



Geschäftsbericht

der Yeti GermanCo 1 GmbH 2020

Inhaltsverzeichnis

4	Konzernlagebericht der Yeti GermanCo 1 GmbH 2020
4	Grundlagen des Konzerns
10	Wirtschaftsbericht
20	Prognosebericht
22	Chancenbericht
23	Risikobericht
27	Risikomanagement
30	Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH 2020
30	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
31	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
32	Konzern-Bilanz
34	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
35	Konzern-Kapitalflussrechnung
36	Konzernanhang der Yeti GermanCo 1 GmbH 2020
60	Erläuterung zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
70	Erläuterung zur Konzern-Bilanz
122	Appendix

Konzernlagebericht

der Yeti GermanCo 1 GmbH 2020

Grundlagen des Konzerns

Überblick über die Messer Industries Gruppe

Die Yeti GermanCo 1 GmbH („Gesellschaft“) ist eine Holdinggesellschaft mit Sitz in Sulzbach (Taunus) bei Frankfurt am Main und Geschäftsadresse in Bad Soden am Taunus. Sie fungiert als Finanz-Holding und bildet zusammen mit ihren Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlichen Tätigkeiten die Messer Industries Gruppe („Konzern“).

Die Yeti GermanCo 1 GmbH wurde als Joint-Venture-Gesellschaft von der Messer Group GmbH und CVC Capital Partners gegründet mit dem Zweck, die Leitung der von Linde und Praxair zum 1. März 2019 erworbenen Geschäfte in Amerika („Messer Americas“) und der von Messer eingebrachten Geschäfte in Westeuropa („Messer Westeuropa“) zu übernehmen. In diesem Zusammenhang hat die Messer Group GmbH die operativen westeuropäischen Aktivitäten in Spanien, Portugal, der Schweiz, Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Dänemark, Deutschland und die Gesellschaft in Algerien sowie ein Nutzungsrecht an der Marke „Messer – Gases for Life“ für einen Zeitraum von zehn Jahren zum 1. März 2019 in das Joint Venture eingebracht. Die Yeti GermanCo 1 GmbH verfügt über eigene Tochtergesellschaften in Westeuropa, Nord- und Südamerika.

Messer wurde 1898 gegründet und ist heute der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase. Unter der Marke „Messer – Gases for Life“ werden Produkte und Serviceleistungen in Europa, Asien und Amerika angeboten.

Von Acetylen bis Xenon bietet die Messer Industries Gruppe ein weit umfassendes Industrie- und Medizin-gase Produktportfolio – das Unternehmen produziert Industriegase wie Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Schweißschutzgase, Spezialgase, medizinische Gase und viele verschiedene Gasgemische.

Änderungen des Konsolidierungskreises im Geschäftsjahr 2020

Der Konsolidierungskreis blieb im abgelaufenen Geschäftsjahr unverändert.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Zur Steuerung des Konzerns verwendet die Messer Industries Gruppe Steuerungsgrößen, die sich aus operativen Kennzahlen ableiten. Die bedeutsamsten Indikatoren sind Umsatz, EBITDA sowie die Kennzahlen Investitionen und Nettoverschuldung. Weitere Erläuterungen sowie die Zusammensetzung der Kennziffern sind im Rahmen der Ertragslage bzw. der Finanzlage dargestellt.

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren*

Sicherheit, Gesundheit, Umweltschutz und Qualität („SHEQ“) sind in den Leitlinien des Familienunternehmens Messer bereits seit der Gründung im Jahr 1898 fest verankert und haben insbesondere im Rahmen der COVID-19-Pandemie höchste Priorität. Messer ist sich bewusst, dass gut organisierte Sicherheits- und Qualitätsrichtlinien die Grundlage zum sicheren Umgang mit Betriebsrisiken sowie operativer Leistungssteigerung sind. Aus diesem Grund sind die Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeitenden sowie der Umweltschutz fester Bestandteil des globalen Qualitätsmanagements, das sich in diversen Standards der Messer Industries Gruppe widerspiegelt, die vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie nochmals angepasst wurden, um dieser effektiv begegnen zu können.

Die folgenden Angaben zu nicht-finanziellen Leistungsindikatoren beziehen sich auf den gesamten Konzern.

Arbeitssicherheit

Arbeitssicherheit ist von großer Bedeutung für die Messer Industries Gruppe. Die Messer-Sicherheitsrichtlinien reflektieren unsere Position: „Alle arbeitsbedingten Erkrankungen, Verletzungen und Unfälle sind vermeidbar.“

Messer nutzt sein Managementsystem, um mögliche Betriebsrisiken zu erkennen und zu steuern. Die Grundsätze dieses Systems sind in einem SHEQ-Handbuch dokumentiert und decken alle relevanten sicherheitstechnischen Bereiche, wie zum Beispiel Risikomanagement, Sicherheitstrainings, Sicherheitsprüfungen, persönliche Schutzausrüstungen, Kommunikationssicherheit und Unfalluntersuchungen ab. Das SHEQ-Handbuch ist ein Teil des Compliance Managements der Messer Industries Gruppe und wird regelmäßig aktualisiert und verbessert.

Zur Messung des Erfolgs der Sicherheitsmaßnahmen und -initiativen werden jährlich folgende Leistungsindikatoren ermittelt: Arbeitsunfälle mit Ausfalltagen und Unfallhäufigkeit (Zahl der arbeitsbedingten Unfälle mit Ausfalltagen pro einer Million Arbeitsstunden) sowie Unfallschwere (Fehltage pro einer Million Arbeitsstunden).

* Die Inhalte dieses Abschnitts sind ungeprüfte freiwillige Inhalte, die vom Abschlussprüfer kritisch gelesen wurden.

Im Jahr 2020 wurden aus Amerika 19 (Vorjahr: 18) und aus Westeuropa 4 (Vorjahr: 10) Arbeitsunfälle mit Ausfalltagen gemeldet. Die Arbeitsausfallrate von Mitarbeitenden pro einer Million Arbeitsstunden (Unfallhäufigkeit) lag im Jahr 2020 in Amerika bei 1,7 (Vorjahr: 1,6) und in Westeuropa bei 2,9 (Vorjahr: 7,1) und die Arbeitsausfalltage (Unfallschwere) lagen pro einer Million Arbeitsstunden in Amerika bei 27,8 (Vorjahr: 21,6) und in Westeuropa bei 34,4 (Vorjahr: 186,4).

	2020 Amerika / WEU	2019 Amerika / WEU	2018 Amerika / WEU
Arbeitsunfälle mit Ausfall	19/4	18/10	–
Unfallhäufigkeit*	1,7/2,9	1,6/7,1	–
Unfallschwere*	27,8/34,4	21,6/186,4	–

*pro einer Million Arbeitsstunden

Messer Westeuropa ist ein aktives Mitglied des Europäischen Industriegaseverbands („EIGA“), der International Oxygen Manufacturers Association („IOMA“) und Messer Nordamerika der Compressed Gas Association („CGA“) sowie des American Chemistry Council („ACC“). Unsere Expertinnen und Experten stehen in regem Austausch von Erfahrungen und Wissen und lernen so aus Zwischenfällen in der Industriegasebranche.

Transportsicherheit

Der Transport von Gasen und Ausrüstung auf der Straße und die Belieferung der Kundschaft sind Tätigkeiten, die in der Gaseindustrie mit großen Risiken behaftet sind. Aus diesem Grund legt Messer einen besonderen Fokus auf den Bereich Transportsicherheit.

Ein Großteil des für Messer in Europa tätigen Fahrpersonals ist bei externen Beförderungsunternehmen beschäftigt. Diese Unternehmen sind für die Schulungen der Fahrerinnen und Fahrer gemäß ADR (Europäisches Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße) verantwortlich. Die Anzahl der vermeidbaren Unfälle beim Transport unserer Flaschengase lag im Jahr 2020 in Amerika bei 53 (Vorjahr: –) und Westeuropa bei 4 (Vorjahr: 2). Pro einer Million gefahrener Kilometer bedeutete das eine Häufigkeitsrate in Amerika von 6,1 (Vorjahr: –) und in Westeuropa von 0,65 (Vorjahr: 0,29). Die Angaben für Amerika wurden in 2020 erstmalig erfasst.

Die Anzahl der vermeidbaren Unfälle beim Transport von Flüssiggasen lag in Amerika bei 152 (Vorjahr: 120) und in Westeuropa bei 9 (Vorjahr: 3); die Häufigkeitsrate pro einer Million gefahrener Kilometer lag im Jahr 2020 in Amerika bei 1,23 (Vorjahr: –) und in Westeuropa bei 0,5 (Vorjahr: 0,17).

Mit Hilfe von geeignetem Lieferantenmanagement, Informationen zum defensiven Fahren sowie Ladungssicherung soll die Anzahl der Unfälle reduziert werden. Messer hat ergänzend ein eigenes, modulares Fahrschulungsprogramm („Driver Training Package“) erstellt, nach welchem die Fahrerinnen und Fahrer geschult werden. Die wichtigsten Themen der Schulungen sind:

- Gesetzliche Vorschriften (europäische und nationale Vorschriften für die Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße)
- Technische Aspekte (Gefahren durch das Produkt, Fahrzeug- und Tanktechnik, Fahrzeugkontrollen, Sicherheitstechnik)
- Unfallvermeidung
- Defensives, ökonomisches Fahren

Zudem erhalten alle Fahrerinnen und Fahrer ein Handbuch speziell für deren Tätigkeit (Bulk-, Flaschen- oder Service-Fahrzeuge). Somit ist gewährleistet, dass das Fahrpersonal alle wichtigen Informationen zu seiner Tätigkeit direkt griffbereit hat.

Digitalisierung und IT-Sicherheit

Digitalisierung erhält einen immer wichtigeren Stellenwert innerhalb der Messer Industries Gruppe. Die Aufgaben des Group Digital Officers („GDO“) als auch des Group IT Security Officers („GSO“) werden für Messer Westeuropa von der Messer Group übernommen. Diese setzen mit einer Vielzahl von Projekten die Standards von Messer um und beraten die Zentralfunktionen sowie Landesgesellschaften auf diesen Gebieten.

Bei der Messer Group ist der GSO für die Koordination von Sicherheitsmaßnahmen über die einzelnen Gesellschaften hinweg, das Festlegen von Standards und den Aufbau von entsprechendem Know-how verantwortlich. Mit IT-Security unterstützen wir die Nachhaltigkeit unserer Digitalisierung, die physische Sicherheit unserer Informationen und die für unsere Geschäftsprozesse wichtige Handlungsfähigkeit durch die vital notwendige Verfügbarkeit unserer Systeme. Ausgearbeitet werden die IT-Security-Services von einem international besetzten IT-Security-Team.

Im abgelaufenen Berichtsjahr wurde ein Vertrag über das Outsourcing des überwiegenden Teils der bisher im Rechenzentrum von Messer Information Services in Groß-Umstadt, Deutschland, betriebenen Applikationen geschlossen. Ziel der Zusammenarbeit ist die strategische und technische Neuausrichtung der Messer Group IT-Infrastruktur an jeweils aktuellen, global etablierten Standards, um die IT-Infrastruktur leistungsfähiger, stabiler und sicherer zu machen und damit wesentliche Voraussetzungen für weitere Effizienz- und Prozessverbesserungen zu schaffen. Mit der Umsetzung des Projekts werden einheitlich hohe Sicherheitsstandards implementiert. Zwischen Dezember 2020 und voraussichtlich Juni 2021 sollen alle Standorte von Messer Group und Messer Westeuropa an das IBM-Rechenzentrum angebunden werden. Die heute sehr uneinheitliche sicherheitsrelevante Infrastruktur an den Standorten wird standardisiert und durch ein Team aus Expertinnen und Experten des Outsourcing-Partners einheitlich zentral verwaltet. Veraltete MS Office-Versionen werden durch Office 365 ersetzt. Zukünftig werden alle Client-PC mit zentralen Sicherheitsupdates und einheitlicher, moderner Software versorgt und – wie auch die unternehmenseigenen Smart-phones – zentral administriert.

Als Auftakt zu einer IT-Sicherheits-Kampagne wurden in einer ersten Welle Phishing-E-mails an das Management und IT-Verantwortliche in Europa gesendet. Die Phishing-Kampagne wird in 2021 fortgesetzt und die Mitarbeitenden mittels einer Awareness-Plattform hinsichtlich der Gefahren durch Cyberkriminalität geschult. Somit vermindern wir potenzielle Risiken und stärken das Know-how unserer Mitarbeitenden.

Messer Americas untersucht fortwährend die strategischen Möglichkeiten der Digitalisierung und entwickelt ein Rahmenkonzept für Informationsdienste, um ein kontinuierliches Wachstum der Gesellschaften zu ermöglichen. Wesentliche Aspekte, die im Rahmen dieses Konzeptes untersucht werden, stellen die Unternehmensanwendungen, die technische Infrastruktur und Internet-Sicherheit sowie die Leitung und Organisation der Systeme dar. Innerhalb der Unternehmensanwendungen und der technischen Infrastruktur werden Anwendungen wie SAP S/4HANA oder GOLD Suite vorangetrieben, verstärkt cloudbasierte Dienste genutzt und die Effizienz in den Bereichen Geschäftsabwicklung, Automatisierung und Datenmanagement überprüft. Der Bereich Internet-Sicherheit ist ein fester Bestandteil des Risikomanagements und der Schutz sensibler Daten hat höchste Priorität. Unsere Mitarbeitenden werden daher im Rahmen von Schulungen

für diese Themen weiter sensibilisiert. Die Leitung und Organisation ist dafür verantwortlich, die Effizienz innerhalb der Informationsdienste zu steigern und gleichzeitig Serviceleistungen zu gewährleisten.

Datenschutz

Messer ist zur Einhaltung der geltenden Datenschutzvorschriften verpflichtet. Daher wurden entsprechende Strukturen geschaffen, die darauf ausgerichtet sind, dauerhaft ein hohes Maß an Datenschutz bei Messer zu gewährleisten.

Der Group Privacy Officer von Messer („GPO“), der die Weiterführung und Optimierung des Datenschutzes mit großem Engagement vorantreibt, verantwortet dabei die strategische Koordinierung des Zentralbereichs Datenschutz bei Messer und steuert begleitend die Umsetzung des Datenschutzes durch die Landesgesellschaften. Der GPO stellt zudem zahlreiche Vorlagen und Prozesse zur Verfügung, die einen einheitlichen Datenschutzstandard gewährleisten sollen.

Mittels eines vom GPO entwickelten Fragenkatalogs wurde eine Basis-Auditierung zur Feststellung des im jeweiligen Unternehmen vorliegenden grundsätzlichen Datenschutzniveaus möglich. In Westeuropa sind erstmals für das Jahr 2021 bei drei Gesellschaften Datenschutz-Audits geplant.

Um das Bewusstsein für die von Cyberkriminalität ausgehende Bedrohung weiter zu schärfen, hat der GPO zudem gemeinsam mit dem Group Legal Department ein E-Learning zum Thema Cyberkriminalität entwickelt und den Europäischen Landesgesellschaften zur Verfügung gestellt.

Die Datenschutzvorschriften werden sowohl im Code of Conduct der Messer Group als auch in einer Kodex-Ergänzung für Messer Americas behandelt. Zusätzlich dazu hat Messer Americas eine eigene Datenschutzrichtlinie für Nordamerika verabschiedet, die auf deren Compliance-Webseite abrufbar ist. Die Aufgabe als Ansprechpartner für Datenschutzthemen nehmen sowohl der Senior Counsel and Regional Compliance Officer von Messer Americas als auch der Head of Human Resources für Nordamerika wahr. Bei Fragen und Bedenken zum Datenschutz stehen außerdem in ganz Amerika Mitglieder des Rechts- und Compliance-Teams zur Verfügung. Zusätzlich zieht Messer Americas insbesondere für Compliance-Fragestellungen in Südamerika externe Rechtsberatung hinzu. Im E-Learning zum Thema „Ethics- and Code of Conduct“ ist zudem ein Modul zum Datenschutz enthalten, das für alle Mitarbeitenden von Messer Americas verpflichtend zu absolvieren ist.

Umweltmanagement

Messer ist es ein Anliegen, die Umwelt immer und überall zu schützen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bedient sich Messer seines globalen Managementsystems für den Umweltschutz. Die internen Umweltschutzrichtlinien sind im SHEQ-Handbuch der Messer Industries Gruppe dokumentiert. Die Umweltmanagementsysteme der westeuropäischen und amerikanischen Tochtergesellschaften folgen dem internationalen Standard ISO 14001, die der westeuropäischen Gesellschaften zusätzlich den Empfehlungen des Europäischen Industriegaseverbands (zum Beispiel EIGA IGC Doc. 107 – Guidelines on Environmental Management Systems). In 2020 haben fünf unserer Tochtergesellschaften aus Westeuropa ihre Umweltmanagementsysteme extern zertifizieren lassen. Messer Americas folgt dem „Responsible Care

Program“ des American Chemistry Council, nach dem 35 Standorte in den USA zertifiziert sind. In Kolumbien sind zwei Luftzerlegungsanlagen und ein CO₂-Produktionsstandort nach ISO 14001 und OHSAS 18001, in Brasilien vier Standorte nach ISO 14001 zertifiziert.

Die effiziente Nutzung von Energie liegt im eigenen Interesse von Messer. Mit dem Hauptziel, Kosten zu reduzieren und Ressourcen zu schonen, ist Energiemanagement ein laufender Prozess, der auch einen Beitrag zur Reduzierung unseres CO₂-Ausstoßes leistet. Unser Energiemanagementsystem ist zum Beispiel an allen Messer-Produktionsstandorten in Deutschland und Spanien nach ISO 50001 zertifiziert.

Messer verwendet an seinen Produktionsstandorten atmosphärische Luft und Strom als Hauptrohstoffe zur Herstellung der Luftgase wie Stickstoff, Sauerstoff und Argon. Mehr als 75 % des gesamten Energieverbrauchs entfallen auf die Produktion durch Luftzerlegungsanlagen. Die kontinuierliche Verbesserung der Energieeffizienz steht hier daher besonders im Fokus. Demzufolge hat die Messer Group GmbH einen Global Energy Officer („GEO“) eigens damit beauftragt, die Energieeffizienz der Luftzerlegungsanlagen zu steigern. Der GEO übernimmt diese Aufgabe auch für die westeuropäischen Gesellschaften der Messer Industries Gruppe.

Durch kontinuierliche Überwachung der Anlagenleistung können energetische Abweichungen erkannt und Verbesserungspotenziale identifiziert werden. In Zusammenarbeit mit den lokalen Geschäftsführenden werden kontinuierlich Projekte zur Verbesserung der Energieeffizienz initiiert.

Mit dem Beitritt zur European Clean Energy Alliance in 2020 kann Messer sein umfassendes Know-how aus dem Bereich Industriegase im Sinne eines effizienten und effektiven Einsatzes von grünem Wasserstoff mit Partnern in ganz Europa einbringen.

Kundenzufriedenheit / Qualität

Die Meinungen und Zufriedenheit unserer Kundschaft zu berücksichtigen, gehört zu unserem Selbstverständnis als verantwortungsvolles Unternehmen, daher messen wir die Kundenzufriedenheit in systematischen Befragungen und integrieren die Ergebnisse in unsere Managementprozesse. Die Kundenzufriedenheitsanalysen werden in jeder Europäischen Landesgesellschaft alle zwei Jahre wiederholt.

In Westeuropa wurden Kundenzufriedenheitsumfragen in Frankreich, der Schweiz und Spanien durchgeführt (Vorjahr: Frankreich). Bei der Umfrage wurden insgesamt 9.760 Kunden angeschrieben; davon konnten insgesamt 1.032 Fragebögen analysiert werden.

Die Ergebnisse werden in Regionen zusammengefasst. Auf einer Skala von 1 für sehr unzufrieden bis 10 für sehr zufrieden schneidet die Messer Industries Gruppe in Westeuropa mit einer Bewertung zwischen 8,9 und 9,4 im Vergleich zum Vorjahr (8,0) mit ihrer Gesamtleistung besser ab. Insgesamt ist das Ergebnis auf einem hohen Niveau.

In Amerika wurden 2020 erstmals Zufriedenheitsanalysen in den USA und Brasilien durchgeführt. Dafür wurden 29.009 Fragebögen versendet, von denen 3.037 analysiert wurden. Die Bewertung der Kundenzufriedenheit für die Region Amerika ergab einen Wert von 5,6.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die verschiedenen Industriegase und die damit verbundenen Dienstleistungen sowie Technologien finden ihren Einsatz in nahezu allen Industriebereichen, aber auch in der Lebensmitteltechnik, Medizin, Forschung und Wissenschaft. Für die Geschäftsentwicklung der Messer Industries Gruppe ist damit die branchenübergreifende und gesamtwirtschaftliche Kennziffer des Bruttoinlandsproduktes („BIP“) ein relevanter Indikator.

Die Weltgesundheitsorganisation („WHO“) hatte am 30. Januar 2020 das Coronavirus (COVID-19) als öffentliches Gesundheitsrisiko eingestuft. Das Virus hat sich danach rasch zur Pandemie mit weltweit gravierenden Auswirkungen entwickelt. Die Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie und zum gesundheitlichen Schutz der Gesellschaft führten weltweit zu temporär notwendigen Einschränkungen des alltäglichen Lebens und damit auch des Geschäftslebens. Die globale Konjunktur ist infolgedessen nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds („IWF“)¹ und der Weltbank² um durchschnittlich -4 % eingebrochen. So wird zum Beispiel nach Angaben der Weltbank das weltweite reale BIP 2020 voraussichtlich um -4,3 % gesunken sein, nachdem es in 2019 noch um 2,3 % gestiegen war. Der massive Konjunkturunbruch zeigte sich in den entwickelten Industriestaaten ebenso wie in den Schwellen- und Entwicklungsländern. Innerhalb der entwickelten Industriestaaten ist die Abschwächung in der Eurozone dabei noch einmal deutlicher ausgefallen als in den USA. Mit dem Wirtschaftseinbruch ist es zu einer Umkehr der zwei unterschiedlichen Geschwindigkeiten im BIP-Wachstum gekommen, das vom IWF mit -2,4 % (2019: 3,6 %) für die Schwellen- und Entwicklungsländer und mit -4,9 % (2019: 1,6 %) für die entwickelten Industriestaaten für 2020 geschätzt wird.¹ Der relativ moderate Konjunkturunbruch in den Schwellen- und Entwicklungsländern ist maßgeblich von China herbeigeführt, für die als einzige bedeutende Wirtschaftsnation in 2020 sogar noch ein BIP-Wachstum erwartet wird.

In Europa war die Wirtschaftsentwicklung 2020 zum Ende des ersten Quartals von einem massiven Einbruch der Industrieproduktion und des Konsums geprägt, dessen Tiefpunkt im Laufe des zweiten Quartals erreicht wurde. Im Anschluss setzte ein Erholungsprozess ein, der den Konsum bereits am Ende des dritten Quartals wieder auf das Niveau zu Jahresbeginn führte, wohingegen die Industrieproduktion das Jahresanfangsniveau noch nicht ganz erreichen konnte. Mit Beginn des vierten Quartals und der zweiten Welle der COVID-19-Pandemie erfuhr der Erholungsprozess dann wieder einen spürbaren Dämpfer. Nach Angaben der Organisation für Zusammenarbeit und Entwicklung („OECD“)³ ist das BIP der Eurozone in 2020 voraussichtlich um -7,5 % eingebrochen, nachdem im Vorjahr noch eine leichte Steigerung von 1,3 % zu verzeichnen war. In diesem Zusammenhang erlitten vor allem die größeren westeuropäischen Wirtschaftsräume wie Frankreich, Italien und Spanien die stärksten Wirtschaftseinbrüche von -9 % bis zu -12 % des BIP, wohingegen für Deutschland der OECD-Durchschnittswert des BIP-Einbruchs von -5,5 % erwartet wird. In den ost europäischen Ländern sind die BIP-Einbrüche oft niedriger als im Durchschnitt für den Euroraum (-7,5 %) und in manchen Ländern fallen sie sogar noch unterdurchschnittlich zum OECD-Wert (-5,5 %) aus, so etwa in Polen mit -3,5 % oder in Bulgarien mit -4,1 % des BIP.

In China, wo die COVID-19-Pandemie ihren Anfang nahm, setzte der Wirtschaftseinbruch schon zu Jahresbeginn ein und fand seinen Tiefpunkt zum Ende des ersten Quartals. Bereits im zweiten Quartal zeigten

¹ World Economic Outlook, Update January 2021

² Global Economic Prospects, January 2021

³ OECD Economic Outlook – Volume 2020 Issue 2

die strikten Maßnahmen der chinesischen Regierung zur Eindämmung der Pandemie ihre Wirkung und brachten das Virus – nach eigenen Angaben – zur Jahresmitte weitgehend unter Kontrolle. Infolgedessen konnte China für das Gesamtjahr 2020 voraussichtlich sogar noch ein BIP-Wachstum realisieren, was nach Schätzung der Weltbank 2,0 % betragen wird (2019: 6,1 %). Die von der chinesischen Regierung generell angestrebte Verringerung der Exportabhängigkeit durch Stärkung der Binnennachfrage, mit entsprechender Fokussierung auf Konsum und Dienstleistungen, wurde vor dem Hintergrund des sich intensivierenden Handelskonflikts mit den USA noch weiter vorangetrieben. In diesem Zusammenhang werden vor allem auch Infrastrukturprojekte von der Regierung intensiver gefördert.

In den USA ist die Beeinträchtigung der Wirtschaftsentwicklung durch die COVID-19-Pandemie in einem zeitlich analogen Verlauf zu Europa erfolgt, sodass einem massiven Konjunkturunbruch im ersten Halbjahr 2020 im dritten Quartal des Jahres eine durch fiskalpolitische Maßnahmen der privaten Haushalte unterstützte Wiederbelebung der Wirtschaft folgte. Der Einbruch des BIP für das Gesamtjahr 2020 wird nach Schätzung des IWF⁴ -3,4 % betragen, nachdem in 2019 noch ein Wachstum von 2,2 % erreicht werden konnte. Der in 2020 intensivierte Handelskonflikt mit China und zum Teil auch mit Europa hat insbesondere im Produktionsbereich weitere negative Spuren hinterlassen.

In Brasilien erwartet der IWF einen stärkeren Einbruch des BIP von -4,5 %, nachdem in 2019 noch ein leichtes Wachstum von 1,4 % realisiert wurde.

Geschäftsentwicklung

Das Geschäft mit Industriegasen zeichnet sich durch eine ausgeprägte und vielschichtige Diversifikation in Wirtschaftsbereichen, Kundensegmenten sowie Landesaktivitäten aus. Darüber hinaus ist das Industriegasgeschäft lokal ausgerichtet, sodass es keine direkte Abhängigkeit von globalen Lieferketten gibt. Die teilweise massiven Einschränkungen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie haben sich im Laufe des Jahres 2020 zunehmend auf die Wirtschaftsbereiche Freizeit und Reisen fokussiert und weniger auf die für die Industriegasbranche bedeutenderen Industrieaktivitäten. Zusätzlich zeichnete sich in den Segmenten Medizin, Lebensmittel und Elektronik eine gewisse Sonderkonjunktur ab.

Das Geschäftsjahr 2020 war für die Messer Industries Gruppe geprägt durch einen Wirtschaftseinbruch in Europa infolge der COVID-19-Pandemie, der in Westeuropa grundsätzlich stärker ausfiel als in den meisten osteuropäischen Ländern. Die frühzeitigen temporären wirtschaftlichen Schließungen in Nordamerika führten zu einem Rückgang der Nachfrage nach Industriegasen bei gleichzeitig ansteigendem Bedarf an medizinischem Sauerstoff. Während der Sommermonate war eine spürbare Erholung in vielen Märkten sichtbar, einige erreichten bereits vor dem Jahresende ihr ursprüngliches Niveau vor Beginn der Pandemie. Die südamerikanischen Geschäftsaktivitäten zeigten sich während des gesamten Jahres unverändert stark, insbesondere weil der Bedarf an Gesundheitsdienstleistungen und medizinischem Sauerstoff den Nachfragerückgang nach Industriegasen übertraf. Die brasilianische Wirtschaft zeigte sich in den meisten Märkten trotz der COVID-19-Pandemie robust.

Die Messer Industries Gruppe wurde im Geschäftsjahr 2018 gegründet und nahm ihre operative Geschäftstätigkeit erst mit Wirkung zum 1. März 2019 mit Erwerb und Einbringung von Messer Americas und Messer

⁴ World Economic Outlook, Update January 2021

Westeuropa auf. Ohne Berücksichtigung dieser eingeschränkten Vergleichbarkeit konnte die Messer Industries Gruppe ein deutliches Umsatzwachstum von gut 16,5 % auf 1.965.492 TEUR erzielen. Analog zur Umsatzentwicklung fiel das EBITDA mit 541.040 TEUR um 45,1 % höher aus als in 2019. Die Veränderung im Vergleich zum Vorjahr ist jedoch ganz wesentlich auf den abweichenden Vergleichszeitraum der operativen Aktivitäten zurückzuführen.

Die Nettoverschuldung der Messer Industries Gruppe konnte aufgrund des gestiegenen Konzernjahresüberschusses und trotz hoher Steuerzahlungen in den USA mit 1.946.309 TEUR gegenüber dem Vorjahr (Vorjahr: 1.948.833 TEUR) reduziert werden.

Das Geschäftsjahr der Messer Industries Gruppe konnte mit Umsatzerlösen in Höhe von 1.965.492 TEUR und einem realisierten EBITDA in Höhe von 541.040 TEUR zufriedenstellend abgeschlossen werden.

Im Vorjahr wurde für die Umsatzerlöse des Konzerns ein leichter Anstieg prognostiziert. Wie oben dargestellt, sind die Umsatzerlöse um 16,5 % gestiegen, wobei hierbei zu berücksichtigen ist, dass die Messer Industries Gruppe ihre operative Geschäftstätigkeit erst mit Wirkung zum 1. März 2019 aufnahm. Unterstellt man, dass die operative Tätigkeit in 2019 bereits zwölf Monate bestand, ergab sich in 2020 ein leichter Umsatzrückgang, der auf die Schwäche des US-Dollars und des brasilianischen Real zurückzuführen ist. Unter Herausrechnung dieses Effekts ergab sich ein leichter Umsatzanstieg, sodass die Prognose erreicht wurde.

Auch für das EBITDA wurde im Vorjahr ein leichter Anstieg prognostiziert. Unterstellt man auch hier, dass die operative Tätigkeit in 2019 bereits zwölf Monate bestand, ergab sich ein Anstieg von rund 21 %. Diese positive Entwicklung resultiert maßgeblich aus günstigen Einkaufsbedingungen für Helium, erfolgreichem Kostenmanagement im Rahmen der Pandemie und einem insgesamt dynamischen Geschäftsverlauf vor allem im Bereich der medizinischen Gase.

Die Nettoverschuldung der Messer Industries Gruppe konnte in 2020 aufgrund der Ertragsstärke des Geschäftsjahres und trotz hoher Steuerzahlungen leicht reduziert werden, während unsere Prognose eine leichte Steigerung vorsah.

Die Investitionen der Messer Industries Gruppe sind in Euro gerechnet gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken. Währungsbereinigt ergab sich – wie geplant – ein Anstieg.

Lage des Konzerns

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2020 erzielte der Konzern weltweit einen Umsatz in Höhe von 1.965.492 TEUR (Vorjahr: 1.687.608 TEUR), der sich wie folgt auf die einzelnen Regionen verteilt:

Umsatz	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019	Veränderung 2020
Nordamerika	1.353.366	1.142.224	18,5 %
Westeuropa	353.677	296.249	19,4 %
Südamerika	258.449	249.135	3,7 %
Summe	1.965.492	1.687.608	16,5 %

Die Entwicklung in den Regionen verlief im Einzelnen wie folgt:

Nordamerika

Nordamerika erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 1.353 Mio. EUR, deren positive Entwicklung durch eine starke Preisgestaltung und ein höheres Nachfragevolumen bei Sonder- sowie medizinischen Gasen unterstützt wurde. Der Nachfragerückgang in den von COVID-19 betroffenen Segmenten konnte so mehr als ausgeglichen werden.

Westeuropa

Die Umsatzerlöse der westeuropäischen Gesellschaften in Höhe von 354 Mio. EUR haben sich um 58 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Sie wurden neben temporären wirtschaftlichen Schließungen in allen westeuropäischen Ländern aufgrund der COVID-19-Pandemie durch einen schweren Unfall bei einem Hauptkunden der Pipeline in Tarragona, Spanien, beeinflusst. Diese haben zu einem Rückgang der Umsatzerlöse vor allem in den Bereichen der Flüssiggase und On Site-Anlagen geführt. Ein gegenläufiger Effekt, der diesen Rückgang fast vollständig ausgleichen konnte, ergab sich aus der erfolgreichen Preisgestaltung im Geschäftsjahr 2020. Umsatzsteigerungen bei medizinischen Gasen, Spezialgasen, Hardware und der Vermietung von Flaschen konnten die schwächeren Umsätze in den Bereichen Pipeline und Flüssiggase kompensieren.

Südamerika

Der Geschäftsbereich Südamerika hat Umsatzerlöse in Höhe von 258 Mio. EUR (Vorjahr: 249 Mio. EUR) generiert, wovon unverändert zum Vorjahr ein wesentlicher Teil mit 150 Mio. EUR (Vorjahr: 153 Mio. EUR) in Brasilien erwirtschaftet wurde. Die Umsatzerlöse waren geprägt durch eine sehr hohe Nachfrage nach medizinischem Sauerstoff verbunden mit kontinuierlichen Absatz- und Preissteigerungen in den meisten Geschäftssegmenten. Dem rechnerischen Umsatzanstieg von 4 % in Südamerika steht eine erhebliche Abwertung des brasilianischen Real gegenüber dem Euro entgegen.

Im Geschäftsjahr 2020 erzielte der Konzern weltweit ein EBITDA von 541.040 TEUR (Vorjahr: 372.819 TEUR).

EBITDA	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Betriebsergebnis/EBIT	194.982	80.215
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	346.058	292.604
EBITDA	541.040	372.819
Umsatz	1.965.492	1.687.608
Marge:	27,5 %	22,1 %

Als negativen Effekt beinhaltet das Betriebsergebnis im Wesentlichen Umsatzkosten in Höhe von 1.001.068 TEUR (Vorjahr: 871.564 TEUR), Vertriebskosten in Höhe von 588.614 TEUR (Vorjahr: 542.604 TEUR) sowie allgemeine Verwaltungskosten in Höhe von 181.113 TEUR (Vorjahr: 169.558 TEUR).

Das EBITDA der Region Nordamerika in Höhe von 371 Mio. EUR (EBITDA-Marge: 27,4 %) konnte im Vergleich zum Vorjahr mit 250 Mio. EUR und einer EBITDA-Marge von 21,9 % verbessert werden. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Nachfrage nach Produkten in Segmenten mit einer höheren Marge, eine Flexibilität in den Lieferketten, um variable Kosten entsprechend des Nachfragerückgangs zu reduzieren, und auf ein straffes Kostenmanagement zurückzuführen. Das EBITDA im Vorjahr ist belastet durch Transaktions- und Entflechtungskosten im Zusammenhang mit dem Erwerb der Aktivitäten von Linde und Praxair.

Westeuropa generierte ein EBITDA in Höhe von 95 Mio. EUR (Vorjahr: 61 Mio. EUR), mit einer E-BITDA-Marge von 26,9 % (Vorjahr: 20,6 %). Positiv wirkten sich eine erfolgreiche Preisgestaltung sowie Kosteneinsparungen in den Bereichen Personal, Reisekosten und externe Beratungsdienstleistungen aus. Gegenläufige Effekte ergaben sich durch eine Rückstellung für Rechtsangelegenheiten in Zusammenhang mit Energielieferungen in Spanien in Höhe von 5,4 Mio. EUR.

Südamerika weist im Geschäftsjahr 2020 ein EBITDA in Höhe von 75 Mio. EUR (Vorjahr: 62 Mio. EUR) und eine EBITDA-Marge von 29 % (Vorjahr: 24,9 %) aus, die unverändert zum Vorjahr durch einen Anstieg der Absatzmenge und eine solide Preiserholung trotz Kostendrucks geprägt sind. Demgegenüber hat die erhebliche Abwertung des BRL das EBITDA in EUR stark belastet.

Das Finanzergebnis ist weiterhin hauptsächlich durch ein negatives Zinsergebnis in Höhe von 85.816 TEUR belastet (Vorjahr: 83.796 TEUR). Finanzschulden, die im Vorjahr im Wesentlichen zur Finanzierung der Linde/Praxair-Transaktion aufgenommen wurden, wurden unterjährig in Höhe von 19 Mio. EUR getilgt.

Insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2020 ein Konzernjahresüberschuss einschließlich der Anteile anderer Gesellschafter von 52.461 TEUR (Vorjahr: 3.209 TEUR) erzielt. Davon entfallen 51.737 TEUR (Vorjahr: 2.695 TEUR) auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens.

Finanzlage

Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel des Finanzmanagements ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um die Zahlungsfähigkeit jederzeit zu gewährleisten. Mit einem hohen Bestand an liquiden Mitteln verbessern wir unsere Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Über weitere verschiedene nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von 290 Mio. EUR (Vorjahr: 279 Mio. EUR) können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquidität generieren.

Finanzierung

Die Finanzierung der Messer Industries Gruppe erfolgt über einen Kreditvertrag mit einer Bankengruppe unter Führung der CITIBANK N.A., Vereinigtes Königreich.

Der Kreditvertrag dient zur teilweisen Finanzierung der Kaufpreiszahlung für das von Linde und Praxair in 2019 erworbene Geschäft in Nord- und Südamerika sowie zur Finanzierung der laufenden betrieblichen Aktivitäten.

Der Kreditvertrag beinhaltet drei Linien:

- „Facility B-1“ über 2.225 Mio. USD als langfristiges, voll gezogenes Darlehen mit einer Laufzeit von sieben Jahren, Kreditnehmer ist die Messer Industries USA, Inc., Delaware. Der Kredit wird, beginnend am 28. Juni 2019, vierteljährlich mit 0,25 % des ursprünglichen Betrages getilgt. Die vollständige Rückzahlung des Restbetrages erfolgt am 1. März 2026. Die Marge beträgt 2,5 % p.a. oder 1,5 % p.a., je nach zugrundeliegender Refinanzierungsbasis der Banken

- „Facility B-2“ über 540 Mio. EUR als langfristiges, voll gezogenes Darlehen mit einer Laufzeit von sieben Jahren, Kreditnehmer ist die Messer Industries GmbH. Der Kredit ist endfällig am 1. März 2026. Die Marge betrug anfänglich, bis zum 28. August 2019, 2,75 % p.a. und unterliegt seitdem einem Anpassungsmechanismus, der sich nach der Entwicklung des Verhältnisses erstrangiger Nettoverschuldung zu konsolidiertem EBITDA richtet.
- „Revolving Facility“ über 450 Mio. USD: Kreditnehmer sind die Messer Industries GmbH und die Messer Industries USA, Inc., Delaware, und jede weitere Gesellschaft, die den Kreditvertrag als Garant absichert. Die Linie kann zur Working Capital Finanzierung sowie für alle generellen Finanzierungsbedürfnisse des Unternehmens auf revolvingender Basis genutzt werden. Es besteht keine Notwendigkeit den Kredit zu irgendeinem Zeitpunkt der Laufzeit auf Null zu reduzieren. Er steht bis zum 1. März 2024 zur Verfügung. Die Marge betrug bis 28. August 2019 1,75 % p.a. oder 0,75 % p.a., je nach zugrundeliegender Refinanzierungsbasis der Banken, und unterliegt seitdem einem Anpassungsmechanismus, der sich nach der Entwicklung des Verhältnisses erstrangiger Nettoverschuldung zu konsolidiertem EBITDA richtet. Die Fazilität war zum 31. Dezember 2020 in Höhe von 290 Mio. EUR ungenutzt.

Als Sicherheit für die Finanzierungen werden Garantien durch Konzerngesellschaften gewährt. Außerdem sind Anteile an Konzerngesellschaften, Sachanlagen, Bankguthaben, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Forderungen gegen verbundene Unternehmen verpfändet.

Zum 31. Dezember 2020 beträgt die Nettoverschuldung 1.946.309 TEUR (Vorjahr: 1.948.833 TEUR) und errechnet sich wie folgt:

	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung 2020
Finanzschulden	2.357.116	2.526.255	-6,7 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(410.807)	(577.422)	-28,9 %
Nettoverschuldung	1.946.309	1.948.833	-0,1 %

Das Verhältnis der bestehenden Finanzschulden (2.357.116 TEUR) zur Bilanzsumme (4.656.611 TEUR) betrug in 2020 50,6 % (Vorjahr: 47,4 %).

Die Veränderung der Bruttofinanzschulden ist im Folgenden dargestellt:

Stand Bruttofinanzschulden zum 1.1.2020	2.526.255
Zahlungswirksame Veränderungen:	
Neuaufnahmen	3.367
Aktivierete Finanzierungskosten	–
Tilgungen	(40.401)
Nicht zahlungswirksame Veränderungen:	
Zuführung zu Leasingverbindlichkeiten	24.447
Veränderungen aufgrund der Währungsumrechnung	(167.646)
Änderung des Konsolidierungskreises	–
Aktivierete Finanzierungskosten	11.094
Stand Bruttofinanzschulden zum 31.12.2020	2.357.116

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung stellt sich wie folgt dar:

Kurzfassung in TEUR	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Ergebnis vor Steuern	69.400	(3.761)
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	222.581	414.310
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	(217.990)	(2.723.654)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	(133.795)	2.888.751
Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(129.204)	579.407
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
am Anfang der Periode	577.422	124
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(37.411)	(2.109)
am Ende der Periode	410.807	577.422

Der Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit lag bei 222.581 TEUR und damit 191.729 TEUR unter dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung ist neben deutlich höheren Ertragsteuerzahlungen in Höhe von 283.160 TEUR (Vorjahr: 88.311 TEUR) vor allem auf Veränderungen im Betriebsvermögen zurückzuführen. Die hohen Ertragsteuerzahlungen sind in den USA angefallen und resultierten aus dem Erwerb des dortigen Geschäfts der Linde AG zum 1. März 2019.

Die Entwicklung des Cash Flows aus Investitionstätigkeit wurde im Wesentlichen geprägt durch Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 240.746 TEUR (Vorjahr: 249.420 TEUR). Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit im Vorjahr spiegelte die Akquisition der Geschäftsaktivitäten von Linde und Praxair mit 2.501.285 TEUR wider.

Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit zeigt im Gegensatz zum Vorjahr einen Zahlungsmittelabfluss in Höhe von 133.795 TEUR (im Vorjahr: Zahlungsmittelzufluss in Höhe von 2.888.751 TEUR). Nachdem im Vorjahr die Finanzschulden zur Finanzierung der neuen Geschäftstätigkeiten aufgebaut wurden, wurden im

abgelaufenen Geschäftsjahr die Schulden ratierlich getilgt. Durch im Wesentlichen für die Finanzierung gezahlte Zinsen kam es zu Zahlungsmittelabflüssen in Höhe von 91.185 TEUR (im Vorjahr: 95.125 TEUR).

Zum 31. Dezember 2020 betragen die liquiden Mittel der Messer Industries Gruppe 410.807 TEUR.

Auch im Geschäftsjahr 2021 wird die operative Geschäftstätigkeit wachsen, werden Investitionen getätigt sowie fällige Darlehen und Zinsen zurückgezahlt. Im Zentrum der Mittelfristplanung steht weiterhin die Nettoschuldenkonsolidierung unserer Geschäftsaktivitäten in den USA. Die benötigten Finanzmittel werden aus dem Mittelzufluss der betrieblichen Tätigkeit, verfügbaren Zahlungsmitteln und freien Kreditlinien generiert.

Der Konzern hat sich verpflichtet, in die Anschaffung, Herstellung und Instandhaltung verschiedener Produktionsstätten zu investieren. Verpflichtungen dieser Art beziehen sich auf den zukünftigen Erwerb von Maschinen und Anlagen zu Marktpreisen. Ebenfalls existieren langfristige Verträge, aus denen Verpflichtungen resultieren. Am 31. Dezember 2020 betrug das Obligo aus Bestellungen und Investitionsvorhaben sowie langfristigen Verträgen 612.942 TEUR (Vorjahr: 325.469 TEUR).

Investitionen

Unsere Investitionen sind auf die wirtschaftliche Absicherung des bestehenden Geschäftes und das Ausschöpfen rentabler Wachstumspotenziale ausgerichtet. Wirtschaftlichen Grundsätzen folgend, wird demnach vorrangig in Projekte investiert, die unsere Produktversorgung sichern und/oder Chancen auf profitables Wachstum bieten. Darüber hinaus wird regelmäßig in die Modernisierung der Produktionsanlagen sowie Vertriebsmittel investiert.

Im Folgenden sind Investitionen der gesamten Messer Industries Gruppe erläutert.

Die Messer Industries Gruppe hat 2020 Investitionen im Bereich der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von rund 247 Mio. EUR getätigt. Die Investitionsquote gemessen am Gesamtumsatz entspricht 12,6 % (Vorjahr: 14,8 %).

Die Investitionen verteilen sich auf die Regionen wie folgt:

Investitionen in TEUR	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Nordamerika	179.460	179.190
Westeuropa	51.704	52.501
Südamerika	15.479	17.729
Summe	246.643	249.420

In Nordamerika konzentrierten sich die Investitionen unverändert auf die Absicherung des bestehenden Geschäftes sowie auf Projekte, die On Site-Anlagen sowie Luftzerlegungsanlagen im Bereich der Flüssiggase zum Gegenstand haben und Chancen für ein profitables Wachstum bieten. Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Weltwirtschaft kam es in Nordamerika zu kundenbedingten Projektverzögerungen und Verzögerungen im Bau von neuen Anlagen. Darüber hinaus hat Nordamerika einige Investitionsprojekte auf das vierte Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres und auf Anfang 2021 verschoben.

Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrafen im Wesentlichen neue Luftzerlegungsanlagen in Indianapolis, Indiana, USA, Claymont, Delaware, USA, und Arroyo, West Virginia, USA, den Bau einer Kohlendioxidanlage in Keyes, Kalifornien, USA, sowie die Modernisierung und Reparatur einer LCO₂-Anlage in Bayport, Texas, USA. Darüber hinaus wurde in Vertriebsausstattung und Instandhaltung investiert sowie Investitionen zur Produktivitätssteigerung durchgeführt.

Von den Investitionen in Höhe von 51,7 Mio. EUR, die in Westeuropa getätigt wurden, entfallen 23,1 Mio. EUR auf Projekte für Großanlagen und 28,6 Mio. EUR auf das operative Geschäft. Die größten Projekte stellten dabei die Luftzerlegungsanlage in Speyer (12,4 Mio. EUR), die Ende 2020 in Betrieb genommen wurde, und die neue Luftzerlegungsanlage Messer V in Spanien dar, die Ende 2021 produktiv gehen soll. Investitionen für den operativen Bereich betreffen hauptsächlich die Instandhaltung von Maschinen, die Unterhaltung des Kerngeschäfts und Investitionen in den Flaschenbestand.

In Südamerika wurden unverändert zum Vorjahr Investitionen in Höhe von 15 Mio. EUR in Bezug auf das operative Geschäft und für die Instandhaltung von bestehenden Anlagen getätigt.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich im Berichtsjahr um 678.115 TEUR verringert und beträgt zum 31. Dezember 2020 4.656.611 TEUR. Dazu hat im Wesentlichen der Rückgang des Anlagevermögens um 457.051 TEUR sowie der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 166.615 TEUR beigetragen.

Das langfristige Vermögen macht mit 79,9 % (Vorjahr: 78,3 %) unverändert den größten Anteil der Bilanzsumme aus.

Den größten Posten der Aktivseite bildet nach wie vor mit 78,8 % (Vorjahr: 77,3 %) der Bilanzsumme das Anlagevermögen (Sachanlagevermögen, Nutzungsrechte und immaterielle Vermögenswerte), das um 11,1 % gegenüber dem Vorjahr gesunken ist. Diese Veränderung ergibt sich hauptsächlich aus planmäßigen Abschreibungen und Währungseffekten sowie aus den Investitionen des laufenden Geschäftsjahres.

Die Eigenkapitalquote (einschließlich Anteile anderer Gesellschafter) ist leicht angestiegen und beläuft sich auf 25,9 % (Vorjahr: 24,6 %).

Die Nettofinanzschulden betragen im Geschäftsjahr 2.357.116 TEUR (Vorjahr: 2.526.255 TEUR) und machen 50,6 % (Vorjahr: 47,4 %) der Bilanzsumme aus. Wir verweisen auf unsere Ausführungen im Abschnitt „Finanzlage“.

Betriebsvermögen

Das kurzfristige Betriebsvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

Betriebsvermögen	31.12.2020	31.12.2019
Vorräte	156.361	184.521
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	256.792	276.407
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(148.045)	(215.231)
Erhaltene Anzahlungen	(16.203)	(18.583)
	248.905	227.114

Die Steigerung des Betriebsvermögens um 21.791 TEUR ist im Wesentlichen auf den Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in unseren Gesellschaften in den USA und Brasilien zurückzuführen.

Das Verhältnis Vorräte (abzüglich erhaltener Anzahlungen) und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beträgt rund 3:1 (Vorjahr: 2:1). Das Verhältnis des Betriebsvermögens zum Umsatz entspricht 12,7 % (Vorjahr: 13,5 %).

Die DSO (Days Sales Outstanding) konnte mit 47 (Vorjahr: 59) verbessert werden.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die insgesamt zufriedenstellende Geschäftsentwicklung entspricht den Erwartungen, die im Rahmen der Akquisition der neuen Geschäftstätigkeiten gebildet wurden. Die Messer Industries Gruppe ist mit ihren drei Hauptregionen Westeuropa, Nordamerika und Südamerika global präsent und innerhalb dieser drei Kernregionen in einer Vielzahl von Ländern regional gut diversifiziert, sodass Nachfragezurückhaltung in einzelnen Märkten oder spezifische Branchenschwächen oft kompensiert werden können.

Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die in den letzten Monaten erzielten weltweiten Fortschritte bei der Impfstoffentwicklung gegen COVID-19 stimmen die führenden Wirtschaftsinstituten für 2021 grundsätzlich optimistisch bei der Einschätzung der globalen Wachstumsentwicklung des BIP. Hinzu kommen stimulierende Impulse aus fiskalpolitischen Maßnahmen und Wirtschaftshilfsprogrammen, die führende Wirtschaftsnationen wie die USA, Japan und die EU in der jüngsten Zeit beschlossen bzw. aufgelegt haben. Für 2021 und auch 2022 werden demnach spürbare Aufholeffekte bei der Wachstumsdynamik des weltweiten BIP erwartet, die das realisierte Durchschnittsniveau vergangener Jahre übertreffen sollten. So erwarten zum Beispiel die Weltbank¹ oder der Internationale Währungsfonds („IWF“)² ein weltweites BIP-Wachstum für 2021 von 4,0 % bis 5,5 % gegenüber voraussichtlichen -4,3 % bis -3,5 % in 2020. Dabei wird die Rückkehr der globalen Wirtschaftsdynamik durch ein wieder deutlich stärker wachsendes BIP der Schwellen- und Entwicklungsländer ebenso wie bei den entwickelten Industriestaaten erwartet, wobei die BIP-Wachstumsraten der entwickelten Industriestaaten naturgemäß nicht an das Niveau der Schwellen- und Entwicklungsländer heranreichen werden. Für 2021 prognostiziert demnach zum Beispiel der IWF für die entwickelten Industriestaaten insgesamt ein BIP-Wachstum von 4,3 %, nach voraussichtlich -4,9 % in 2020, für die Schwellen- und Entwicklungsländer aber ein BIP-Wachstum von insgesamt 6,3 %, nach -2,4 % in 2020.

Für China wird damit gerechnet, dass der in 2020 durch den frühzeitigen Einstieg in die Erholungsphase erlangte Vorsprung bei der Wirtschaftsentwicklung genutzt wird, um den wirtschaftlichen Bedeutungsanspruch in der Welt weiter voranzutreiben. Weltbank und IWF erwarten hier für 2021 einen Anstieg der BIP-Wachstumsdynamik auf bis zu 8,3 %, gegenüber einer sich zuvor abschwächenden Wirtschaftsdynamik auf noch rund 6 % in 2019. Die Gefahr einer Eskalation im Handelskonflikt mit den USA wird nach dem dortigen Regierungswechsel als weniger relevant gesehen. Für die USA wird erwartet, dass sich die fiskalpolitischen Maßnahmen, die Auflösung politischer Unsicherheiten und umfassende Impfmaßnahmen gegen COVID-19 förderlich auf das weitere BIP-Wachstum auswirken werden. So erwarten die Wirtschaftsforschungsinstitute^{1,2} für 2021 eine deutlich erhöhte BIP-Wachstumsrate von bis zu 5,1 % gegenüber einem BIP-Rückgang von mehr als -3 % in 2020. Weiterhin günstige Finanzierungsbedingungen und voranschreitende Impfmaßnahmen gegen COVID-19 sollten, nach den Prognosen der Weltbank, in Brasilien 2021 zu einem moderaten Aufleben des Wirtschaftswachstums mit einer BIP-Wachstumsrate von 3,0 % führen.

Die Weltbank und der IWF weisen auf deutliche Prognoserisiken bei ihren Aussagen für 2021 hin, die diesmal vor allem in dem noch ungewissen Ausgang einer erfolgreichen Pandemiebekämpfung von COVID-19 gesehen werden.

¹ Global Economic Prospects, January 2021

² World Economic Outlook, Update January 2021

Ausblick der Messer Industries Gruppe

Die Mittelfristplanung der Messer Industries Gruppe ist weiterhin von Bestrebungen zur Profitabilitätsstärkung bei einer zugleich maßvollen Reduzierung der Nettoverschuldung geprägt. Mit geeigneten Investitionen wollen wir den Umsatz im Einvernehmen mit den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter steigern und ausgewählte Maßnahmen zur Stabilisierung oder Steigerung der Rentabilität der Messer Industries Gruppe nutzen.

In Westeuropa wird für das kommende Geschäftsjahr – bei Ausbleiben größerer unvorhergesehener Folgen aufgrund einer andauernden COVID-19-Pandemie – mit einem Anstieg der Umsatzerlöse um 2,4 % (Vorjahr: 5,0 %) und mit einem Anstieg des EBITDA um 9 % (Vorjahr: 7 %) gerechnet. Für die zukünftige Wirtschaftsentwicklung in Europa erwarten wir nach dem ersten Quartal 2021 eine Beendigung der wirtschaftlichen Teilschließungen im Zusammenhang mit der Bekämpfung der COVID-19-Pandemie. Für unsere Geschäftsaktivitäten in Europa steht weiterhin die wirtschaftlich optimierte Auslastung der in den letzten Jahren neu geschaffenen Produktionskapazitäten sowie ausgewählte Kundenprojekte und gezielte Kapazitätserweiterungen im Mittelpunkt der Geschäftsentwicklung.

Der Ausblick für Nordamerika sieht für das Geschäftsjahr 2021 einen Anstieg der Umsatzerlöse um 1 % (Vorjahr: 5 %) und ein gleichbleibendes EBITDA (Vorjahr: Anstieg um 6 %) vor. Die Umkehr von nicht nachhaltigen Kostenmanagementmaßnahmen sowie die Volumenerholung in industriellen Kernsegmenten werden das EBITDA und die EBITDA-Margen wieder auf ein Normalniveau, das heißt niedrigeres Niveau, bringen.

Für Südamerika ist – unter der Annahme, dass die industriellen Aktivitäten in allen Region kontinuierlich wachsen – ein Anstieg der Umsatzerlöse um 7 % (Vorjahr: 4 %) und des EBITDA um 5 % (Vorjahr: 5 %) geplant. Eine weitere Abwertung der lokalen Währungen wird nicht angenommen.

Zukünftige Investitionsentscheidungen werden grundsätzlich im Einklang mit einer verhältnismäßigen Nettoschuldenentwicklung getroffen.

Die Entwicklungen der bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren der Messer Industries Gruppe sind für das Folgejahr wie folgt geplant:

	2021 ggü. 2020
Umsatz	leicht steigend
EBITDA	leicht steigend
Investitionen	stark steigend
Nettoverschuldung	leicht sinkend

Bei der Planung sind wir davon ausgegangen, dass das neue Geschäftsjahr 2021 eine erfolgreiche Bekämpfung der COVID-19-Pandemie und ein Ende der wirtschaftlichen Teilschließungen erwarten lässt. Wir rechnen damit, dass die Wachstumsdynamik 2021 in Nordamerika nach einer Erholung von der COVID-19-Pandemie zunehmen wird. In Westeuropa haben wir eine vergleichsweise langsamere Erholung des Wirtschaftswachstums und der Industrieproduktion unterstellt. In Südamerika erwarten wir ein leicht steigendes Marktwachstum bei zunehmender Industrieproduktion.

Zukunftsbezogene Aussagen

Der Prognosebericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass diese Erwartungen auch tatsächlich eintreffen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Messer Industries Gruppe erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den hier getroffenen zukunftsbezogenen Aussagen abweichen.

Chancenbericht

Als internationaler Anbieter von Industriegasen ergeben sich für die Messer Industries Gruppe grundsätzlich Chancen aus den vielseitigen Einsatzmöglichkeiten von Industriegasen bei der Herstellung von Produkten in allen Lebensbereichen und in allen Ländern der Welt. Mit unseren Investitionen nehmen wir die entsprechenden Chancen wahr, neue Geschäftspotenziale zu realisieren und unsere Marktposition zu halten bzw. auszubauen.

Im Einzelnen können insbesondere folgende Chancen von Bedeutung für die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sein:

Gesamtwirtschaftliche Chancen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben generell Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cash Flows. Unsere Prognose für 2021 basiert auf der Erwartung, dass die künftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unserer Darstellung im Prognosebericht dieses Lageberichts entsprechen. Sollte sich die Weltwirtschaft im Ganzen oder in für unser Geschäft relevanten Regionen bzw. Ländern besser entwickeln als in dieser Prognose dargestellt, könnten unsere Umsätze und Ergebnisse die Prognose übertreffen.

Das Geschäft mit Industriegasen zeigte vor allem auch in Amerika eine hohe Widerstandsfähigkeit während der COVID-19-Pandemie. Daher gehen wir davon aus, dass die zukünftigen Geschäftsentwicklungen nicht den verhaltenen Wirtschaftswachstums-/BIP-Erholungsprognosen folgen werden.

Chancen durch Industriegaseanwendungen

Unsere Produkte finden weltweiten Einsatz in einer Vielzahl von Produktionsprozessen. Im Bereich der Anwendungstechnik werden innerhalb der Messer Industries Gruppe kontinuierlich verschiedenartige Produktionsprozesse analysiert, um durch den Einsatz von Industriegasen effizientere Produktionsabläufe für unsere Kundschaft zu ermöglichen. Hieraus resultierende neue Anwendungsmöglichkeiten können entsprechende Geschäftspotenziale erschließen, die sich positiv auf unsere Umsätze und Ergebnisse auswirken.

Chancen durch Optimierungsmaßnahmen

Zur Unterstützung der Geschäftsentwicklung werden in der Messer Industries Gruppe bei Bedarf ausgewählte Optimierungsmaßnahmen eingeleitet. Eine schnellere oder erfolgreichere Umsetzung der verschiedenen Maßnahmen kann sich positiv auf unsere Umsätze und Ergebnisse auswirken.

Chancen durch unsere Mitarbeitenden

Die Messer Industries Gruppe fördert gruppenweit das Ideenmanagement, in das unsere Mitarbeitenden länderübergreifende Verbesserungsvorschläge einbringen können. Darüber hinaus wird eine gezielte Potenzialentwicklung und -nutzung unserer Mitarbeitenden durch systematische Personalentwicklungsprogramme und Weiterbildungsangebote unterstützt. Wir glauben daran, dass Investitionen in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden eine gute Unternehmenskultur im gesamten Unternehmen fördern und sich positiv auf unsere Umsätze und Ergebnisse auswirken könnten.

Risikobericht

Als internationaler Anbieter von Industriegasen stehen wir grundsätzlich Risiken gegenüber, die untrennbar mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Darüber hinaus ist die künftige Ergebnisentwicklung neben der schwankenden Nachfrage nach Industriegasen und den damit verbundenen Produkten auch von den nicht beeinflussbaren Konjunkturverläufen in den einzelnen Ländern abhängig.

Die nachfolgenden Risiken werden brutto dargestellt, das heißt mitigierende Faktoren werden nicht berücksichtigt.

Im Einzelnen können insbesondere folgende Risiken nachteilige Bedeutung für die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erlangen:

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Das Geschäft mit industriellen Gasen unterliegt dem Wettbewerb. Die Globalisierung hat je nach geografischer Lage einen anderen Einfluss auf das Unternehmen. Jegliche Änderung des wettbewerblichen Umfelds kann die zukünftigen Ergebnisse und Mittelzuflüsse vermindern. Die Messer Industries Gruppe ist in vielen Ländern tätig und daher den lokalen politischen, sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den daraus resultierenden Geschäftsrisiken ausgesetzt.

Marktrisiken

Wir beliefern eine große Bandbreite von Industrien und Branchen (unter anderem die Stahlerzeugung und Metallverarbeitung, Chemische Industrie, Petrochemie, Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, das Gesundheitswesen und die Glasindustrie) auf der Basis langfristiger Lieferverträge mit einer Laufzeit von bis zu 15

Jahren in Europa bzw. bis zu 20 Jahren in Amerika. Ein signifikanter Rückgang der Marktnachfrage in einigen dieser Schlüsselindustrien und –branchen kann die zukünftige Entwicklung des Ergebnisses nachteilig beeinflussen. Wir stufen die Marktrisiken zurzeit als mittel ein.

Gesundheitsrisiken

Wir beliefern eine große Bandbreite von Industrien und Branchen, die heutzutage weitgehend weltumspannend produzieren. Diese globalen Lieferketten können durch Infektionskrankheiten ausgelöste Epidemien in bedeutenden Produktionsländern oder einer Pandemie empfindlich gestört werden. Angesichts der globalen COVID-19-Pandemie stufen wir das entsprechende Risiko einer wirtschaftlichen Beeinträchtigung zurzeit als hoch ein. Im Hinblick auf die in weiten Teilen der Welt bereits gut entwickelten Gesundheitssysteme und die jüngsten Entwicklungen bei der Verteilung von Impfstoffen ordnen wir daraus längerfristig resultierende, wirtschaftliche Störungsrisiken der mittleren Risikokategorie zu.

Kostenrisiken

Regulatorische bzw. staatlich veranlasste Änderungen oder Eingriffe im Bereich der Energiewirtschaft können in einzelnen Ländern zu steigenden Energiepreisen führen. Der zunehmende Energiebedarf führt zu einer Variabilität der Öl- und Energiepreise mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Preise der von der Messer Industries Gruppe benötigten Betriebsstoffe sowie auf die der Vorprodukte. In den USA ergreift das Management Maßnahmen zur Steuerung dieser Rohstoffrisikoposition, einschließlich des Strompreisrisikos, das durch den Kauf von Strom für den laufenden Betrieb entsteht. Die Ziele und Strategien des Managements bestehen darin, diese Risiken wirtschaftlich abzusichern, soweit dies möglich und sinnvoll ist. Zudem wird davon ausgegangen, dass die Energiepreise in den kommenden Jahren aufgrund der sinkenden Erdgasnachfrage und der niedrigen Ölpreise voraussichtlich sinken werden. Die Einkaufspreise für einzelne bedeutende Zukaufprodukte schwanken stark. Obwohl die Messer Industries Gruppe oftmals einen Teil der Kostensteigerungen über Preisgleitklauseln in den Lieferverträgen (vor allem Strompreissteigerungen) an ihre Kundschaft weitergeben oder über langfristige Bezugsverträge abmildern kann, können Preissteigerungen bei Energie- und Fremdbezugskosten die Rentabilität der Messer Industries Gruppe belasten. Wir stufen die Kostenrisiken zurzeit als hoch ein.

Preisrisiken

Das wettbewerbsintensive Umfeld kann in einzelnen Ländern zu unverhältnismäßigen Preisentwicklungen führen, die unsere zukünftigen Umsätze und Ergebnisse vermindern. Wir stufen die Preisrisiken zurzeit als mittel bis hoch ein.

Betriebsrisiken

Eine Betriebsunterbrechung bei unseren Produktionsanlagen kann zu Lieferausfällen bei unserer Kundschaft führen. Wir versuchen dies zu vermeiden, indem unsere Anlagen regelmäßig gewartet und überwacht werden. Für den Fall, dass ein Schaden eintritt, verfügen wir über Not- und Ausfallpläne sowie Instrumente, um die finanziellen Folgen einer Betriebsunterbrechung bei unserer Kundschaft zu mindern. Die Messer

Industries Gruppe arbeitet daran, die Lieferstärke bzw. -flexibilität so auszubauen, dass auch in Notfällen die Versorgungssicherheit ihrer Kundschaft gewährleistet ist. Das Angebot und die Qualität unserer Leistung hängen von der Verfügbarkeit der zugekauften Hardwareteile bzw. der eingesetzten Produktionsmittel (zum Beispiel Flaschen und Tanks) sowie der Leistungsqualität der Lieferanten und Geschäftspartner ab. Wir stufen die Betriebsrisiken zurzeit als mittel bis hoch ein.

IT-Risiken

Der Einsatz von moderner Informationstechnologie spielt eine entscheidende Rolle bei der Abwicklung und Sicherstellung der Geschäftsprozesse innerhalb der Messer Industries Gruppe.

Die Sicherheit und die Compliance der Informationssysteme sind in den Zielen der IT-Strategie dargelegt. Auf dieser Grundlage gestalten, implementieren und überprüfen wir permanent Maßnahmen zum Schutz von Daten, Anwendungen, Systemen und Netzwerken. In diesem Prozess werden sowohl präventive als auch korrektive Maßnahmen berücksichtigt.

Mit präventiven Schwachstellen-Scans überprüfen wir die extern erreichbaren IT-Kommunikationspunkte unserer Europäischen Gesellschaften. Die festgestellten Schwachstellen werden ihren Risikokategorien nach terminlich behandelt und mit entsprechenden Maßnahmen aufgelöst.

Mit einer vom IT-Security-Team gemeinsam definierten Checkliste für die Durchführung von Self-Audits zur IT-Sicherheit stellen wir den Ist-Zustand dar und empfehlen Maßnahmen zur Risikovermeidung oder -reduktion. Schwerpunkte der Analyse sind Fragen zu den eingesetzten IT-Systemen und Applikationen, hinterfragt werden zudem auch Bereiche der Infrastruktur oder des Netzwerks. Dieses Instrument dient zudem der Sensibilisierung und der Vermeidung möglicher Risiken im IT-Betrieb. Wir stufen die IT-Risiken zurzeit als mittel ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Für unser Wachstum und unsere Investitionen benötigen wir unsere freien liquiden Mittel sowie die Kreditlinien. Wir sind dabei von einem stabilen und insbesondere liquiden Finanzsektor abhängig. Die Messer Industries Gruppe ist zur Begleichung von Verpflichtungen einschließlich der Einhaltung der Covenants aus der Fremdkapitalaufnahme auf Zahlungsmittel aus dem laufenden Geschäft angewiesen. Dies ist in erheblichem Umfang von einem positiven operativen Cash Flow abhängig.

Der Konzern hat Geschäfts- oder Firmenwerte bilanziert. Die Anwendung des IAS 36, das heißt die Durchführung von Werthaltigkeitstests, kann Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte erfordern, wenn sich die Markt- und Geschäftsaussichten einer Tochtergesellschaft oder von assoziierten Unternehmen bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit gegenüber dem ursprünglichen Bewertungszeitpunkt deutlich verschlechtern. Im Fall notwendiger Wertminderungen können sich signifikante Ergebnisbelastungen und Auswirkungen auf die Bilanzrelationen ergeben.

Im Rahmen von Finanz- bzw. Schuldenkrisen kann es weltweit immer wieder zu Wirtschaftseinbrüchen oder -abschwächungen kommen. Die Messer Industries Gruppe wird die aktuellen Entwicklungen genau beobachten, um bei Bedarf mit Kosten- sowie Investitionseinsparungsprogrammen entgegenzuwirken. Die sich möglicherweise verschlechternde Bonität unserer Kundschaft in Folge von Krisen birgt das Risiko von Forderungsausfällen ebenso wie die Verzögerung gemeinsamer Projekte.

Finanzielle Risiken können in der Messer Industries Gruppe zudem durch Wechselkurs- und Zinssatzänderungen entstehen. Das Management der Zinssatzänderungs-, Währungs- und Liquiditätsrisiken erfolgt durch die Finanzabteilung anhand der vom Management vorgegebenen Richtlinien. Die Finanzabteilung ermittelt und bewertet die Finanzrisiken und sichert diese ab. Als Sicherungsinstrumente nutzt die Messer Industries Gruppe derzeit marktgängige Devisentermingeschäfte, Non-Deliverable Forwards, Zinsderivate sowie Strom-Swaps. Die Treasury-Richtlinien enthalten Grundsätze für das generelle Risikomanagement sowie Einzelregelungen bestimmter Bereiche, wie das Wechselkursrisiko, das Zinssatzänderungsrisiko, den Einsatz derivativer Finanzinstrumente und die Anlage überschüssiger Liquidität. Die Risiken werden permanent beobachtet und der Sicherungsumfang gegebenenfalls angepasst. Wir stufen die Auswirkung von Finanzrisiken in einem relevanten Ausmaß zurzeit als gering bis mittel ein.

Währungsrisiken

Im operativen Bereich der Messer Industries Gruppe wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend lokal in ihrer funktionalen Währung ab. Deshalb wird das Währungsrisiko aus Transaktionsrisiken insgesamt als gering eingeschätzt.

Einige Konzernunternehmen sind jedoch Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit operativen Transaktionen außerhalb ihrer funktionalen Währung ausgesetzt. Diese betreffen hauptsächlich Zahlungen für Produkt- oder Dienstleistungsimporte und werden soweit wie möglich abgesichert. Wie alle Marktteilnehmer können wir unerwartet mit Aufwertungen einer funktionalen Währung konfrontiert werden, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes im Exportbereich und unserer Aktivitäten vor Ort schwächen. Währungsrisiken aus der Umrechnung von Fremdwährungspositionen in Euro stufen wir als geschäftsblich ein. Kursverluste gegenüber dem Euro können zu einem geringeren Konzernjahresüberschuss und Konzern-Eigenkapital führen. Wir stufen diese Währungsrisiken zurzeit als hoch ein.

Rechtliche und vertragliche Risiken

Unternehmen sehen sich immer wieder mit den Behauptungen konfrontiert, dass gewerbliche Schutzrechte oder gesetzliche Pflichten verletzt, fehlerhafte Produkte geliefert oder die Umweltschutzaufgaben nicht eingehalten wurden. Ungeachtet der Erfolgsaussichten derartiger Ansprüche können im Zusammenhang mit deren Abwehr hohe Kosten entstehen. Die Messer Industries Gruppe behauptet sich in solchen Angelegenheiten mit Unterstützung interner und externer Fachleute.

Im Konzern wurde im Zusammenhang mit Untersuchungen in Spanien eine Rückstellung in Höhe von 5 Mio. EUR gebildet. Für weitere Informationen zu diesen Untersuchungen wird auf Punkt 31 „Eventualverbindlichkeiten“ im Konzernanhang verwiesen.

Unsere Geschäftstätigkeit in vielen Ländern unterliegt länderspezifischen Umweltgesetzen und -vorschriften, beispielsweise zu Luftemission, Grundwasserverschmutzung, Gebrauch und Behandlung gefährlicher Substanzen sowie Bodenuntersuchung und -entgiftung. Daraus entstehen immer wieder Haftungsrisiken aus dem laufenden wie auch aus dem in der Vergangenheit liegenden Geschäftsbetrieb. Vor allem neue Umwelтанforderungen machen es erforderlich, auch unsere Standards gelegentlich anzupassen. Konsequenzen daraus könnten höhere Produktionskosten und Anpassungen im Produktionsprozess sein. Die jüngste

Vergangenheit zeigt aber, dass die Integration von strengeren Umweltvorschriften zu einem effizienteren Produktionsprozess und einem qualitativ höheren Produkt führt. Wir stufen rechtliche und vertragliche Risiken zurzeit als mittel ein.

Gesamtaussage

Die zuvor genannten Chancen zeigen, dass es sich um interne und externe Potenziale handelt. Die internen Potenziale versuchen wir gezielt zu entwickeln, und die externen Potenziale werden wir bei jeder sich bietenden Gelegenheit nutzen. Die zuvor genannten Risiken sind nicht die einzigen Risiken, denen wir ausgesetzt sind. Zum heutigen Zeitpunkt unbekannte oder als unwesentlich erachtete Risiken können sich bei veränderten Rahmenbedingungen gegebenenfalls nachteilig auf die Messer Industries Gruppe auswirken. Für den Konzern waren aber im Geschäftsjahr 2020 keine Risiken erkennbar, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand des Konzerns haben könnten. Diese drohen nach Einschätzung der gesetzlichen Vertreter auch nicht in 2021. Die wesentlichen operativen Risiken liegen im Berichtszeitraum unverändert in den Bereichen Marktentwicklung und Produktion. Organisatorisch haben wir alle Voraussetzungen geschaffen, um mögliche Risiken frühzeitig erkennen zu können. Unser stetiges und nachfolgend dargestelltes Risikomanagement sowie die aktive Steuerung der Risiken tragen zur Risikobegrenzung bei.

Risikomanagement

Die Grundsätze der Risikopolitik werden von der Geschäftsleitung vorgegeben. Das Risikomanagement ist darauf ausgerichtet, den Bestand zu sichern und den Unternehmenswert zu steigern; somit ist es ein wesentlicher Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse. Durch die bestehende Managementstruktur und die Berichtsprozesse ist gewährleistet, dass nicht nur bestandsgefährdende Entwicklungen, sondern bereits Entwicklungen, die zur Gefährdung von kurzfristigen Unternehmenszielen (wie zum Beispiel EBITDA) führen können, zeitnah und regelmäßig an die maßgeblichen Stellen berichtet werden. Dadurch wird das Management in die Lage versetzt, rechtzeitig Maßnahmen gegen etwaige geschäftliche und/oder finanzwirtschaftliche Risiken ergreifen zu können. In den einzelnen Tochtergesellschaften sind Risikomanager benannt, die die lokalen Berichtsabläufe sicherstellen.

Für potenzielle Schadensfälle und Haftungsrisiken hat die Messer Industries Gruppe adäquate Versicherungen abgeschlossen, die sicherstellen, dass sich mögliche finanzielle Folgen durch eintretende Risiken in Grenzen halten bzw. gänzlich ausgeschlossen werden. Der Umfang dieser Versicherungen wird laufend in Anlehnung an die konkreten Bedürfnisse der Landesgesellschaften optimiert.

Der Bereich SHEQ wird sich auch in Zukunft mit hoher Aufmerksamkeit der Ausführung von Audits und Risikoanalysen widmen, um die Unfallquote weiter zu senken.

Im IT-Bereich werden modernste Technologien eingesetzt, um das Risiko im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung zu minimieren. Der unberechtigte Zugriff auf Daten und Systeme sowie ein wesentlicher

Datenverlust sind so weit wie möglich ausgeschlossen. Effizienz, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der Systeme werden ständig überwacht und verbessert. Das Sicherheitskonzept umfasst des Weiteren eine detaillierte Notfallplanung. Alle eingesetzten Technologien werden regelmäßig überprüft, ob sie eine sichere Abwicklung der IT-gestützten Geschäftsprozesse gewährleisten können, um jegliche Art von Risiken zu minimieren.

Steuerliche und wettbewerbsrechtliche Regelungen können ebenfalls Unternehmensrisiken beinhalten. Die Gesellschaft lässt sich deshalb von internen und externen Fachleuten beraten.

Die Corporate Governance von Messer enthält eine Vielzahl von Vorgaben und Maßnahmen, um präventiv den Eintritt von Risiken zu verhindern. Zum Risikomanagement der Messer Industries Gruppe gehört zuallererst ein Risiko-Assessment. Dieses wird durch die Zentralstellen für ihren jeweiligen Bereich und jedes konsolidierte Tochterunternehmen für ihre Gesellschaft vorgenommen und jährlich aktualisiert. Die Meldungen dazu laufen zentral beim Corporate Compliance Officer (CCO) in Amerika und in Westeuropa zusammen. Der Bereich Compliance wird für Westeuropa durch die Messer Group GmbH betreut. Basierend darauf werden Schulungen organisiert und durchgeführt, die solche festgestellten Risikobereiche behandeln und das richtige Verhalten aufzeigen, um einen Risikoeintritt möglichst zu verhindern. Messer hat für seine Gesellschaften verbindliche Compliance-Richtlinien erlassen. Dazu zählen insbesondere der Code of Conduct und die Group Guidelines. Alle Managerinnen und Manager der ersten und zweiten Führungsebene haben den Erhalt, die inhaltliche Kenntnisnahme und die Einhaltung der darin enthaltenen Regelungen bestätigt. Ferner sind alle Mitarbeitenden über die für sie relevanten Inhalte informiert worden und haben deren Einhaltung ebenfalls bestätigt. Management und Mitarbeitende werden über den Inhalt dieser Richtlinien, sonstiger Policies und Verhaltensregeln regelmäßig informiert und geschult.

Im Rahmen einer Matrix-Struktur arbeitet der Bereich Compliance unter anderem eng mit den Bereichen SHEQ, Medizin, IT, Revision, Recht und Versicherung zusammen. Compliance-Verstöße werden sowohl verfolgt und geahndet als auch zur Reflexion genutzt, um präventive Maßnahmen zu erlassen, damit ein ähnlicher Verstoß mit dem damit einhergehenden Risiko zukünftig möglichst nicht mehr eintritt.

Bad Soden am Taunus, den 9. April 2021

Yeti GermanCo 1 GmbH

Konzernabschluss

der Yeti GermanCo 1 GmbH 2020

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020 (in TEUR)

	Anhang	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Umsatzerlöse	4	1.965.492	1.687.608
Umsatzkosten	5	(1.001.068)	(871.564)
Bruttoergebnis vom Umsatz		964.424	816.044
Vertriebskosten	6	(588.614)	(542.604)
Wertaufholung/(Wertminderung) auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32	(2.861)	(4.026)
Allgemeine Verwaltungskosten	7	(181.113)	(169.558)
Sonstige betriebliche Erträge	8	27.310	28.637
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9	(24.164)	(48.278)
Betriebsergebnis		194.982	80.215
Beteiligungsergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	10, 16	58	326
Sonstiges Beteiligungsergebnis	10	(968)	(668)
Finanzerträge	10	11.369	31.699
Finanzierungsaufwendungen	10	(136.041)	(115.333)
Finanzergebnis		(125.582)	(83.976)
Ergebnis vor Steuern		69.400	(3.761)
Steuer(aufwand)/-ertrag aus Ertragsteuern	11	(16.939)	6.970
Ergebnis nach Steuern		52.461	3.209
Konzern-Jahresüberschuss		52.461	3.209
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		51.737	2.695
Anteile anderer Gesellschafter		724	514

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020 (in TEUR)

	Anhang	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Konzern-Jahresüberschuss		52.461	3.209
Posten, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden können			
Veränderung des Unterschiedsbetrags aus Währungsanpassungen ausländischer Tochterunternehmen	30	(154.152)	(26.766)
davon: Umgliederungen von Währungsumrechnungsdifferenzen im Rahmen von Entkonsolidierungen		–	–
Ergebnis aus der Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	30	4.700	6.708
Latente Steuereffekte	11	(1.038)	(1.683)
Derivative Finanzinstrumente			
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten ¹	32	(14.113)	(13.863)
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	32	9.948	4.496
Latente Steuereffekte	11	(569)	2.781
Aus assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	16	–	–
		(155.224)	(28.327)
Posten, die nie in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Pensionszusagen und anderen Leistungen an Arbeitnehmer			
Veränderung aus der Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Pensionszusagen	25	(3.507)	(7.735)
Latente Steuereffekte	11	605	2.138
		(2.902)	(5.597)
Sonstiges Ergebnis		(158.126)	(33.924)
Gesamtergebnis der Periode		(105.665)	(30.715)
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		(105.815)	(31.258)
Anteile anderer Gesellschafter		150	543

¹ Gewinne/Verluste aus Finanzinstrumenten in effektiven Sicherungsbeziehungen

Für weitere Erläuterungen zum Eigenkapital siehe Ausführungen in der folgenden Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie in Punkt 30 „Eigenkapital“ des Konzernanhangs.

Konzern-Bilanz

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus) zum 31. Dezember 2020 (in TEUR)

Aktiva	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
Geschäfts- oder Firmenwerte	14	566.429	655.901
Nutzungsrechte	14	78.814	84.182
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14	1.005.648	1.162.332
Sachanlagen	15	2.017.836	2.223.363
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	16	5.680	5.894
Beteiligungen und Sonstige Finanzanlagen	17, 18	1.494	1.494
Latente Steueransprüche	11	16.909	6.323
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	19	25.375	37.364
Nicht finanzielle Vermögenswerte	19	1.959	1.357
Langfristige Vermögenswerte		3.720.144	4.178.210
Vorräte	20	156.361	184.521
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21	256.792	276.407
Laufende Ertragsteuererstattungsansprüche		45.285	20.926
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	23	24.434	42.319
Nicht finanzielle Vermögenswerte	23	42.788	54.921
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	410.807	577.422
Kurzfristige Vermögenswerte		936.467	1.156.516
Bilanzsumme		4.656.611	5.334.726

Konzern-Bilanz

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus) zum 31. Dezember 2020 (in TEUR)

Passiva	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
Gezeichnetes Kapital	30	30	30
Kapitalrücklage	30	1.329.973	1.329.973
Gewinnrücklagen	30	53.133	4.298
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	30	(183.007)	(28.357)
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital		1.200.129	1.305.944
Nicht beherrschende Anteile	30	3.648	4.195
Eigenkapital		1.203.777	1.310.139
Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	25	47.162	49.708
Sonstige Rückstellungen	26	60.932	51.067
Langfristige Finanzschulden	27	2.333.741	2.502.734
Latente Steuerschulden	11	466.019	529.505
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	28	2.052	–
Langfristige Schulden		2.909.906	3.133.014
Sonstige Rückstellungen	26	26.532	26.859
Kurzfristige Finanzschulden	27	23.375	23.521
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32	148.045	215.231
Laufende Ertragsteuerschulden	29	27.022	283.166
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	29	83.099	33.176
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten	29	234.855	309.620
Kurzfristige Schulden		542.928	891.573
Bilanzsumme		4.656.611	5.334.726

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für das Geschäftsjahr 2020 (in TEUR)

	Gezeichnetes Kapital	Rücklagen		Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals			Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Gesamtes Eigenkapital
		Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Rücklage aus Sicherungsgeschäften	Ergebnis aus Nettoinvestitionen			
Stand 1.1.2019	25	75	7.200	(1)	–	–	7.299	12	7.311
Konzern-Jahresüberschuss	–	–	2.695	–	–	–	2.695	514	3.209
Sonstiges Ergebnis	–	–	(5.597)	(26.795)	(6.586)	5.025	(33.953)	29	(33.924)
Gesamtergebnis	–	–	(2.902)	(26.795)	(6.586)	5.025	(31.258)	543	(30.715)
Zuführungen zu/Entnahmen aus den Rücklagen	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Ausschüttungen	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Kapitalerhöhung	5	1.329.898	–	–	–	–	1.329.903	–	1.329.903
Kapitalherabsetzung	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Zugang/Abgang nicht beherrschende Anteile	–	–	–	–	–	–	–	3.640	3.640
Stand 31.12.2019	30	1.329.973	4.298	(26.796)	(6.586)	5.025	1.305.944	4.195	1.310.139
Stand 1.1.2020	30	1.329.973	4.298	(26.796)	(6.586)	5.025	1.305.944	4.195	1.310.139
Konzern-Jahresüberschuss	–	–	51.737	–	–	–	51.737	724	52.461
Sonstiges Ergebnis	–	–	(2.902)	(153.578)	(4.734)	3.662	(157.552)	(574)	(158.126)
Gesamtergebnis	–	–	48.835	(153.578)	(4.734)	3.662	(105.815)	150	(105.665)
Zuführungen zu/Entnahmen aus den Rücklagen	–	–	–	–	–	–	–	(1)	(1)
Ausschüttungen	–	–	–	–	–	–	–	(696)	(696)
Kapitalerhöhung	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Kapitalherabsetzung	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Zugang/Abgang nicht beherrschende Anteile	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Stand 31.12.2020	30	1.329.973	53.133	(180.374)	(11.320)	8.687	1.200.129	3.648	1.203.777

Für weitere Erläuterungen zum Eigenkapital siehe Ausführungen in Punkt 30 „Eigenkapital“ des Konzernanhangs.

Konzern-Kapitalflussrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für das Geschäftsjahr 2020 (in TEUR)

	Anhang	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Konzern-Jahresüberschuss vor Steuern		69.400	(3.761)
Gezahlte Ertragsteuern		(283.160)	(88.311)
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	14, 15	346.058	292.604
Verlust/(Gewinn) aus dem Abgang von Anlagevermögen		(7.352)	(2.516)
Veränderung des Wertes der Anteile an assoziierten Unternehmen	16	(58)	(326)
Zinsergebnis	10	85.816	83.796
Veränderungen der Vorräte		13.191	23.793
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(6.574)	33.030
Veränderungen der Rückstellungen		(430)	9.986
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		(14.891)	46.221
Veränderungen der sonstigen Verbindlichkeiten und sonstigen Vermögenswerte		20.581	19.794
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit		222.581	414.310
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		(240.746)	(249.420)
Investitionen in Beteiligungen und sonstige langfristige Vermögenswerte		–	(2.501.285)
Kapitalherabsetzungen und erhaltene Dividenden assoziierter Unternehmen		136	–
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		15.304	17.240
Aufwendungen aus Abgängen von Tochtergesellschaften und Darlehen		–	(323)
Erhaltene Zinsen		7.316	10.134
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		(217.990)	(2.723.654)
Kapitalveränderungen durch Gesellschafter der Yeti GermanCo 1 GmbH		–	557.883
Einzahlungen von langfristigen Finanzschulden		3.317	2.525.732
Einzahlungen von kurzfristigen Finanzschulden		50	175
Auszahlungen von langfristigen Finanzschulden		(19.428)	(15.692)
Auszahlungen von kurzfristigen Finanzschulden		(69)	(187)
Auszahlungen von Leasingverbindlichkeiten		(16.104)	(9.388)
Kosten der Transaktion		–	(74.727)
Ausschüttungen auf Anteile anderer Gesellschafter		(696)	–
Gezahlte Zinsen		(91.185)	(95.125)
Sonstiges Finanzergebnis		(9.680)	80
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		(133.795)	2.888.751
Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		(129.204)	579.407
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		577.422	124
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		(37.411)	(2.109)
am Ende der Periode		410.807	577.422

Konzernanhang

der Yeti GermanCo 1 GmbH 2020

1. Allgemeine Angaben

Die Yeti GermanCo 1 GmbH („Gesellschaft“) ist eine Holdinggesellschaft mit Geschäftsadresse Messer-Platz 1, 65812 Bad Soden am Taunus, und Sitz in Sulzbach (Taunus), Deutschland, eingetragen beim Amtsgericht Frankfurt am Main unter der Nummer HRB 111626. Die Yeti GermanCo 1 GmbH bildet die Muttergesellschaft der Messer Industries Gruppe („Konzern“), die industrielle Gase (insbesondere Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Helium, Kohlendioxid, Wasserstoff sowie seltene und hochreine Gase), Verfahren für deren Einsatz und auf dem Grundstück der Kundschaft gelegene Anlagen (sogenannten On Site-Anlagen) zur Gaserzeugung produziert und vertreibt. Zu der Hauptkundschaft der Messer Industries Gruppe gehören bedeutende Unternehmen aus der verarbeitenden, chemischen, stahlproduzierenden und pharmazeutischen Industrie sowie der Lebensmittelindustrie und der Abfallwirtschaft.

Die Yeti GermanCo 1 GmbH wurde als Joint Venture-Gesellschaft von der Messer Group GmbH und CVC Capital Partners („CVC“), Vereinigtes Königreich, gegründet mit dem Zweck, die Leitung der Geschäfte von Messer in Westeuropa und in Amerika zu übernehmen. In diesem Zusammenhang hat die Messer Group GmbH die operativen westeuropäischen Aktivitäten in Spanien, Portugal, der Schweiz, Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Dänemark, Deutschland und die Gesellschaft in Algerien sowie ein Nutzungsrecht an der Marke ‚Messer - Gases for Life‘ für einen Zeitraum von zehn Jahren zum 1. März 2019 in das Joint Venture eingebracht. Die Voraussetzungen gemäß § 315e Abs. 3 HGB für die Aufstellung des Konzernabschlusses der Yeti GermanCo 1 GmbH nach den International Financial Reporting Standards („IFRS“) liegen vor.

Da die operativen Aktivitäten der Messer Industries Gruppe ihre wirtschaftliche Tätigkeit erst mit Wirkung zum 1. März 2019 aufnehmen, ist ein Vergleich mit dem Vorjahr nur eingeschränkt möglich.

Abschlussstichtag der Yeti GermanCo 1 GmbH sowie aller der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften ist der 31. Dezember des jeweils geltenden Kalenderjahres.

Der Konzernabschluss der Gesellschaft für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2020 wird nach Aufstellung durch den Geschäftsführer dem Prüfungsausschuss des Advisory Boards der Messer Industries Gruppe weitergeleitet. Nach Befassung durch den Prüfungsausschuss wird der Konzernabschluss durch den Geschäftsführer den Gesellschaftern zur Billigung vorgelegt.

Die Messer GasPack 2 GmbH, die Messer Industriegase GmbH, die Messer Industries GmbH, die Messer Produktionsgesellschaft mbH Salzgitter, die Messer Produktionsgesellschaft mbH Siegen, die Messer Produktionsgesellschaft mbH Speyer, die Yeti GermanCo 2 GmbH, die Yeti GermanCo 3 GmbH, allesamt vollkonsolidierte inländische Tochtergesellschaften, werden die Befreiungsvorschriften gemäß § 264 Abs. 3 HGB nutzen und deshalb auf die Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen 2020 verzichten sowie auch auf die Erstellung des (HGB-)Anhangs und Lageberichts.

2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Grundlagen

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend (TEUR) gerundet. Es können sich Abweichungen zu den ungerundeten Beträgen ergeben.

Erklärung zur Übereinstimmung mit IFRS

Der Konzernabschluss 2020 wird in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegung durch das IFRS Interpretations Committee („IFRS IC“), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt.

Die dem Konzernabschluss 2020 zugrundeliegenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden grundsätzlich stetig angewandt.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis von historischen Anschaffungskosten, fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten sowie zum beizulegenden Zeitwert aus der Marktbewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (inklusive derivativer Finanzinstrumente).

Um den Konzernabschluss in Einklang mit den in der EU anzuwendenden IFRS und deren Auslegung durch das IFRS Interpretations Committee zu bringen, sind Schätzungen erforderlich. Des Weiteren macht die Anwendung der unternehmensweiten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden Wertungen des Managements erforderlich.

Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften

Im vorliegenden Konzernabschluss sind die folgenden neuen oder überarbeiteten Standards bzw. Interpretationen am 1. Januar 2020 erstmals verpflichtend anzuwenden:

- Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in den IFRS-Standards
- Änderungen an IFRS 3 – Definition von „Geschäftsbetrieb“
- Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 – IBOR (Interbank Offered Rates) Reform
- Änderungen an IAS 1 und IAS 8 – Definition von „wesentlich“
- Änderungen an IFRS 16 – Covid-19-bezogene Mietkonzessionen (anzuwenden ab dem 1. Juni 2020)

Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in den IFRS-Standards

Das überarbeitete Rahmenkonzept besteht aus einem neuen übergeordneten Abschnitt „Status and purpose of the conceptual framework“ sowie aus nunmehr acht vollständig enthaltenen Abschnitten. Dabei sind jetzt Abschnitte zu „The reporting entity“ und „Presentation and disclosure“ enthalten; der Abschnitt „Recognition“ wurde um „Derecognition“ ergänzt.

Zudem wurden Inhalte geändert: So wurde beispielsweise die Unterscheidung von „income“ in „revenues“ einerseits und „gains“ andererseits aufgegeben.

Einhergehend mit dem geänderten Rahmenkonzept wurden Referenzen auf das Rahmenkonzept in diversen Standards angepasst.

Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH.

Änderungen an IFRS 3 – Definition von „Geschäftsbetrieb“

Mit der Änderung stellt das IASB klar, dass ein Geschäftsbetrieb eine Gruppe von Tätigkeiten und Vermögenswerten umfasst, die mindestens einen Ressourceneinsatz (Input) und einen substanziellen Prozess beinhalten, die dann zusammen signifikant zur Fähigkeit beitragen, Leistungen (Output) zu produzieren. Weiterhin wird im Hinblick auf die Leistungen (Output) nun auf die Erbringung von Waren und Dienstleistungen an Kunden abgestellt; der Verweis auf Kostenreduktionen entfällt. Die neuen Vorschriften enthalten darüber hinaus auch einen optionalen „Konzentrationstest“, der eine vereinfachte Identifikation eines Geschäftsbetriebs ermöglichen soll.

Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH.

Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 – IBOR (Interbank Offered Rates) Reform – Phase 1

Die Änderungen begründen sich auf bestehende Unsicherheiten im Zusammenhang mit der IBOR-Reform. Nach den vorhandenen Regelungen zum Hedge-Accounting hätten die anstehenden Änderungen der Referenzzinssätze in vielen Fällen eine Beendigung von Sicherungsbeziehungen zur Folge. Nun ist für einen Übergangszeitraum die bilanzielle Fortführung bestehender Hedge-Accounting-Beziehungen möglich. Hierzu sehen die Änderungen punktuell verpflichtende Ausnahmen von den bisherigen Hedge-Accounting-Vorgaben, z.B. zur Beurteilung des highly probable-Kriteriums bei erwarteten Transaktionen im Rahmen von Cashflow-Hedges, vor.

Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH.

Änderungen an IAS 1 und IAS 8 – Definition von „wesentlich“

Mit den Änderungen wird in den IFRS ein einheitlicher und genauer umrissener Definitionsbegriff der Wesentlichkeit von Abschlussinformationen geschaffen und durch begleitende Beispiele ergänzt. In diesem Zusammenhang findet eine Harmonisierung der Definitionen aus dem Rahmenkonzept, IAS 1, IAS 8 und dem IFRS Practice Statement 2 „Making Materiality Judgements“ statt.

Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH.

Änderungen an IFRS 16 – Covid-19-bezogene Mietkonzessionen

IFRS 16 enthält Regelungen hinsichtlich der Abbildung bei Änderungen von Leasingzahlungen (u.a. Mietzugeständnisse) beim Leasingnehmer. Der Leasingnehmer hat grundsätzlich für jeden Mietvertrag zu prüfen, ob die gewährten Mietzugeständnisse Änderungen des Leasingverhältnisses darstellen und hat eine daraus resultierende Neubewertung der Leasingverbindlichkeit vorzunehmen.

Die Änderung von IFRS 16 gewährt bei Inanspruchnahme eine praktische Erleichterung. Diese ist an bestimmte Voraussetzungen geknüpft und zeitlich befristet. Durch die Erleichterung braucht der Leasingnehmer im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie gewährte Mietzugeständnisse nicht nach den Regelungen für Änderungen des Leasingverhältnisses zu bilanzieren, sondern so, als wären es keine Änderungen des Leasingverhältnisses. Die Änderungen sind auf jährliche Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juni 2020 beginnen.

Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH.

Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften, die noch nicht angewendet worden sind:

Die Anwendung folgender neuer Standards und Änderungen von Standards waren im vorliegenden Konzernabschluss noch nicht verpflichtend und fanden daher keine Anwendung, waren jedoch bereits durch die EU übernommen und gelten verbindlich ab dem Geschäftsjahr 2021 oder später:

- Änderungen an IFRS 4 – Verlängerung der vorübergehenden Befreiung von IFRS 9 (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2021)
- Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16 – IBOR-Reform – Phase 2 (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2021)
- IFRS 17 (inklusive Änderungen an IFRS 17) – Versicherungsverträge (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)
- Änderungen an IFRS 3 – Verweis auf das Rahmenkonzept (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2022)
- Änderungen an IFRS 10 und IAS 28 – Verkauf oder Einlage von Vermögenswerten zwischen einem Anleger und einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen (Erstanwendungszeitraum auf unbestimmte Zeit verschoben)
- Änderungen an IAS 1 – Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)
- Änderungen an IAS 16 – Sachanlagen – Einnahmen vor der beabsichtigten Nutzung (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2022)
- Änderungen an IAS 37 – Belastende Verträge – Erfüllungskosten von Verträgen (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2022)
- Verbesserungen der IFRS Standards 2018 - 2020 – Änderungen an IFRS 1, IFRS 9, IFRS 16 und IAS 41 (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2022)
- Änderungen zu IAS 1 und IFRS Praxis Statement 2 – Die Änderungen behandeln die Angabe von wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und die Anwendung des Wesentlichkeitskonzepts (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)
- Änderungen zu IAS 8 – Die Änderungen stellen klar, wie Unternehmen Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von Änderungen von Schätzungen unterscheiden sollen (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)

Für die neuen oder geänderten Standards und Interpretationen, die verpflichtend erst in späteren Geschäftsjahren anzuwenden sind, plant der Konzern keine frühzeitige Anwendung. Soweit nicht anders angegeben, werden die Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH derzeit geprüft.

Konsolidierungsgrundsätze

Eine vollständige Liste der Beteiligungen des Konzerns befindet sich im Anhang zu diesem Konzernanhang. Wesentliche Tochtergesellschaften zum 31. Dezember 2020 sind:

Name und Sitz der Tochtergesellschaften	Land	Anteil in Prozent 31.12.2020	Anteil in Prozent 31.12.2019
Messer LLC Inc., Delaware	USA	100 %	100 %
Messer Canada Inc., Ontario	Kanada	100 %	100 %
Messer Gases Ltda., Sao Paulo	Brasilien	100 %	100 %
Messer France S.A.S., Suresnes	Frankreich	100 %	100 %

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH und die Abschlüsse ihrer Tochtergesellschaften zum 31. Dezember 2020. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum selben Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

a. Tochterunternehmen

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 sind die Yeti GermanCo 1 GmbH und diejenigen ihrer Tochtergesellschaften einbezogen, die die Yeti GermanCo 1 GmbH beherrscht. Der Konzern beherrscht ein Unternehmen, wenn er schwankenden Renditen aus seinem Engagement bei dem Unternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels seiner Verfügungsgewalt über das Unternehmen zu beeinflussen. Die Tochterunternehmen werden vom Tag der Erlangung der Beherrschung bis zur Beendigung der Beherrschung in den Konzernabschluss einbezogen.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge, die aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen stammen, werden im Konzernabschluss eliminiert. Konzerninterne Lieferungen und Leistungen erfolgen auf der Basis von kostendeckenden Verrechnungspreisen.

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden sowie der vom Erwerber ausgegebenen Eigenkapitalanteile zum Transaktionszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte jeglicher angesetzten Vermögenswerte und Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung grundsätzlich mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt bewertet.

Erwerbsbezogene Kosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

Bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss wird der zuvor erworbene Eigenkapitalanteil des Unternehmens mit dem zum Erwerbszeitpunkt geltenden beizulegenden Zeitwert neu bestimmt. Der daraus resultierende Gewinn oder Verlust wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Als Geschäfts- oder Firmenwert wird der Wert angesetzt, der sich aus dem Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Betrag der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen sowie dem beizulegenden Zeitwert jeglicher vorher gehaltenen Eigenkapitalanteile zum Erwerbsdatum über den Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Nettovermögen ergibt. Von dem Wahlrecht, den Geschäfts- oder Firmenwert nach der Full-Goodwill-Methode zu bilanzieren, wird kein Gebrauch gemacht. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag erst nach erneuter Beurteilung direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Ergebnisse der im Laufe des Geschäftsjahres erworbenen oder veräußerten Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt des Kontrollenerwerbs bzw. bis zum Verlust der Kontrolle in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung einbezogen.

b. Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Verlust der Beherrschung

Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Verlust der Beherrschung werden wie Transaktionen mit Eigenkapitaleignern des Konzerns behandelt. Ein aus dem Erwerb eines nicht beherrschenden Anteils entstehender Unterschiedsbetrag zwischen der gezahlten Leistung und dem betreffenden Anteil an dem Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die bei der Veräußerung von nicht beherrschenden Anteilen entstehen, werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

c. Veräußerung von Tochterunternehmen

Wenn der Konzern die Beherrschung über ein Unternehmen verliert, wird der verbleibende Anteil zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und die daraus resultierende Differenz als Gewinn oder Verlust erfasst. Darüber hinaus werden alle im Sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge in Bezug auf dieses Unternehmen so bilanziert, wie dies verlangt würde, wenn das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert hätte. Dies bedeutet, dass ein zuvor im Sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn oder Verlust entweder in das Ergebnis oder in die Gewinnrücklage umgliedert wird.

d. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen und Gemeinschaftliche Tätigkeiten

Beteiligungen an Unternehmen, bei denen der Konzern einen maßgeblichen Einfluss, jedoch keine Beherrschung oder gemeinschaftliche Führung, in Bezug auf die Finanz- und Geschäftspolitik hat, sowie Gemeinschaftsunternehmen, über die der Konzern die gemeinschaftliche Führung ausübt, werden nach der Equity-Methode bilanziert. Sie werden zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt, wozu auch Transaktionskosten zählen. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn der Konzern einen Stimmrechtsanteil von 20 % oder mehr hält, jedoch keine Beherrschung besteht. Das anteilige Ergebnis der Equity-Beteiligungen ist in dem Posten „Beteiligungsergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen“ enthalten. Die Wertansätze der Equity-Beteiligungen werden bei Wertminderungen abgeschrieben. Der Anteil des Konzerns an assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen beinhaltet den beim Erwerb entstandenen Geschäfts- oder Firmenwert (nach Berücksichtigung kumulierter Wertminderungen).

Wenn sich die Beteiligungsquote an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen verringert hat, dies jedoch ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen bleibt, so wird nur der anteilige Betrag der zuvor im Sonstigen Ergebnis erfassten Gewinne bzw. Verluste in den Gewinn oder Verlust umgegliedert, sofern dies auch bei einer Veräußerung der einzelnen Vermögenswerte und Schulden erfolgen würde.

Der Anteil des Konzerns an Gewinnen und Verlusten von assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wird vom Zeitpunkt des Erwerbs an in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Veränderungen der Rücklagen sind anteilig in den Konzernrücklagen zu erfassen. Die kumulierten Veränderungen nach Erwerb werden gegen den Beteiligungsbuchwert verrechnet. Wenn der Verlustanteil des Konzerns an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen dem Anteil des Konzerns an diesem Unternehmen, inklusive anderer ungesicherter Forderungen, entspricht bzw. diesen übersteigt, erfasst der Konzern keine weiteren Verluste, es sei denn, er ist für das assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen Verpflichtungen eingegangen oder hat für das assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen Zahlungen geleistet.

Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass hinsichtlich der Investitionen in assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen Wertminderungsaufwand berücksichtigt werden muss. In diesem Fall wird der Unterschiedsbetrag zwischen Buchwert und dem erzielbaren Betrag als Wertminderung erfasst und im Beteiligungsergebnis des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Soweit ein Konzernunternehmen mit einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen Transaktionen durchführt, werden daraus resultierende nicht realisierte Gewinne oder Verluste entsprechend dem Anteil des Konzerns an diesem Unternehmen eliminiert.

Gemeinschaftliche Tätigkeiten sind dadurch gekennzeichnet, dass die Parteien, die die gemeinschaftliche Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte an den der Vereinbarung zuzurechnenden Vermögenswerten und Verpflichtungen für deren Schulden haben.

Die zugehörigen Vermögenswerte und Schulden sowie Erlöse und Aufwendungen aus den gemeinschaftlichen Tätigkeiten werden in den Konzernabschluss entsprechend dem wirtschaftlich zuzurechnenden Anteil einbezogen.

Der Konzern erfasst seine direkten Rechte an den Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erlösen und Aufwendungen gemeinschaftlicher Tätigkeiten und ihren Anteil an den etwaigen gemeinschaftlich geführten oder entstandenen Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erlösen und Aufwendungen. Diese fließen in den Abschluss unter den entsprechenden Postenbezeichnungen ein. Einzelheiten zu im Abschluss erfassten gemeinschaftlichen Tätigkeiten sind in Anhangangabe 16 „Anteile an anderen Unternehmen“ aufgeführt.

Währungsumrechnung

a. Funktionale Währung und Berichtswährung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der Berichtswährung des Konzerns, aufgestellt. Die funktionale Währung der einzelnen ausländischen Geschäftsbetriebe richtet sich nach dem Wirtschaftsumfeld, in dem diese tätig sind. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet.

b. Transaktionen und Salden

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst. Hiervon ausgenommen sind Währungsdifferenzen aus bestimmten konzerninternen Fremdwährungsdarlehen, soweit sie zur Sicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb eingesetzt werden. Diese werden, wie auch die aus diesen Währungsdifferenzen entstehenden latenten Steuern, direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Nicht monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes gültig war.

Fremdwährungsgewinne und –verluste, die im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die auf Fremdwährungen lauten, resultieren, sind in den Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ enthalten.

c. Konzernunternehmen

Die funktionale Währung der nicht der EWU („Europäische Währungsunion“) angehörenden ausländischen Geschäftsbetriebe ist die jeweilige Landeswährung. Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden dieser Tochterunternehmen in die Berichtswährung der Messer Industries Gruppe zum Stichtagskurs umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zu Durchschnittskursen des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden im Sonstigen Ergebnis erfasst und in der Währungsumrechnungsrücklage im Eigenkapital ausgewiesen und bleiben ohne Auswirkung auf das Jahresergebnis. Bei Entkonsolidierung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst.

Die folgende Aufstellung gibt einen Überblick über die wesentlichen verwendeten Fremdwährungen:

Ausgewählte Währungen	ISO-Code	Durchschnittskurse		Stichtagskurse	
		1.1. – 31.12.2020 1 EUR	1.1. – 31.12.2019 1 EUR	31.12.2020 1 EUR	31.12.2019 1 EUR
Brasilianischer Real	BRL	5,88	4,42	6,37	4,52
Chilenischer Peso	CLP	903,13	792,19	872,14	845,88
Kanadischer Dollar	CAD	1,53	1,49	1,56	1,46
Kolumbianischer Peso	COP	4.215,38	3.696,05	4.200,50	3.688,10
Schweizer Franken	CHF	1,07	1,11	1,08	1,09
US Dollar	USD	1,15	1,12	1,23	1,12

Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Unterschiedsbeträge zwischen der übertragenen Gegenleistung der Messer Industries Gruppe für erworbene Unternehmen und den Zeitwerten der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden sowie Eventualverbindlichkeiten werden gemäß IFRS 3.32 ff. bilanziert. Die als Residualgröße verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich einer Werthaltigkeitsprüfung („Impairment Test“) gemäß IAS 36 unterzogen.

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte wie Marken, Patente, Lizenzen, Kundenstämme, Software etc. werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten aktiviert. Patente, Lizenzen, Kundenstämme und Software etc. werden über ihre voraussichtlichen Nutzungsdauern von 3 bis 47,5 Jahren linear abgeschrieben. Die Abschreibungen auf die sonstigen immateriellen Vermögenswerte werden unter den entsprechenden Aufwandsposten, vornehmlich unter den Umsatz- oder Vertriebskosten, ausgewiesen. Die Amortisationsperiode und die Amortisationsmethode werden für die immateriellen Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende jedes Geschäftsjahres überprüft.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert und über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Anschaffungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Aufwendungen. Die Herstellungskosten von selbst erstellten Sachanlagen beinhalten die unmittelbar zurechenbaren Einzelkosten sowie angemessene Teile der Gemeinkosten, einschließlich Abschreibungen, sodass alle mit der Herstellung der Sachanlagen verbundenen Kosten aktiviert werden. Soweit gesetzliche Rückbauverpflichtungen bestehen, enthalten die Herstellungskosten auch die Barwerte der zukünftig zu erwartenden Zahlungen für die Demontage und Rekultivierung. Bei Durchführung jeder größeren Wartung werden die Kosten gemäß IAS 16.14 im Buchwert der Sachanlage als Ersatz erfasst, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Nachträgliche Anschaffungs-/Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes oder als separater Vermögenswert erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass dem Konzern daraus zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten des Vermögenswertes zuverlässig ermittelt werden können.

Aufwendungen für Reparaturen und Wartungen, die keine wesentliche Ersatzinvestition darstellen, werden in dem Geschäftsjahr aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem sie angefallen sind.

Gewinne und Verluste aus Abgängen von Sachanlagen werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten der Sachanlagen ermittelt und in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Abschreibungen erfolgen linear über die folgenden Nutzungsdauern:

Abschreibungen	Nutzungsdauer in Jahren
Gebäude	10 - 50
Technische Anlagen und Maschinen darin enthaltene Luftzerlegungsanlagen	5 - 20 15
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 - 10

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst. Übersteigt der Buchwert einer Sachanlage deren geschätzten erzielbaren Betrag, so wird er auf Letzteren abgeschrieben.

Fremdkapitalkosten werden in der Periode, in der sie angefallen sind, als Aufwand erfasst, sofern keine qualifizierten Vermögenswerte vorliegen. Diese liegen innerhalb der Messer Industries Gruppe vornehmlich bei Luftzerlegungsanlagen vor. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes so lange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesentlichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf herzurichten. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu bringen.

Leasingverhältnisse

a. Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern der Leasingnehmer ist

Der Konzern mietet verschiedene Büro- und Lagergebäude sowie Anlagen und Fahrzeuge. Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume von 1 Monat bis 10 Jahren für bewegliche Vermögenswerte und für 1 Monat bis 50 Jahre für unbewegliche Vermögenswerte abgeschlossen, können jedoch Verlängerungsoptionen aufweisen.

Bei Vertragsbeginn beurteilt der Konzern, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Dies ist der Fall, wenn der Vertrag dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierbaren Vermögenswertes gegen Zahlung eines Entgeltes für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren. Um zu beurteilen, ob ein Vertrag das Recht zur Kontrolle eines identifizierbaren Vermögenswertes beinhaltet, legt der Konzern die Definition eines Leasingverhältnisses nach IFRS 16 zugrunde.

Verträge können sowohl Leasing- als auch Nichtleasingkomponenten beinhalten. Der Konzern ordnet den Transaktionspreis diesen Komponenten auf Basis ihrer relativen Einzelpreise zu. Eine Ausnahme stellen Leasingverträge über Grundstücke dar, die der Konzern als Leasingnehmer anmietet. In diesen Fällen macht der Konzern von dem Wahlrecht Gebrauch, keine Aufteilung zwischen Leasing- und Nichtleasingkomponenten vorzunehmen, sondern den Vertrag im Ganzen als Leasingvertrag zu bilanzieren.

Mietkonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl von unterschiedlichen Konditionen. Die Leasingverträge enthalten keine Kreditbedingungen mit der Ausnahme, dass die Leasingobjekte als Sicherheit für den Leasingnehmer dienen. Geleaste Vermögenswerte dürfen nicht als Sicherheit für Kreditaufnahmen verwendet werden.

Leasingverhältnisse werden zu dem Zeitpunkt, zu dem der Leasinggegenstand dem Konzern zur Nutzung zur Verfügung steht, als Nutzungsrecht und entsprechende Leasingverbindlichkeit bilanziert. Vermögenswerte und Schulden aus Leasingverhältnissen werden bei Erstansatz zu Barwerten erfasst. Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten den Barwert folgender Leasingzahlungen:

- feste Zahlungen (einschließlich de facto fester (in-substance fixed) Zahlungen), abzüglich etwaiger zu erhaltender Leasinganreize (lease incentives)
- variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind, anfänglich bewertet mit dem Index oder (Zins-)Satz zum Bereitstellungsdatum
- erwartete Zahlungen des Konzerns aus der Inanspruchnahme aus Restwertgarantien
- der Ausübungspreis einer Kaufoption, deren Ausübung durch den Konzern hinreichend sicher (reasonably certain) ist
- Strafzahlungen im Zusammenhang mit der Kündigung eines Leasingverhältnisses, sofern in der Laufzeit berücksichtigt ist, dass der Konzern die betreffende Kündigungsoption wahrnehmen wird

In der Bewertung der Leasingverbindlichkeit sind darüber hinaus Leasingzahlungen aufgrund einer hinreichend sicheren Inanspruchnahme von Verlängerungsoptionen berücksichtigt. Leasingzahlungen werden mit dem dem Leasingverhältnis zugrundeliegenden impliziten Zinssatz abgezinst, sofern dieser ohne Weiteres bestimmbar ist. Anderenfalls – und dies ist in der Regel im Konzern der Fall – erfolgt eine Abzinsung mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers, das heißt dem Zinssatz, den der jeweilige Leasingnehmer zahlen müsste, wenn er Mittel aufnehmen müsste, um in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld einen Vermögenswert mit einem vergleichbaren Wert für eine vergleichbare Laufzeit mit vergleichbarer Sicherheit unter vergleichbaren Bedingungen zu erwerben.

Zur Bestimmung des Grenzfremdkapitalzinssatzes geht der Konzern wie folgt vor:

Als Ausgangspunkt werden die mit Dritten aufgenommenen Finanzierungen des einzelnen Leasingnehmers verwendet. Die Leasingnehmer werden nach geographischen Segmenten in Regionen aufgeteilt. Die Finanzierungen werden anhand der Restlaufzeiten der Verträge in Gruppen (bis 1 Jahr, bis zu 2 Jahre, bis zu 3 Jahre, bis zu 4 Jahre, bis zu 5 Jahre und länger als 5 Jahre) aufgeteilt. Die berechneten durchschnittlichen Zinssätze für jede Gruppe und Region werden bei der Bewertung des Nutzungsrechts und Leasingverbindlichkeit verwendet.

Der Konzern ist möglichen zukünftigen Steigerungen variabler Leasingzahlungen ausgesetzt, welche sich aus der Änderung eines Indexes oder Zinses ergeben können. Diese möglichen Änderungen der Leasingraten sind bis zu deren Wirksamwerden nicht in der Leasingverbindlichkeit berücksichtigt. Sobald Änderungen eines Indexes oder Zinses sich auf die Leasingraten auswirken, wird die Leasingverbindlichkeit gegen das Nutzungsrecht angepasst.

Leasingraten werden in Tilgungs- und Zinszahlungen aufgeteilt. Der Zinsanteil wird über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst, sodass sich für jede Periode ein konstanter periodischer Zinssatz auf den Restbetrag der Verbindlichkeit ergibt.

Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- der Betrag der Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit
- sämtliche bei oder vor der Bereitstellung geleistete Leasingzahlungen abzüglich aller etwaig erhaltener Leasinganreize
- alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten und
- geschätzte Kosten, die dem Leasingnehmer bei Demontage oder Beseitigung des zugrundeliegenden Vermögenswerts, bei der Wiederherstellung des Standorts, an dem sich dieser befindet, oder bei Rückversetzung des zugrundeliegenden Vermögenswerts in den in der Leasingvereinbarung verlangten Zustand entstehen.

Nutzungsrechte werden linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des zugrundeliegenden Leasingvertrags abgeschrieben. Wenn die Ausübung einer Kaufoption aus Sicht des Konzerns hinreichend sicher ist, erfolgt die Abschreibung über die Nutzungsdauer des zugrundeliegenden Vermögenswerts.

Die Abschreibungen erfolgen linear über die folgenden Nutzungsdauern:

Abschreibungen	Nutzungsdauer in Jahren
Grundstücke	1 - 50
Gebäude	1 - 30
Technische Anlagen und Maschinen	1 - 10
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1 - 5

Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse von technischen Anlagen und Maschinen sowie Fahrzeugen und Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, werden als Aufwand im Gewinn oder Verlust erfasst. Als kurzfristige Leasingverhältnisse gelten Leasingverträge mit einer Laufzeit von bis zu 12 Monaten. Vermögenswerte mit geringem Wert beinhalten im Wesentlichen IT-Ausstattung und sonstige Ausstattung.

Eine Reihe von Immobilien- und Anlagen-Leasingverträgen des Konzerns enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Derartige Vertragskonditionen werden dazu verwendet, um der Gruppe die maximale betriebliche Flexibilität in Bezug auf die vom Konzern genutzten Vermögenswerte zu erhalten. Diese Optionen werden bei hinreichender Sicherheit bei der Bewertung von Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeit berücksichtigt.

Die Beurteilung wird überprüft, wenn eine Verlängerungsoption tatsächlich ausgeübt (oder nicht ausgeübt) wird bzw. der Konzern verpflichtet ist, dies zu tun. Eine Neubeurteilung der ursprünglich getroffenen Einschätzung erfolgt dann, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände eintritt, das/die die bisherige Beurteilung beeinflussen kann – sofern dies in der Kontrolle des Leasingnehmers liegt.

b. Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern der Leasinggeber ist

Wenn der Konzern als Leasinggeber auftritt, stuft er bei Vertragsbeginn jedes Leasingverhältnis entweder als Finanzierungsleasing- oder als Operating-Leasingverhältnis ein.

Leasingverhältnisse, bei denen ein signifikanter Teil der mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen an den Leasingnehmer übergeht, werden als Finanzierungsleasingverhältnisse klassifiziert.

In diesem Fall wird bei Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses bilanziell ein Verkauf unterstellt und ein Umsatz in Höhe des der Anlage zuzuordnenden Barwertes der Mindestleasingzahlungen erfasst. Im Gegenzug wird eine Forderung an die Kundschaft eingebucht, die über der Vertragslaufzeit abgebaut wird. Der aus dem Finanzierungsleasing resultierende Zinsertrag ist unter den Sonstigen Finanzerträgen ausgewiesen.

Innerhalb der Messer Industries Gruppe wurden keine Finanzierungsleasingverhältnisse identifiziert.

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Anteil der Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am Leasingobjekt verbunden sind, beim Leasinggeber verbleibt, werden als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Im Zusammenhang mit einem Operating-Leasingverhältnis geleistete Zahlungen werden linear über die Dauer des Leasingverhältnisses in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Wertminderung und Wertaufholung auf Immaterielle Vermögenswerte, Geschäfts- oder Firmenwerte, Nutzungsrechte und Sachanlagen

Im Rahmen des Impairment Tests für Geschäfts- oder Firmenwerte, Nutzungsrechte, sonstige immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wird der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes mit dessen Buchwert verglichen, um festzustellen, ob eine Wertminderung auf den erzielbaren Betrag erforderlich ist. Gemäß IAS 36 wird der Geschäfts- oder Firmenwert der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet, auf welcher der Geschäfts- oder Firmenwert vom Management überwacht wird. Der erzielbare Betrag wird als der höhere Wert von beizulegendem Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung oder Nutzungswert des Vermögenswertes definiert. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung wird definiert als der Betrag, der durch den Verkauf eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit in einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen sachverständigen, vertragswilligen Parteien nach Abzug der Veräußerungskosten erzielt werden könnte. Der Nutzungswert entspricht dem Barwert künftiger Zahlungsströme, die erwartungsgemäß mit der fortgesetzten Nutzung des Vermögenswertes und dessen Veräußerung am Ende seiner Nutzungsdauer zu erzielen sind. Im Falle von Wertminderungen werden zunächst bestehende Geschäfts- oder Firmenwerte reduziert. Übersteigt der Wertberichtigungsbedarf den Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes, wird die Differenz in der Regel proportional auf die verbleibenden langfristigen Vermögenswerte verteilt. Wertaufholungen auf die fortgeführten Buchwerte werden mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwertes vorgenommen, wenn die Gründe für die Wertminderung nicht mehr bestehen. Die Wertminderungen (Impairment) und erforderliche Wertaufholungen werden zusammen mit den planmäßigen Abschreibungen im Anlagespiegel innerhalb der Zugänge zu den kumulierten Abschreibungen ausgewiesen und im Anhang gesondert ausgewiesen und erläutert.

Vorräte

Vorräte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder niedrigeren Nettoveräußerungswerten am Bilanzstichtag nach der Durchschnittskostenmethode bewertet. Die zu den produktionsbezogenen Kosten ermittelten Herstellungskosten beinhalten, neben den direkt zurechenbaren Einzelkosten, angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie Abschreibungen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden ab dem Zeitpunkt, zu dem sie entstanden sind, angesetzt. Posten ohne wesentliche Finanzierungskomponente werden beim erstmaligen Ansatz zum Transaktionspreis bewertet. Die entsprechende Wertberichtigung wird in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste durch die Analysen der historischen Ausfalldaten und Prognosen zukünftiger wirtschaftlicher Verhältnisse bemessen. Erwartete Kreditverluste sind eine wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung der Kreditverluste.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zu den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten gehören frei verfügbare Barmittel und Sichteinlagen. Als Zahlungsmitteläquivalente gelten auch kurzfristige liquide Finanzanlagen mit einer Laufzeit bis zu drei Monaten, die jederzeit leicht in Barmittel umgewandelt werden können. Das Risiko von Wertschwankungen ist unwesentlich.

Leistungen an Arbeitnehmer

a. Pensionsverpflichtungen

Der Konzern hat sowohl leistungsorientierte als auch beitragsorientierte Pläne. Als beitragsorientierter Plan gilt ein Pensionsplan, unter dem der Konzern fixe Beiträge an eine nicht zum Konzern gehörende Gesellschaft (Fonds) entrichtet. Der Konzern hat keine rechtliche oder faktische Verpflichtung zusätzliche Beiträge zu leisten, wenn der Fonds nicht genügend Vermögenswerte hält, um die Pensionsansprüche aller Beschäftigten aus den laufenden und vorherigen Geschäftsjahren zu begleichen.

Typischerweise schreiben leistungsorientierte Pläne einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den die Beschäftigten bei Renteneintritt erhalten werden und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren (wie Alter, Dienstzeit und Gehalt) abhängig ist.

Die Verpflichtungen der Gesellschaft aus leistungsorientierten Pensionsplänen werden für jeden leistungsorientierten Plan separat und nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelt. Dabei werden zunächst die in der laufenden Periode und die in früheren Perioden von den Arbeitnehmern – im Austausch für die erbrachten Arbeitsleistungen – verdienten Versorgungsleistungen geschätzt. Die Berechnung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung, die Brutto-Pensionsverpflichtung, wird von Versicherungsmathematikern nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected Unit Credit Method“) durchgeführt. Von der Brutto-Pensionsverpflichtung wird das Planvermögen mit seinem beizulegenden Zeitwert abgezogen. Hieraus ergibt sich die anzusetzende Nettoschuld bzw. der anzusetzende Nettovermögenswert.

Die Gesellschaft bestimmt den Nettozinsaufwand (Nettozinsertrag) aus der Nettoschuld (dem Nettovermögenswert) durch Multiplikation der Nettoschuld (des Nettovermögenswertes) zu Periodenbeginn mit dem der Diskontierung der leistungsorientierten Brutto-Pensionsverpflichtung am Periodenbeginn zugrunde liegenden Zinssatz.

Der Diskontierungszinssatz wird auf der Grundlage von Renditen bestimmt, die am jeweiligen Stichtag für erstrangige, festverzinsliche Industriefinanzierungen am Markt erzielt werden. Währung und Laufzeit der zugrunde gelegten Anleihen stimmen mit der Währung und den voraussichtlichen Fristigkeiten der nach Beendigung der Arbeitsverhältnisse zu erfüllenden Versorgungsverpflichtungen überein.

Der Ermittlung der Nettoschuld (des Nettovermögenswertes) liegt zu jedem Abschlussstichtag ein versicherungsmathematisches Gutachten eines qualifizierten versicherungsmathematischen Gutachters zugrunde.

Resultiert aus dem Abzug des Planvermögens von der leistungsorientierten Brutto-Pensionsverpflichtung eine Überdotierung, beschränkt sich der Ansatz des Nettovermögenswertes der Höhe nach auf den Barwert der mit dem Planvermögensüberschuss verbundenen wirtschaftlichen Vorteile, zum Beispiel in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder geminderten künftigen Beitragszahlungen, sofern die Gesellschaft Verfügungsmacht über diese wirtschaftlichen Vorteile hat. Verfügungsmacht ist gegeben, wenn die Gesellschaft den Nutzen aus den wirtschaftlichen Vorteilen innerhalb der Laufzeit des Pensionsplans oder bei Erfüllung der Planschulden realisieren kann.

Im Rahmen der Ermittlung des Barwertes der mit dem Planvermögensüberschuss verbundenen wirtschaftlichen Vorteile werden etwaig bestehende Mindestdotierungsverpflichtungen berücksichtigt.

Die Neubewertungskomponente umfasst zum einen die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Bewertung der leistungsorientierten Brutto-Pensionsverpflichtung und zum anderen den Unterschied zwischen tatsächlich realisierter Planvermögensrendite und der zu Periodenbeginn typisierend angenommenen Rendite. Im Falle der Überdotierung des Plans enthält die Neubewertungskomponente darüber hinaus die Veränderung aus der Anwendung der Obergrenze (asset ceiling), soweit diese nicht in der Nettozinskomponente berücksichtigt wurde.

Sämtliche Neubewertungseffekte erfasst die Gesellschaft im Sonstigen Ergebnis, wohingegen die übrigen Komponenten des Netto-Pensionsaufwands (Dienstzeit- und Nettozinskomponente) im Gewinn oder Verlust der Periode Berücksichtigung finden. Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil der Rückstellungszuführung wird als Zinsaufwand innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen. Die kumulierten Neubewertungseffekte werden innerhalb des Eigenkapitals in den Gewinnrücklagen ausgewiesen.

Ändert sich der Barwert einer leistungsorientierten Verpflichtung infolge einer Planänderung oder Plankürzung, erfasst die Gesellschaft die hieraus resultierenden Effekte als nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand im Gewinn oder Verlust der Periode. Die Erfassung erfolgt grundsätzlich zu dem Zeitpunkt, an dem die Planänderung oder Plankürzung eintritt.

Aus den leistungsorientierten Pensionsplänen ist die Gesellschaft verschiedenen Risiken ausgesetzt. Neben allgemeinen versicherungsmathematischen Risiken wie dem Langlebighkeitsrisiko und dem Zinssatzänderungsrisiko ist die Gesellschaft dem Währungsrisiko sowie dem Kapitalmarkt- bzw. Anlagerisiko ausgesetzt.

b. Verpflichtungen aus Bonusplänen

Für Bonuszahlungen werden eine Verbindlichkeit und ein Aufwand passiviert bzw. erfasst. Im Konzernabschluss wird eine Rückstellung in den Fällen passiviert, in denen eine vertragliche Verpflichtung besteht oder sich aufgrund der Geschäftspraxis der Vergangenheit eine faktische Verpflichtung ergibt.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden angesetzt, wenn eine gegenwärtige oder faktische Verpflichtung aus einem Ereignis der Vergangenheit besteht und diese Verpflichtung wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird, deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Sofern

die Rückstellungen einen Zinseffekt beinhalten, werden sie zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der gegebenenfalls die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Im Falle von aufwandsbezogenen Zuwendungen werden diese planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Bezieht sich die Zuwendung auf einen Vermögenswert, wird diese in einem passivischen Abgrenzungsposten erfasst und über die erwartete Nutzungsdauer des betreffenden Vermögenswertes linear erfolgswirksam aufgelöst.

Finanzinstrumente: Grundlagen

Ein Finanzinstrument ist eine vertragliche Regelung, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Unterschieden werden dabei originäre und derivative Finanzinstrumente.

Derivative Finanzinstrumente können in andere Finanzinstrumente oder Nicht-Finanzinstrumente eingebettet sein. Nach den IFRS ist ein eingebettetes Derivat vom Basisvertrag zu lösen und separat zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, wenn die wirtschaftlichen Merkmale des eingebetteten Derivats nicht eng mit den wirtschaftlichen Merkmalen des Basisvertrags verbunden sind. Im Geschäftsjahr bestanden bei der Messer Industries Gruppe keine trennungspflichtigen eingebetteten Derivate. Emittierte zusammengesetzte Finanzinstrumente, die sowohl eine Eigen- als auch eine Fremdkapitalkomponente aufweisen, sind entsprechend ihrer Eigenschaften separat in der Bilanz anzusetzen. Im Geschäftsjahr war die Messer Industries Gruppe keine Vertragspartei eines hybriden beziehungsweise zusammengesetzten Finanzinstruments. In der Regel werden marktübliche Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten bei der Messer Industries Gruppe zum Erfüllungstag bilanziert, Derivate werden zum Handelstag erfasst.

Grundsätzlich werden finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten erstmalig mit dem beizulegenden Zeitwert, falls erforderlich, unter Berücksichtigung von Transaktionskosten, bewertet. Der beizulegende Zeitwert eines Finanzinstruments entspricht dem Preis, der zwischen Marktteilnehmenden am Bemessungsstichtag für den Verkauf des Finanzinstruments erzielt würde.

Finanzielle Vermögenswerte werden ganz oder teilweise ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus diesen ausgelaufen sind oder die Verfügungsmacht oder die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem Vermögenswert auf einen Dritten übertragen wurden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Die nach IFRS 7 zu bildenden Klassen umfassen die nachfolgend dargestellten Bewertungskategorien. Darüber hinaus zählen die Verbindlichkeiten aus Leasing sowie Sicherungsderivate im Rahmen des Hedge Accountings zu den Klassen nach IFRS 7.

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden nach den folgenden Bewertungskategorien des IFRS 9 unterschieden:

a. Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte („AC“)

Die Messer Industries Gruppe bewertet ihre finanziellen Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten, wenn beide folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Cash Flows zu halten, und
- die Vertragsbedingungen führen zu Cash Flows, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

b. Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertete finanzielle Vermögenswerte („FVTPL“)

Die Messer Industries Gruppe bewertet folgende originäre finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert:

- Finanzinvestitionen in Schuldtitel, die weder zu fortgeführten Anschaffungskosten noch erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden
- Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente, die zu Handelszwecken gehalten werden
- Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente, bei denen das Unternehmen entschieden hat, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts nicht im Sonstigen Ergebnis zu erfassen

Der Konzern hat keine originären finanziellen Vermögenswerte als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ designiert.

c. Zum beizulegenden Zeitwert erfolgsneutral bewertete finanzielle Vermögenswerte („FVOCI“)

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen:

- Eigenkapitalinstrumente, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden und bei denen sich die Messer Industries Gruppe beim erstmaligen Ansatz unwiderruflich dafür entschieden hat, sie in dieser Kategorie auszuweisen. Dabei handelt es sich um strategische Finanzinvestitionen und der Konzern hält diese Klassifizierung für aussagekräftiger.
- Schuldtitel, bei denen die vertraglichen Cash Flows ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen und die im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten werden, dessen Zielsetzung sowohl in der Vereinnahmung der vertraglichen Cash Flows als auch im Verkauf finanzieller Vermögenswerte besteht.

Die Ergebnisse der Bewertung dieser Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente werden im Sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Bei Verkauf von Schuldtiteln werden die im Sonstigen Ergebnis enthaltenen zugehörigen Salden in die Gewinnrücklagen umgegliedert.

Finanzielle Verbindlichkeiten

a. Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten („AC“)

Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden („financial liabilities measured at amortised cost“), sind nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten, deren Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode erfolgt. Unterschiedsbeträge aus dem vereinnahmten Betrag und dem Rückzahlungsbetrag werden über die Laufzeit verteilt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Anfallende Transaktionskosten werden von den jeweiligen finanziellen

Verbindlichkeiten abgesetzt und mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit der zugrundeliegenden Schuld amortisiert. Dieser Kategorie sind bei der Messer Industries Gruppe insbesondere Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie nicht derivative sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten zugeordnet.

b. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten („FVTPL“)

Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten sind entweder als zu Handelszwecken eingestuft oder werden beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten eingestuft.

Die Folgebewertung dieser finanziellen Verbindlichkeiten bestimmt sich nach dem beizulegenden Zeitwert, wobei Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten dieser Bewertungskategorie unmittelbar im Finanzergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen sind.

Derivative Finanzinstrumente und Hedging

Derivative Finanzinstrumente werden im Rahmen der Zugangsbewertung zu ihrem beizulegenden Zeitwert, der ihnen am Tag des Vertragsabschlusses beizumessen ist, bewertet. Die Folgebewertung erfolgt ebenfalls zum am jeweiligen Bilanzstichtag geltenden beizulegenden Zeitwert. Die Methode zur Erfassung von Gewinnen und Verlusten ist davon abhängig, ob das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument designiert wurde und, falls ja, von der Art des abgesicherten Postens. Mit Abschluss eines Derivate-Vertrages designiert die Messer Industries Gruppe diesen entweder

- (1) als Sicherungsgeschäft für den geschätzten erzielbaren Betrag eines ausgewiesenen Vermögenswertes oder einer Schuld („Zeitwert-Sicherungsgeschäft“ oder „Fair Value Hedge“) oder
- (2) als Absicherung einer geplanten Transaktion oder einer zwingenden Zahlungsverpflichtung („Cash Flow-Sicherungsgeschäft“ oder „Cash Flow Hedge“).

Die Messer Industries Gruppe setzt Derivate ausschließlich zur Sicherung ein, wenn Grundgeschäfte eine Absicherung erforderlich machen. Dies betrifft zum Beispiel Risiken aus Stromeinkäufen, variablen Zinszahlungen und Währungskursschwankungen. Grundgeschäfte sind dabei die, für die Erreichung der Ziele der Messer Industries Gruppe notwendigen, auf vertraglicher Grundlage eingegangenen Verpflichtungen sowie Forderungen und antizipative Geschäfte. Somit dient der Einsatz von Derivaten ausschließlich der notwendigen Sicherung des Erfolges der Messer Industries Gruppe im satzungsmäßig festgelegten Geschäftsumfang. Ein Macro-Hedging, das heißt die Zusammenfassung einzelner Positionen, um lediglich den Saldo einer Absicherung zu unterwerfen, wird nicht praktiziert.

Die abzusichernden Geschäfte werden hinsichtlich des Umfangs oder der Höhe weitgehend gesichert, wobei unterschiedliche Instrumente zum Einsatz kommen. Die Auswahl der einzelnen Instrumente ist immer eine Entscheidung der Geschäftsleitung unter Beachtung des Risikoprofils, das heißt der mit dem jeweiligen Risiko verbundenen Ertrags-Chance.

Die Hedge Accounting Bilanzierung wird für einen Großteil der bestehenden Hedging Geschäfte angewendet. Dennoch bestehen Derivate, die ebenfalls zur Absicherung von Risiken aus Grundgeschäften eingegangen wurden, für die die Formalerfordernisse nicht vollständig erfüllt wurden und welche daher nicht im Rahmen des Hedge Accountings, sondern als „stand alone“-Derivate mit dem beizulegenden Zeitwert gemäß den Regeln des IFRS 9 erfolgswirksam ausgewiesen werden.

Ziel des Hedge Accountings ist es, die Wertänderungen der Sicherungsinstrumente und der abgesicherten Geschäfte weitgehend ausgleichend zu erfassen. Um Schwankungen in der Gewinn- und Verlustrechnung aufgrund der unterschiedlichen Bewertung von abgesicherten Grundgeschäften und Sicherungsinstrumenten zu vermeiden, verwendet Messer für die Darstellung der Sicherungsbeziehung Hedge Accounting nach den Vorschriften von IFRS 9.

Der Konzern dokumentiert bei Abschluss der Transaktion die Sicherungsbeziehung zwischen Sicherungsinstrument und Grundgeschäft, das Ziel seines Risikomanagements sowie die zugrundeliegende Strategie beim Abschluss von Sicherungsgeschäften. Darüber hinaus findet zu Beginn der Sicherungsbeziehung und fortlaufend in der Folge eine Dokumentation der Einschätzung statt, ob die in der Sicherungsbeziehung eingesetzten Derivate die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cash Flows effektiv kompensieren. Das Hedge Accounting wird nur so lange aufrechterhalten, wie die Effektivität nachgewiesen werden kann. Der Nachweis dieser Effektivität wird mittels Abgleich der Kontraktsspezifika, Fälligkeiten und Volumina („Critical term match“) sowie durch eine Regressionsanalyse ermittelt.

Für jene Sicherungsbeziehungen, für die Hedge Accounting geltend gemacht wird, wird das Bewertungsergebnis in einen effektiven und einen ineffektiven Teil zerlegt. Der effektive Teil ist der Teil des Bewertungsergebnisses, der eine wirksame Sicherung gegen das Risiko darstellt. Dieser wird für Cash Flow Hedges in einer gesonderten Eigenkapitalposition erfolgsneutral (Sonstiges Ergebnis) bilanziert. Der ineffektive Teil, dort wo wesentlich, wird sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Derivative Finanzinstrumente, die nicht dem Hedge Accounting unterliegen, sind ebenfalls erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten erfolgt gemäß den Regelungen des IFRS 13. Der beizulegende Zeitwert wird aus aktiven notierten Finanzinstrumenten abgeleitet beziehungsweise mittels marktüblicher Bewertungsmodelle (Discounted Cashflow Verfahren) aus aktuellen Marktpreisen berechnet. Gegebenenfalls kann auch der von einer Bank zur Verfügung gestellte Marktwert verwendet werden.

a. Cash Flow Hedge

Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte von Derivaten, die als Cash Flow Hedge eingeordnet werden und eine hohe Kongruenz mit dem zugrundeliegenden Basisgeschäft aufweisen, werden im Eigenkapital erfasst. Wenn die geplante Transaktion oder die zwingende Verpflichtung zur Bilanzierung eines nicht finanziellen Vermögenswertes oder einer nicht finanziellen Schuld führt, werden die vorher im Eigenkapital abgegrenzten Gewinne und Verluste aus dem Eigenkapital entnommen und bei der Bewertung der Anschaffungskosten des Vermögenswertes oder der Schuld berücksichtigt. Ansonsten werden im Eigenkapital abgegrenzte Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung übernommen und als Erlöse oder Aufwendungen in der gleichen Berichtsperiode erfasst, in der die abgesicherte zwingende Verpflichtung oder die geplante Transaktion die Gewinn- und Verlustrechnung berührt.

Die Erträge und der betriebliche Cash Flow sind im Wesentlichen unabhängig von Änderungen der Marktzinsen, da der Konzern keine bedeutenden verzinslichen Vermögenswerte besitzt. Variabel verzinsliche Kredite werden zum Teil mit Hilfe von Zins-Swaps und Zins-Caps abgesichert („Cash Flow Hedge für künftige Zinszahlungen“). Dadurch erfolgt wirtschaftlich eine Umwandlung von Krediten mit variablen Zinssätzen in solche mit festen Zinssätzen.

Wenn ein Sicherungsinstrument ausläuft oder verkauft wird oder wenn ein Sicherungsgeschäft die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäft gemäß IFRS 9 nicht mehr erfüllt, verbleibt ein etwaiger zu diesem Zeitpunkt vorhandener kumulierter Gewinn oder Verlust im Eigenkapital und wird erst entnommen, wenn die verbindlich zugesagte oder geplante Transaktion schließlich in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wird. Sofern mit dem Eintritt einer zugesagten oder geplanten Transaktion jedoch nicht mehr zu rechnen ist, wird der im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

b. Fair Value Hedge

Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte von Derivaten, die als Fair Value Hedge eingeordnet werden und eine hohe Kongruenz mit dem zugrundeliegenden Basisgeschäft aufweisen, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung gemeinsam mit den dem gesicherten Risiko zurechenbaren Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der gesicherten Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten erfasst.

Die beizulegenden Zeitwerte der verschiedenen derivativen Finanzinstrumente sind unter Punkt 32 „Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“ aufgeführt.

Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2020 bestanden ausschließlich Cash Flow-Sicherungsgeschäfte.

Management von Finanzrisiken

Im Rahmen ihrer Tätigkeit ist die Messer Industries Gruppe verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, insbesondere dem Kreditrisiko, dem Liquiditätsrisiko, dem Zinsrisiko und dem Währungsrisiko, die unter Punkt 32 „Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“ näher erläutert sind. Das Risikomanagementsystem ist auf die Unvorhersehbarkeit der Entwicklungen an den Finanzmärkten fokussiert und zielt darauf ab, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren. Der Konzern nutzt derivative Finanzinstrumente, um sich gegen bestimmte Risiken abzusichern.

Das Risikomanagement erfolgt grundsätzlich durch die zentrale Finanzabteilung („Group Treasury“) anhand der vom Management vorgegebenen Richtlinien. Das Group Treasury ermittelt und bewertet die Finanzrisiken und sichert sie ab. Die Richtlinien enthalten Grundsätze für das Risikomanagement sowie Einzelrichtlinien für bestimmte Bereiche, wie das Währungsrisiko, das Zinsrisiko, den Einsatz derivativer Finanzinstrumente und die Anlage überschüssiger Liquidität.

Verwendung von Annahmen, Schätzwerten und Ermessensentscheidungen

Die Aufstellung des Abschlusses nach IFRS verlangt von der Unternehmensleitung bestimmte Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen, die Auswirkungen auf die Wertansätze der Vermögenswerte und Schulden, die Angabe von Eventualforderungen und -schulden zum Bilanzstichtag und die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen des Geschäftsjahres haben. Die Einschätzungen und Annahmen betreffen die Zukunft. Daher können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzwerten abweichen.

Schätzungen und zugrundeliegende Annahmen werden laufend überprüft. Überarbeitungen von Schätzungen werden prospektiv erfasst. Soweit eine Änderung einer rechnungslegungsbezogenen Schätzung zu Änderungen der Vermögenswerte oder Schulden führt oder sich auf einen Eigenkapitalposten bezieht, werden Schätzänderungen durch Anpassung der Buchwerte der entsprechenden Vermögenswerte, Schulden oder Eigenkapitalposition erfasst.

COVID-19 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die der Bewertung zugrunde liegenden Schätzungen und Annahmen im Geschäftsjahr 2020.

Die mit den potenziell größten Auswirkungen auf den vorliegenden Konzernabschluss verbundenen Ermessensentscheidungen, zukunftsbezogenen Annahmen und Quellen von Schätzungsunsicherheiten waren insbesondere erforderlich bei:

a. Allokation und Wertminderungstest der Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Allokation der Geschäfts- oder Firmenwerte auf die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie die Durchführung der Impairment Tests im Sinne des IAS 36 auf der Basis von zukünftigen erwarteten Cash Flows dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Detailplanungszeitraum von vier Jahren und darüber hinaus unterliegt Schätzungen des Konzerns. Ebenso unterliegt die Ableitung der Kapitalisierungszinssätze Ermessensentscheidungen. Eine Veränderung der Einflussfaktoren, die bei der Prüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwertes sowie der übrigen immateriellen Vermögenswerte oder des Sachanlagevermögens verwendet werden, kann unter Umständen zu höheren, niedrigeren bzw. keinen Wertminderungen führen.

b. Bestimmung der Nutzungsdauern von Sachanlagevermögen sowie Beurteilung, welche Kostenbestandteile aktivierungsfähig sind

Die konzernweit einheitlichen Nutzungsdauern für die wesentlichen Sachanlagen sind aufgrund von Erfahrungswerten der Vergangenheit ermittelt und werden regelmäßig überprüft. Bei der Beurteilung, ob ein aktivierungsfähiger Vermögenswert vorliegt und welche Bestandteile der Anschaffungs- und Herstellungskosten aktivierungsfähig sind, treffen wir Annahmen bezüglich der erwarteten zukünftigen Nutzungsfähigkeit des Vermögenswertes.

c. Beurteilung der Notwendigkeit sowie Bemessung einer Wertminderung auf zweifelhafte Forderungen

Bei der Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen kommen Schätzungen bzgl. der Kreditwürdigkeit einzelner Kundschaft und Marktsegmente zum Tragen, genauso wie allgemeine Konjunkturprognosen in den verschiedenen Ländern und die Historie unserer Forderungsausfälle.

d. Bewertung von Pensionsverpflichtungen

Verpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionszusagen werden auf Basis versicherungsmathematischer Annahmen ermittelt. Diese sind vor allem der Diskontierungszinssatz, die Lebenserwartung sowie die Renten- und Lohnentwicklung. Der Diskontierungszinssatz wird auf der Grundlage von Renditen bestimmt, die am Bilanzstichtag für erstrangige festverzinsliche Industrieanlagen am Markt erzielt werden. Sensitivitätsanalysen zum Diskontierungszinssatz finden sich in der Anhangangabe.

e. Ansatz und Bewertung sonstiger Rückstellungen

Der Ansatz und die Bewertung der übrigen Rückstellungen erfolgen auf Basis der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit des zukünftigen Nutzenabflusses sowie anhand von Erfahrungswerten und den zum Stichtag bekannten Umständen. Der später tatsächlich eintretende Nutzenabfluss kann von der gebildeten Rückstellung sowohl positiv als auch negativ abweichen. Innerhalb der Rückstellungsarten kommen unterschiedliche Schätzungen und Ermessensausübungen zur Anwendung.

Der Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten beinhalten ein hohes Maß an Ermessen, ob eine gegenwärtige Verpflichtung besteht und ob ein künftiger Mittelabfluss wahrscheinlich sowie die Verpflichtung verlässlich schätzbar ist. Bei der Einschätzung holen wir die Einschätzungen in- und externer Anwälte ein. Änderungen des Sachstands können zu einer Anpassung der Rückstellung führen.

f. Ertragsteuern

IFRIC 23 stellt die Anwendung von Ansatz und Bewertungsvorschriften des IAS 12, wenn Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung besteht, klar. Für den Ansatz und die Bewertung sind Schätzungen und Annahmen zu treffen, zum Beispiel, ob eine Einschätzung gesondert oder zusammen mit anderen Unsicherheiten vorgenommen wird, ein wahrscheinlicher oder erwarteter Wert für die Unsicherheit herangezogen wird und ob Änderungen im Vergleich zur Vorperiode eingetreten sind. Das Entdeckungsrisiko ist für die Bilanzierung unsicherer Bilanzpositionen unbeachtlich. Die Bilanzierung erfolgt unter der Annahme, dass die Steuerbehörden den fraglichen Sachverhalt untersuchen und ihnen alle relevanten Informationen vorliegen.

Ertragsteuern

Der Steueraufwand umfasst tatsächliche und latente Steuern. Tatsächliche Steuern und latente Steuern werden im Gewinn oder Verlust erfasst, ausgenommen in dem Umfang, in dem sie mit einem Unternehmenszusammenschluss oder mit einem direkt im Eigenkapital oder im Sonstigen Ergebnis erfassten Posten verbunden sind.

Der Konzern hat festgelegt, dass Zinsen und Strafen auf Ertragsteuern, einschließlich unsicherer Steuerposten, nicht die Definition von Ertragsteuern erfüllen und deshalb nach IAS 37 bilanziert werden.

a. Tatsächliche Steuern

Tatsächliche Steuern sind die erwartete Steuerschuld oder Steuerforderung auf das für das Geschäftsjahr zu versteuernde Einkommen oder den steuerlichen Verlust, und zwar auf der Grundlage von Steuersätzen, die am Abschlussstichtag gelten oder in Kürze gelten werden, sowie alle Anpassungen der Steuerschuld für frühere Jahre. Der Betrag der erwarteten Steuerschuld oder Steuerforderung spiegelt den Betrag wider, der unter Berücksichtigung steuerlicher Unsicherheiten, sofern vorhanden, die beste Schätzung darstellt. Tatsächliche Steuerschulden beinhalten auch alle Steuerschulden, die als Folge der Festsetzung von Dividenden entstehen. Tatsächliche Steueransprüche und -schulden werden nur unter bestimmten Bedingungen saldiert.

b. Latente Steuern

Latente Steuern werden entsprechend der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode für alle am Bilanzstichtag bestehenden zeitlichen Unterschiede zwischen den Buchwerten von Vermögenswerten oder Schulden in der Bilanz und ihren korrespondierenden steuerlichen Werten sowie für den steuerlichen Verlust und für steuerliche Verlustvorträge ausgewiesen. Zeitliche Unterschiede, die bei dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwertes entstehen, werden gemäß IAS 12.15 unter Berücksichtigung von IAS 12.21B nicht in die Berechnung der latenten Steuern einbezogen. Der Berechnung der latenten Steuern liegen die derzeit gültigen oder angekündigten Steuersätze zugrunde, die zu dem Zeitpunkt Gültigkeit haben werden, zu dem sich die zeitlichen Unterschiede voraussichtlich umkehren werden. Aktive latente Steuern werden angesetzt, soweit die Wahrscheinlichkeit besteht, dass zukünftig steuerpflichtige Gewinne entstehen, die mit den ungenutzten steuerlichen Verlustvorträgen oder aktivischen Differenzen zwischen den Bilanzwerten und den korrespondierenden steuerlichen Werten verrechnet werden können.

Aktive und passive latente Steuern werden nur saldiert, wenn sie von der gleichen Steuerbehörde erhobene Ertragsteuern betreffen und das Unternehmen einen rechtlich durchsetzbaren Anspruch zur Verrechnung von Erstattungsansprüchen und Steuerschulden hat.

Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Sonstigen Ergebnis erfasst werden, werden ebenfalls im Sonstigen Ergebnis und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Latente Steuern werden in Sonstigen Ergebnis gebildet, sofern das Grundgeschäft ebenfalls im Sonstigen Ergebnis erfasst wurde.

Umsatzrealisierung

Der Umsatz enthält Verkäufe von Produkten und Dienstleistungen sowie Mieterlöse, vermindert um Skonto und Preisnachlässe.

a. Umsätze mit On Site-Anlagen und Pipeline-Lieferungen

Kundschaft, die Industriegase in großen Mengen benötigt (meist Sauerstoff, Stickstoff und Wasserstoff) und eine verhältnismäßig konstante Nachfrage entwickelt, wird in der Regel von auf oder neben dem Betriebsgelände der Kundschaft errichteten Anlagen beliefert, deren Kapazität häufig zugleich einen Anteil der Flüssigversorgung des umliegenden Marktes abdeckt. Diese Anlagen befinden sich im rechtlichen Eigentum der Messer Industries Gruppe und werden von ihr betrieben. Die Produktlieferverträge haben üblicherweise Laufzeiten von 10 bis 15 Jahren und enthalten im Allgemeinen Vereinbarungen über Mindestabnahmemengen oder Mindestpreise sowie Staffelpreisvereinbarungen. Umsätze werden realisiert, wenn die Lieferung an die Kundschaft erfolgt ist, was mit dem Übergang der Risiken und Eigentumsrechte an den Industriegasen einhergeht. Wird die Mindestabnahmemenge nicht erreicht, werden im Allgemeinen Umsatzerlöse in Höhe der vertraglichen Mindestabnahme gebucht. Für den Absatz über Pipelines gelten die gleichen Bedingungen und Bilanzierungsmethoden mit dem einzigen Unterschied, dass hier Kundschaft über eine Rohrleitung versorgt wird. Aufgrund regelmäßiger Abrechnungen sind zum Jahresende keine Schätzungen erforderlich.

Dabei sind bestimmte Gaslieferverträge, insbesondere die hierin eingeschlossenen langfristig vermieteten Gaserzeugungsanlagen, entsprechend IFRS 16 auf das Vorliegen eines Finanzierungsleasings zu untersuchen und gegebenenfalls als solches einzustufen. Im Falle eines Finanzierungsleasings nach IFRS 16 wird bei Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses bilanziell ein Verkauf unterstellt und ein Umsatz in Höhe des der Anlage zuzuordnenden Barwertes der Mindestleasingzahlungen erfasst. Der aus dem Finanzierungsleasing resultierende Zinsertrag wird unter den Sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Innerhalb der Messer Industries Gruppe wurde kein Finanzierungsleasing identifiziert.

b. Umsätze mit Flüssiggasen

Flüssigprodukte werden in der Regel in konzerneigenen Tanks gelagert, die an Kundschaft auf deren Gelände vermietet werden. Die Gase werden in Tankwagen, Tankaufliegern oder Waggons angeliefert und in die vermieteten Tanks umgefüllt. Die im Geschäftsbereich Flüssigprodukte üblichen Verträge haben in der Regel eine Laufzeit von zwei bis drei Jahren. Die Realisierung der Umsätze mit Flüssigprodukten erfolgt mit der Lieferung in den Tank. Die Erlöse aus der Vermietung der Tanks werden nach den Bedingungen der Mietverträge unter Berücksichtigung der Regelungen des IFRS 16 erfasst.

c. Umsätze mit Flaschengasen

Kundschaft mit Bedarf an kleinen Gasmengen (insbesondere bei den meisten Spezialgasen) erhalten die Produkte in Flaschen, die sich in der Regel im Eigentum des Konzerns befinden und an die Kundschaft vermietet werden. Flaschengase werden im Allgemeinen per Einzelbestellung oder im Rahmen von Verträgen mit Laufzeiten verkauft, die zwischen ein und zwei Jahren liegen. Umsätze aus dem Gasverkauf werden bei Lieferung an die Kundschaft realisiert. Die Erlöse aus der Vermietung der Flaschen werden nach den Bedingungen der Mietverträge unter Berücksichtigung der Regelungen des IFRS 16 erfasst.

d. Fertigungsaufträge

Die Umsatzrealisierung bei langfristigen Fertigungsaufträgen im Bereich Engineering erfolgt je nach Art der vertraglichen Gestaltung entweder zeitpunkt- oder zeitraumbezogen.

Nach IFRS 15 werden die Umsatzerlöse aus Engineering Projekten zeitraumbezogen erfasst, sofern sie die Kriterien des IFRS 15.35 erfüllen. Dies gilt in der Messer Industries Gruppe in der Regel nur für kundenschaftsspezifische Luftzerlegungsanlagen. Für sonstige Engineering Projekte, welche die genannten Kriterien nicht erfüllen, werden Umsatzerlöse nach IFRS 15 bei Fertigstellung des Projekts erfasst.

3. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis ist unverändert gegenüber dem Vorjahr und stellt sich wie folgt dar:

2020	Inland	Ausland	Gesamt
Vollkonsolidiert	9	28	37
Equity-Methode	–	4	4
Proportionale Methode	–	2	2
Stand zum 1.1.	9	34	43
Zugänge			
Unternehmenserwerbe	–	–	–
Abgänge			
Unternehmensverkäufe	–	–	–
Stand zum 31.12.	9	34	43
Vollkonsolidiert	9	28	37
Equity-Methode	–	4	4
Proportionale Methode	–	2	2

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

4. Umsatzerlöse

	1.1. - 31.12.2020		1.1. - 31.12.2019	
Aus Verträgen mit Kundschaft	1.730.889	88 %	1.491.719	88 %
Aus sonstigen Erlösquellen	234.603	12 %	195.889	12 %
Summe	1.965.492	100 %	1.687.608	100 %

Die Umsatzerlöse werden vor allem aus dem Verkauf von Flüssigprodukten, Flaschengasen, On Site- und Pipeline-Lieferungen generiert. Die Umsätze des Geschäftsjahres 2020 verteilen sich auf die einzelnen Vertriebskanäle wie folgt:

	1.1. - 31.12.2020		1.1. - 31.12.2019	
Flüssiggase	1.065.835	54 %	954.425	56 %
Flaschengase	351.697	18 %	266.437	16 %
Pipeline/On Site	184.873	9 %	154.982	9 %
Hardware/Sonstige	128.484	7 %	115.875	7 %
Aus Verträgen mit Kundschaft	1.730.889	88 %	1.491.719	88 %
Aus sonstigen Erlösquellen	234.603	12 %	195.889	12 %
Summe	1.965.492	100 %	1.687.608	100 %

Die Umsätze des Geschäftsjahres 2020 verteilen sich auf die einzelnen Regionen wie folgt:

	1.1. - 31.12.2020		1.1. - 31.12.2019	
Nordamerika	1.353.366	69 %	1.142.224	68 %
Westeuropa	353.677	18 %	296.249	17 %
Südamerika	258.449	13 %	249.135	15 %
Summe	1.965.492	100 %	1.687.608	100 %

5. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten beinhalten neben den direkt zurechenbaren Kosten, wie zum Beispiel Energie-, Personal- und Materialkosten, auch dem Produktionsprozess zuzurechnende Gemeinkosten einschließlich der Abschreibung auf die Luftzerlegungsanlagen.

	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Wareneinkauf	32.441	28.893
Produktionskosten		
Energie	228.587	213.647
Abschreibungen	161.835	137.158
Personalaufwand	89.386	84.293
Instandhaltung	32.656	34.027
Steuern und andere Gebühren	18.320	16.231
Sicherheit und Versicherungen	4.419	2.605
Sonstiges		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	390.289	339.671
Hardware	5.532	3.479
Dienstleistungen	1.207	629
Sonstige	36.396	10.931
Summe	1.001.068	871.564

6. Vertriebskosten

Zu den Vertriebskosten gehören alle Aufwendungen in Zusammenhang mit dem Vertrieb und der Vermarktung eines Produkts. Die Vertriebskosten enthalten damit neben den Kosten der Vertriebsabteilungen auch die Kosten der Logistik.

	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Personalaufwand	212.680	194.707
Abschreibungen	163.994	146.463
Transportkosten	126.506	111.496
Instandhaltung	28.004	28.946
Lagerhaltung	6.691	5.400
Versicherung	2.958	2.282
Werbung	587	864
Sonstige	47.194	52.446
Summe	588.614	542.604

7. Allgemeine Verwaltungskosten

In den Allgemeinen Verwaltungskosten werden die Personal- und Sachkosten der Leitungs- und Verwaltungsstellen ausgewiesen, soweit sie nicht als interne Dienstleistung auf andere Funktionsarten verrechnet worden sind.

	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Personalaufwand	82.032	75.756
Abschreibungen	20.235	8.984
Versicherungen und Prüfungsdienstleistungen	10.042	7.918
IT Dienstleistungen	6.405	6.201
Sonstige	62.399	70.699
Summe	181.113	169.558

8. Sonstige betriebliche Erträge

	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Fremdwährungskursgewinne aus dem operativen Geschäft	7.743	9.558
Gewinn aus dem Verkauf von langfristigen Vermögenswerten	7.605	3.696
Übrige periodenfremde Erträge	4.065	2.419
Erfolgswirksame Marktwertänderung von Derivaten	795	–
Erträge mit nahestehenden Unternehmen	669	700
Versicherungserstattungen	491	38
Sonstige Erstattungen	353	36
Vereinnahmung von Verbindlichkeiten	–	1.322
Erträge aus Änderungen des Konsolidierungskreises	–	794
Übrige	5.589	10.074
Summe	27.310	28.637

9. Sonstige betriebliche Aufwendungen

	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Fremdwährungskursverluste aus dem operativen Geschäft	7.527	3.320
Rechts- und Beratungskosten	6.003	33.703
Sonstige Steuern	4.140	3.599
Aufwendungen mit nahestehenden Unternehmen	2.778	1.935
Erfolgswirksame Marktwertänderung von Derivaten	271	119
Verlust aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	253	857
Bankgebühren	90	77
Periodenfremde Aufwendungen	–	598
Übrige	3.102	4.070
Summe	24.164	48.278

10. Finanzergebnis

	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Beteiligungsergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	58	326
Sonstiges Beteiligungsergebnis	(968)	(668)
Finanzerträge	11.369	31.699
Zinserträge aus		
Guthaben bei Kreditinstituten	473	4.975
Fremdwährungsgewinne	5.595	10.560
Ergebnis aus der Derivatebewertung	–	9.232
Sonstige Finanzerträge	5.301	6.932
Finanzierungsaufwendungen	(136.041)	(115.333)
Zinsaufwand aus		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	(83.418)	(92.469)
Leasingverhältnissen	(5.175)	(4.615)
Aufwendungen zur Abzinsung von Rückstellungen	(5.104)	(3.125)
Aktivierte Fremdkapitalkosten	5.034	6.876
Fremdwährungsverluste	(12.385)	(7.341)
Abschreibung Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	(11.094)	(5.091)
Ergebnis aus der Derivatebewertung	(169)	–
Sonstige Finanzaufwendungen	(23.730)	(9.568)
Summe	(125.582)	(83.976)

Bezüglich weiterer Ausführungen zu den Zinsaufwendungen für unsere Bankenfinanzierung und den Derivaten verweisen wir auf Punkt 27 „Finanzschulden“ beziehungsweise Punkt 32 „Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“.

11. Steuerergebnis

	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Laufende Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(8.607)	(35.359)
Latente Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(8.332)	42.329
Summe	(16.939)	6.970

Latente Ertragsteuern in Bezug auf Posten, die direkt dem Sonstigen Ergebnis belastet oder gutgeschrieben wurden:

	31.12.2020	31.12.2019
Bestand an latenten Ertragsteuern auf Ergebnisse aus der Neubewertung der Sicherungsgeschäfte	2.212	2.781
Bestand an latenten Ertragsteuern auf eine Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	(2.721)	(1.683)
Bestand an latenten Ertragsteuern auf Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Zusagen	2.743	2.138
Im Sonstigen Ergebnis erfasste aktive / (passive) latente Steuern	2.234	3.236

Bei der folgenden Überleitungsrechnung werden die einzelnen gesellschaftsbezogenen und mit den jeweiligen länderspezifischen Steuersätzen erstellten Ermittlungen der latenten Steuern unter Berücksichtigung von Konsolidierungsmaßnahmen zusammengefasst. Dabei wird die erwartete Ertragsteuer in den effektiv ausgewiesenen Steuerertrag übergeleitet. Zur Ermittlung der erwarteten Ertragsteuer wird der im Geschäftsjahr 2020 gültige Konzernertragsteuersatz in Anlehnung an den Steuersatz der Konzernmutter von 30,00 % (Vorjahr: 30,00 %) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert

	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Steuersatz	30,00 %	30,00 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	69.400	(3.761)
Erwartete Ertragsteuer/(-belastung)	(20.820)	1.128
Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwerten	–	–
Wertberichtigung/Nichtansatz von latenten Steuern auf temporäre Differenzen	14.462	824
Wertberichtigung/Nichtansatz von latenten Steuern auf Verlustvorträge	2.734	20.224
Effekte aus Steuergutschriften	143	148
Nicht abzugsfähige Zinsaufwendungen	–	–
Nicht abziehbare Quellensteuer/Sonstige Steuern	(8.125)	(5.381)
Effekte aus geänderten Steuersätzen	1.727	(231)
Equity Bilanzierung assoziierter Unternehmen	(1)	677
Steuerfreie Beteiligungserträge/Steuerfreie Gewinne aus dem Abgang von Tochtergesellschaften	–	–
Auf Vorjahre entfallender Steuer(aufwand)/-ertrag	(5.529)	(1.706)
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen/Einkommen ohne Besteuerung	(9.213)	(9.358)
Steuersatzunterschiede bei Konzernunternehmen	7.276	551
Sonstiges	407	94
Effektiver Steuerertrag / (-aufwand) aus laufender Geschäftstätigkeit	(16.939)	6.970
Effektive Steuerbelastung	24,41 %	185,32 %

Zum 31. Dezember 2020 bestehen innerhalb der Messer Industries Gruppe steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 430.598 TEUR (Vorjahr: 262.758 TEUR) sowie Verrechnungsguthaben in Form von Zinsvorträgen in Höhe von 8.809 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR).

Bei Konzerngesellschaften, die Verluste in der laufenden oder in der Vorperiode hatten, wurde ein latenter Steueranspruch in Höhe von 26 TEUR (Vorjahr: 74 TEUR) aktiviert, dessen Realisierung von künftigen zu versteuernden Ergebnissen abhängt, die höher sind als die Ergebniseffekte aus der Auflösung bestehender zu versteuernder temporärer Differenzen. Der Ansatz des latenten Steueranspruchs ist damit zu begründen, dass seine Realisierung aufgrund der steuerlichen Ergebnisplanung insoweit wahrscheinlich ist.

Für steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 201.270 TEUR (Vorjahr: 198.553 TEUR), Zinsvorträge in Höhe von 8.809 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) und auf temporäre Differenzen in Höhe von 3.476 TEUR (Vorjahr: 2.888 TEUR) wurden keine latenten Steuern gebildet, da aufgrund der steuerlichen Ergebnisplanung davon auszugehen ist, dass die steuerlichen Verlustvorträge und temporären Differenzen nicht genutzt werden können. Die temporären Differenzen in Höhe von 3.476 TEUR und die Zinsvorträge in Höhe von 8.809 TEUR sind als unverfallbar anzusehen.

Die Verlustvorträge der Messer Industries Gruppe ohne latenten Steueranspruch verfallen wie folgt:

Verfalldatum innerhalb von	31.12.2020
1 Jahr	1.461
2 Jahren	116
3 Jahren	1.637
Nach 3 Jahren	157.092
Unbegrenzt vortragsfähig	40.964
Summe	201.270

Gemäß IAS 12.39 sind latente Steuern auf den Unterschiedsbetrag zwischen dem in der Konzernbilanz erfassten anteiligen Eigenkapital einer Tochtergesellschaft und dem Beteiligungsbuchwert für diese Tochtergesellschaft in der Steuerbilanz der Muttergesellschaft zu bilden (Outside Basis Differences), wenn mit der Realisierung zu rechnen ist. Ursächlich für diese Unterschiedsbeträge sind im Wesentlichen thesaurierte Gewinne in- und ausländischer Tochtergesellschaften. Auf diese thesaurierten Gewinne wurden keine latenten Steuern berechnet, da sie auf unbestimmte Zeit reinvestiert werden oder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen. Im Falle von Ausschüttungen von Tochtergesellschaften unterlägen diese einer Dividendenbesteuerung. Ausschüttungen aus dem Ausland könnten darüber hinaus Quellensteuer auslösen. Zum 31. Dezember 2020 wurden keine passiven latenten Steuern aus Outside Basis Differences für geplante Dividendenzahlungen berücksichtigt, da eine Realisierung nicht geplant ist.

Die latenten Steuern sind zum 31. Dezember 2020 folgenden Bilanzposten zuzuordnen:

	31.12.2020	31.12.2019	In der GuV erfasst und sonst. erfolgsneutrale Veränderungen*	Im Sonstigen Ergebnis erfasst
Latente Steueransprüche				
Steuerliche Verlustvorträge und Steuergutschriften	57.619	20.917	36.702	–
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	17.148	200	16.948	–
Vorräte	861	619	242	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.455	5.107	1.348	–
Andere kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	346	628	(282)	–
Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	19.710	17.297	1.808	605
Sonstige langfristige Rückstellungen	15.413	9.694	5.719	–
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	21.782	30.993	(9.211)	–
Übrige	23.102	23.679	1.030	(1.607)
Summe	162.436	109.134	54.304	(1.002)
Verrechnung	(145.527)	(102.811)		
Latente Steueransprüche, netto	16.909	6.323		
Latente Steuerschulden				
Immaterielle Vermögenswerte	(175.541)	(279.461)	103.920	–
Sachanlagen	(383.016)	(331.678)	(51.338)	–
Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	(193)	(376)	183	–
Vorräte	(19.536)	(14.282)	(5.254)	–
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	(1.401)	–	(1.401)	–
Lang- und kurzfristige Finanzschulden	(26)	(588)	562	–
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	(3.016)	(3.200)	184	–
Übrige	(28.817)	(2.731)	(26.086)	–
Summe	(611.546)	(632.316)	20.770	–
Verrechnung	145.527	102.811		
Latente Steuerschulden, netto	(466.019)	(529.505)		
Gesamtbestand latente Steuern, netto	(449.110)	(523.182)	75.074	(1.002)

* davon erfolgsneutral erfasste Wechselkursänderungen: 83.406 TEUR

Die aktiven und passiven latenten Steuern setzen sich, saldiert in den jeweiligen Gesellschaften, wie folgt zusammen:

Latente Steuern	31.12.2020	31.12.2019
Latente Steueransprüche	16.909	6.323
Latente Steuerschulden	(466.019)	(529.505)
Gesamtbestand latente Steuern, netto	(449.110)	(523.182)

Die Überleitung der aktiven und passiven latenten Steuern in der Bilanz einerseits und der latenten Steuern in der Gewinn- und Verlustrechnung andererseits stellt sich wie folgt dar:

	1.1.-31.12.2020	1.1.-31.12.2019
Veränderung aktiver latenter Steuern in der Bilanz	10.586	6.323
Veränderung passiver latenter Steuern in der Bilanz	63.486	(529.505)
Unterschied	74.072	(523.182)
davon:		
Erfolgswirksam	(8.332)	42.329
Änderung Konsolidierungskreis	–	(569.792)
Verrechnung mit dem Sonstigen Ergebnis	(1.002)	3.236
Wechselkursänderungen	83.406	1.045

12. Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich aus Löhnen und Gehältern sowie Sozialversicherungsbeiträgen und anderen Leistungen an Arbeitnehmer (zum Beispiel Pensionen) zusammen.

	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Personalaufwand	390.050	359.172

Im vorstehenden Betrag sind Löhne und Gehälter in Höhe von 299.247 TEUR (Vorjahr: 266.035 TEUR), soziale Abgaben in Höhe von 74.207 TEUR (Vorjahr: 74.980 TEUR) sowie sonstige Personalaufwendungen in Höhe von 11.686 TEUR (Vorjahr: 14.190 TEUR) enthalten. Darüber hinaus setzt sich der Personalaufwand aus Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 3.683 TEUR (Vorjahr: 3.032 TEUR) und für leistungsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 1.227 TEUR (Vorjahr: 935 TEUR) zusammen.

13. Anzahl der Mitarbeitenden (Jahresdurchschnitt)

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeitenden gliedert sich wie folgt auf:

Regional	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Nordamerika	2.754	2.838
Südamerika	2.209	2.208
Westeuropa	802	802
Gesamtzahl der Mitarbeitenden	5.765	5.848

Funktional	1.1. - 31.12.2020	1.1. - 31.12.2019
Produktion und Abfüllung	2.581	2.630
Logistik	1.463	1.509
Marketing und Vertrieb	974	949
Verwaltung	600	632
Engineering	147	128
Gesamtzahl der Mitarbeitenden	5.765	5.848

Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

14. Immaterielle Vermögenswerte

2020	Geschäfts- oder Firmenwerte	Nutzungsrechte	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten				
Stand zum 1.1.2020	655.901	97.835	1.231.097	1.984.833
Zugänge	–	25.008	123	25.131
Umbuchungen	–	–	11.277	11.277
Abgänge	–	(7.061)	(102)	(7.163)
Währungsveränderungen	(89.472)	(7.853)	(94.727)	(192.052)
Stand zum 31.12.2020	566.429	107.929	1.147.668	1.822.026
Kumulierte Abschreibungen				
Stand zum 1.1.2020	–	(13.653)	(68.765)	(82.418)
Zugänge	–	(19.504)	(81.521)	(101.025)
Umbuchungen	–	–	–	–
Abgänge	–	2.261	11	2.272
Währungsveränderungen	–	1.781	8.255	10.036
Stand zum 31.12.2020	–	(29.115)	(142.020)	(171.135)
Nettobuchwerte zum 1.1.2020	655.901	84.182	1.162.332	1.902.415
Nettobuchwerte zum 31.12.2020	566.429	78.814	1.005.648	1.650.891

2019	Geschäfts- oder Firmenwerte	Nutzungsrechte	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten				
Stand zum 1.1.2019	1	–	–	1
Zugänge	–	7.385	326	7.711
Änderung des Konsolidierungskreises	655.430	91.119	1.233.790	1.980.339
Umbuchungen	–	–	1.234	1.234
Abgänge	–	(754)	(2.859)	(3.613)
Währungsveränderungen	470	85	(1.394)	(839)
Stand zum 31.12.2019	655.901	97.835	1.231.097	1.984.833
Kumulierte Abschreibungen				
Stand zum 1.1.2019	–	–	–	–
Zugänge	–	(13.977)	(68.819)	(82.796)
Änderung des Konsolidierungskreises	–	(62)	–	(62)
Umbuchungen	–	–	–	–
Abgänge	–	396	–	396
Währungsveränderungen	–	(10)	54	44
Stand zum 31.12.2019	–	(13.653)	(68.765)	(82.418)
Nettobuchwerte zum 1.1.2019	1	–	–	1
Nettobuchwerte zum 31.12.2019	655.901	84.182	1.162.332	1.902.415

Die Änderungen des Konsolidierungskreises in 2019 beinhalten den Zugang der Vermögenswerte der von Linde übernommenen Gesellschaften in den USA, in Kanada, Brasilien und Kolumbien, der eingebrachten westeuropäischen Gesellschaften sowie der von Praxair erworbenen Gesellschaft in Chile.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden jährlich, zum 31.12., einem Test auf Werthaltigkeit („Impairment Test“) unterzogen. Gemäß IAS 36 wird der Geschäfts- oder Firmenwert auf die kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit allokiert, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert überwacht wird und auf dieser Ebene durch einen Vergleich der diskontierten erwarteten zukünftigen Cash Flows mit dem Buchwert dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Werthaltigkeit getestet. Als kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse aus der fortgesetzten Nutzung erzeugen, die weitgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind (zahlungsmittelgenerierende Einheit), wurden grundsätzlich die in den einzelnen Ländern operativ tätigen Gesellschaften der Messer Industries Gruppe identifiziert. Sofern sich einzelne Produktions- und Vertriebsgesellschaften innerhalb eines Landes wirtschaftlich ergänzen, werden diese für Zwecke der Überwachung des Geschäfts- oder Firmenwertes zu Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zusammengefasst. Demnach wurden für Belgien, Brasilien, Deutschland, Kolumbien (ferner zusammengefasst mit den Geschäftsaktivitäten in Chile), die Niederlande, Spanien und die USA verschiedene Gesellschaften im Rahmen des Werthaltigkeitstests zusammengefasst.

Die folgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2020:

	31.12.2020	31.12.2019
Zahlungsmittelgenerierende Einheit USA	365.290	424.443
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Kanada	69.640	74.578
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Deutschland	33.086	33.086
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Frankreich	23.043	23.043
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Kolumbien	18.882	21.505
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Schweiz	17.512	17.429
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Spanien	13.879	13.879
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Belgien	9.623	9.623
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Brasilien	8.629	31.046
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Niederlande	3.649	3.649
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Algerien	1.979	2.403
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Portugal	1.217	1.217
	566.429	655.901

Der für die einzelne operative Gesellschaft erzielbare Betrag („Recoverable Amount“) basiert auf Berechnungen ihres jeweiligen Nutzungswerts („Value in Use“). Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme, die aus dem fortgesetzten Betrieb der einzelnen Gesellschaften erwartet werden. Die Cash Flow-Prognose basiert auf den vom Management genehmigten jüngsten Finanzplänen der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Ausgehend von den analysierten Ist-Ergebnissen der Vergangenheit wurden die Nutzungswerte auf Basis der im Rahmen der bis zum Jahr 2024 erstellten Detailplanungen zu erwartenden nachhaltigen Cash Flows berechnet. Der Cash Flow der Perioden nach Ablauf des Detailplanungszeitraums ergibt sich aus der dauerhaften Fortschreibung des letzten Geschäftsjahres des Detailplanungszeitraums (nach dem Modell der ewigen Rente). Die prognostizierten Cash Flows wurden mit einem geeigneten und jeweils landesspezifischen Kapitalisierungszinssatz auf den Bewertungsstichtag abgezinst. Bei der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes wurde auf das Kapitalmarktpreisbildungsmodell („Capital Asset Pricing Model“, kurz „CAPM“) zurückgegriffen, nachdem der Kapitalisierungszinssatz in die Komponenten Basiszinssatz, Risikozuschlag und Wachstumsabschlag zerlegt wird. Der risikolose Basiszinssatz wurde aus der Rendite von Staatsanleihen mit langen Laufzeiten in Abhängigkeit vom jeweiligen Länderrating („Moody's“) abgeleitet. Der Risikozuschlag wurde aus dem Produkt der Marktrisikoprämie und dem Betafaktor, der das relative Risiko einer bestimmten Aktie gegenüber dem Gesamtmarkt zum Ausdruck bringt, ermittelt. Die Marktrisikoprämie wurde aus dem Damodaran-Modell in Abhängigkeit vom jeweiligen Länderrating („Moody's“) landesspezifisch errechnet. Der Betafaktor wurde aus einer Analyse im Hinblick auf die mit der Messer Industries Gruppe vergleichbaren, börsennotierten Unternehmen („Peer Group“) ermittelt.

Die landesspezifischen Kapitalisierungszinssätze betragen wie folgt:

	31.12.2020	31.12.2019
Brasilien	9,79 %	10,90 %
Algerien	8,71 %	8,64 %
Portugal	8,33 %	8,27 %
Kolumbien	8,23 %	10,20 %
Spanien	7,48 %	7,44 %
Belgien	6,11 %	6,10 %
Frankreich	5,96 %	5,95 %
Kanada	5,55 %	6,30 %
USA	5,54 %	6,35 %
Schweiz	5,31 %	5,33 %
Niederlande	5,29 %	5,31 %
Deutschland	5,28 %	5,29 %

Die der Ermittlung der Nutzungswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugrunde gelegten Detailplanungen bis zum Jahr 2024 basieren auf den unter Anderem wesentlichen Annahmen für das Umsatzwachstum, auf der Entwicklung der EBITDA-Marge und der dauerhaften Wachstumsrate nach dem Detailplanungszeitraum.

Diese Annahmen stellen sich für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wie folgt dar:

Gesellschaft	Buchwert	Wesentliche Planungsannahmen			
	31.12.2020		Umsatzwachstum (CAGR)	Entwicklung EBITDA-Marge*	Wachstums-Rate **
Zahlungsmittelgenerierende Einheit USA	365.290	65 %	leicht steigend	leicht steigend	1,75 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Kanada	69.640	12 %	leicht steigend	leicht steigend	1,25 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Deutschland	33.086	6 %	deutlich steigend	deutlich steigend	1,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Frankreich	23.043	4 %	moderat steigend	moderat steigend	1,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Kolumbien	18.882	3 %	moderat steigend	moderat steigend	3,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Schweiz	17.512	3 %	moderat steigend	moderat fallend	1,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Spanien	13.879	2 %	moderat steigend	deutlich steigend	1,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Belgien	9.623	2 %	leicht steigend	leicht steigend	1,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Brasilien	8.629	2 %	moderat steigend	moderat steigend	3,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Niederlande	3.649	1 %	leicht steigend	stabil	1,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Algerien	1.979	0 %	leicht steigend	leicht fallend	1,0 %
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Portugal	1.217	0 %	deutlich steigend	deutlich steigend	1,0 %
Messer Industries Gruppe	566.429	100%			

* Ende des Detailplanungszeitraums im Vergleich zum aktuellen Wirtschaftsjahr

** Wachstum nach dem Detailplanungszeitraum

Die gewichtete durchschnittliche Wachstumsrate zur Extrapolation von Cash Flows außerhalb des Planungszeitraums beträgt für die westeuropäischen Einheiten einheitlich 1,0 % (Vorjahr: 0,5 %). Für die amerikanischen Einheiten liegt die durchschnittliche Wachstumsrate zwischen 1,25 % und 3,0 % (Vorjahr: einheitlich 1,5 %).

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse wurden folgende drei Szenarien simuliert:

- (a) Erhöhung der landesspezifischen Kapitalisierungszinssätze um 1 %-Punkt
- (b) Die dauerhafte Wachstumsrate nach dem Detailplanungszeitraum um 0,5 % abgesenkt
- (c) Das geplante EBIT der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten unterschreitet die Erwartungen über den gesamten Planungszeitraum und der danach folgenden dauerhaften Fortschreibung des letzten Geschäftsjahres 2024 um durchgehend 10 %

Bei diesen Szenarien ergibt sich bei sämtlichen Gesellschaften, mit Ausnahme von Spanien, kein Wertminderungsbedarf des Geschäfts- oder Firmenwertes. Für Spanien entspricht der erzielbare Betrag unter den oben genannten wesentlichen Planungsannahmen nahezu dem Buchwert. Insoweit führt jede nachteilige Veränderung der wesentlichen Planungsannahmen zu einer Wertminderung. Der Wertminderungsaufwand wird auf die Buchwerte der Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit in folgender Reihenfolge verteilt:

In einem ersten Schritt wird der Buchwert aller der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte vermindert und in einem zweiten Schritt der Buchwert der anderen Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit in deren Verhältnis zum Gesamtbuchwert reduziert.

Die oben aufgeführten Szenarien würden zu folgenden Wertminderungen führen:

Gesellschaft	Buchwert	Sensitivitätsszenarien		
		Kapitalisierungszinssatz +1 %-Pkt.	Wachstumsrate -0,5 %	EBIT -10 % Plan*
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Spanien	13.879	21.459	9.779	6.903

* Durchgehend für den gesamten Bewertungszeitraum

Nutzungsrechte

Nutzungsrechte betreffen die Vermögenswerte, die im Rahmen der Leasingverhältnisse nach IFRS 16 aktiviert wurden. Diese setzen sich wie folgt zusammen:

2020	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten				
Stand zum 1.1.2020	69.492	27.928	415	97.835
Zugänge	3.467	21.466	75	25.008
Abgänge	(3.695)	(3.335)	(31)	(7.061)
Währungsveränderungen	(5.288)	(2.536)	(29)	(7.853)
Stand zum 31.12.2020	63.976	43.523	430	107.929
Kumulierte Abschreibungen				
Stand zum 1.1.2020	(7.034)	(6.473)	(146)	(13.653)
Zugänge	(10.292)	(9.050)	(162)	(19.504)
Abgänge	698	1.554	9	2.261
Währungsveränderungen	1.078	692	11	1.781
Stand zum 31.12.2020	(15.550)	(13.277)	(288)	(29.115)
Nettobuchwerte zum 1.1.2020	62.458	21.455	269	84.182
Nettobuchwerte zum 31.12.2020	48.426	30.246	142	78.814

2019	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten				
Stand zum 1.1.2019	–	–	–	–
Zugänge	1.732	5.628	25	7.385
Änderung des Konsolidierungskreises	67.678	23.058	383	91.119
Abgänge	(36)	(718)	–	(754)
Währungsveränderungen	118	(40)	7	85
Stand zum 31.12.2019	69.492	27.928	415	97.835
Kumulierte Abschreibungen				
Stand zum 1.1.2019	–	–	–	–
Zugänge	(7.029)	(6.806)	(142)	(13.977)
Änderung des Konsolidierungskreises	(19)	(40)	(3)	(62)
Abgänge	36	361	(1)	396
Währungsveränderungen	(22)	12	–	(10)
Stand zum 31.12.2019	(7.034)	(6.473)	(146)	(13.653)
Nettobuchwerte zum 1.1.2019	–	–	–	–
Nettobuchwerte zum 31.12.2019	62.458	21.455	269	84.182

Im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen wurden Zinsaufwendungen in Höhe von 5.175 TEUR (Vorjahr: 4.615 TEUR) erfasst. Darüber hinaus wurden folgende Aufwendungen erfasst, die bei der Bewertung der Nutzungsrechte und entsprechender Verbindlichkeit nicht berücksichtigt wurden:

	2020	2019
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert mit geringem Wert	–	596
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	2.487	6.363
Aufwand für variable Leasingzahlungen	–	–
	2.487	6.959

Insgesamt haben die Leasingverhältnisse zu Zahlungsmittelabflüssen in Höhe von 21.917 TEUR (Vorjahr: 22.206 TEUR) im Berichtsjahr geführt.

Für die operativen Gesellschaften Messer LLC und Messer North America Inc., USA, lag der nach den beschriebenen Grundsätzen ermittelte Value in Use für zwei Leasingverträge unter dem Nettoanlagevermögen der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Der daraufhin nach den beschriebenen Grundsätzen ermittelte erzielbare Betrag („Recoverable Amount“) in Höhe von 4.221 TEUR ist kleiner als der Buchwert in Höhe von 6.409 TEUR. Die sich aus dem Vergleich zwischen Value in Use und Buchwert ergebende Unterdeckung in Höhe von 2.188 TEUR wurde in Form einer Wertminderung auf die Nutzungsrechte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Basis der Buchwerte verteilt. Die Wertminderung ist in der Position „Allgemeine Verwaltungskosten“ der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte setzen sich im Wesentlichen aus Kundenstämmen, Technologien / Patenten und Lizenzen, deren Nettobuchwerte zum 31. Dezember 2020 673.068 TEUR (Vorjahr: 775.389 TEUR), 139.046 TEUR (Vorjahr: 156.543 TEUR) bzw. 115.592 TEUR (Vorjahr: 130.011 TEUR) betragen, sowie aus übrigen immateriellen Vermögenswerten zusammen.

Die Kundenstämme resultieren aus der zum 1. März 2019 durchgeführten „Purchase Price Allocation“ und werden über den zum 31. Dezember 2020 verbleibenden Abschreibungszeitraum von bis zu 46 Jahren linear abgeschrieben. Die Nutzungsdauer der Kundenstämme beträgt maximal 47,5 Jahre und liegt über den originären maximalen Vertragslaufzeiten von 15 Jahren, da die jeweiligen Verlängerungsklauseln mit hoher Wahrscheinlichkeit von Seiten der Kundschaft in Anspruch genommen werden. Der Abschreibungsaufwand des Geschäftsjahres wird in den Vertriebskosten erfasst.

Der Posten Technologien beinhaltet vor allem Patente in den Segmenten Software, Öl & Gas, Energie, Lebensmittel und Gesundheitswesen, welche vom Linde Konzern erworben wurden. Die Nettobuchwerte der Patente zum 31. Dezember 2020 belaufen sich auf 120.751 TEUR (Vorjahr: 133.576 TEUR) in den USA, 8.025 TEUR (Vorjahr: 9.835 TEUR) in Kolumbien, 6.720 TEUR (Vorjahr: 7.742 TEUR) in Kanada und 3.550 TEUR (Vorjahr: 5.390 TEUR) in Brasilien.

Die Lizenzen beinhalten die Rechte für die Marken ‚Messer – Gases for Life‘ (113.892 TEUR, Vorjahr: 127.838 TEUR) und ‚REMEO‘ (1.700 TEUR, Vorjahr: 2.173 TEUR) und werden planmäßig über ihre Nutzungsdauer von 10 Jahren abgeschrieben.

15. Sachanlagen

2020	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2020	207.781	1.743.298	191.871	284.706	2.427.656
Zugänge	300	24.042	1.262	224.175	249.779
Umbuchungen	1.377	290.912	58.405	(361.971)	(11.277)
Abgänge	(2.571)	(9.939)	(1.926)	(730)	(15.166)
Währungsveränderungen	(17.734)	(163.742)	(21.244)	(15.335)	(218.055)
Stand zum 31.12.2020	189.153	1.884.571	228.368	130.845	2.432.937
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2020	(5.889)	(164.667)	(33.737)	–	(204.293)
Zugänge	(7.502)	(198.558)	(39.127)	–	(245.187)
Umbuchungen	4	(83)	79	–	–
Abgänge	120	5.897	1.147	–	7.164
Währungsveränderungen	410	21.786	5.019	–	27.215
Stand zum 31.12.2020	(12.857)	(335.625)	(66.619)	–	(415.101)
Nettobuchwerte zum 1.1.2020	201.892	1.578.631	158.134	284.706	2.223.363
Nettobuchwerte zum 31.12.2020	176.296	1.548.946	161.749	130.845	2.017.836

2019	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2019	–	–	–	–	–
Zugänge	950	20.674	3.401	223.976	249.001
Änderung des Konsolidierungskreises	207.038	1.618.943	178.887	194.953	2.199.821
Umbuchungen	3.414	115.588	13.630	(133.866)	(1.234)
Abgänge	(3.316)	(9.049)	(3.908)	(216)	(16.489)
Währungsveränderungen	(305)	(2.858)	(139)	(141)	(3.443)
Stand zum 31.12.2019	207.781	1.743.298	191.871	284.706	2.427.656
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2019	–	–	–	–	–
Zugänge	(6.532)	(168.295)	(34.981)	–	(209.808)
Änderung des Konsolidierungskreises	–	11	5	–	16
Umbuchungen	(2)	(10)	12	–	–
Abgänge	641	3.427	1.237	–	5.305
Währungsveränderungen	4	200	(10)	–	194
Stand zum 31.12.2019	(5.889)	(164.667)	(33.737)	–	(204.293)
Nettobuchwerte zum 1.1.2019	–	–	–	–	–
Nettobuchwerte zum 31.12.2019	201.892	1.578.631	158.134	284.706	2.223.363

Die Änderungen des Konsolidierungskreises in 2019 beinhalten den Zugang der Vermögenswerte der von Linde übernommenen Gesellschaften in den USA, in Kanada, Brasilien und Kolumbien, der eingebrachten westeuropäischen Gesellschaften sowie der von Praxair erworbenen Gesellschaft in Chile.

Im Geschäftsjahr wurden Fremdkapitalkosten für qualifizierte Vermögenswerte in Höhe von 5.034 TEUR (Vorjahr: 6.876 TEUR) aktiviert. Der Durchschnittszinssatz betrug 3,2 % (Vorjahr: 3,2 %).

In den Zugängen der Technischen Anlagen und Maschinen ist ein Nettobetrag in Höhe von 3.588 TEUR erfasst, der nach IFRIC 1 aufgrund von Bewertungsänderungen der bestehenden Rückbauverpflichtungen aktiviert wurde.

Des Weiteren sind in den Sachanlagen technische Anlagen, darunter Tanks und Gasflaschen, aus Operating-Leasingverhältnissen enthalten, bei denen die Messer Industries Gruppe als Leasinggeber auftritt.

Die zukünftig von der Kundschaft zu erhaltenden Mindestleasingzahlungen aus solchen Operating-Leasing-Verhältnissen verteilen sich wie folgt:

	31.12.2020	31.12.2019
fällig bis zu 1 Jahr	2.850	2.605
fällig in 1 bis 5 Jahren	4.036	4.518
fällig in mehr als 5 Jahren	101	168
	6.987	7.291

In der Berichtsperiode wurde ein Ertrag in Höhe von 8.383 TEUR (Vorjahr: 7.001 TEUR) aus variablen Mietzahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen erfasst.

16. Anteile an anderen Unternehmen

Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

Die folgenden Anteile an assoziierten Unternehmen wurden zum 31. Dezember 2020 mit dem Wert des anteiligen Eigenkapitals der Beteiligung angesetzt:

Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in Prozent		Buchwerte	
	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019
Nicht wesentliche Gesellschaften				
Limes S.A.S., Saint-Herblain	50%	50%	3.723	3.725
Cliffside Helium LLC, Delaware	26%	26%	47	47
Cliffside Refiners LP, Delaware	26%	26%	1.392	1.605
GreenCO2, Zwijndrecht	35%	35%	518	517
			5.680	5.894

Die Anteile an assoziierten Unternehmen entwickelten sich wie folgt:

	2020	2019
Anschaffungskosten		
Stand zum 1.1.	5.894	–
Anteilige Ergebnisse/Zugänge	228	100
Änderung des Konsolidierungskreises	–	5.704
Dividende/Abgänge	(306)	–
Währungsveränderungen	(136)	90
Stand zum 31.12.	5.680	5.894
Kumulierte Abschreibungen		
Stand zum 1.1.	–	–
Zugänge	–	–
Stand zum 31.12.	–	–
Nettobuchwert zum 1.1.	5.894	–
Nettobuchwert zum 31.12.	5.680	5.894

Die nachstehende Tabelle zeigt die zusammengefassten Finanzdaten der einzeln unwesentlichen assoziierten Unternehmen. Die Limes S.A.S., Frankreich, ist eine 50 %-Beteiligung der Messer France S.A.S., Frankreich. An der GreenCO2, Belgien, ist die bECO2 B.V.B.A., Belgien, zu 50 % beteiligt. Die Messer LLC, USA, hält 26 % an der Cliffside Refiners LP, USA, und 26 % an der Cliffside Helium LLC, USA.

	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Jahresüberschuss	876	401
Sonstiges Ergebnis	(232)	–
Gesamtergebnis	644	401

Gemeinschaftliche Tätigkeiten

Die Messer LLC, USA, hält jeweils eine 50 %-ige Beteiligung an einer gemeinsamen Vereinbarung mit dem Namen East Coast Nitrogen Company LLC, Delaware, USA, und East Cost Oxygen Company LLC, Delaware, USA, die als Partnerschaften zusammen mit der Air Products, USA, gegründet wurden, um flüssigen Stickstoff, Sauerstoff und Argon für ausgewählte Vertragspartner der gemeinsamen Vereinbarung zu produzieren.

Die zugehörigen Vermögenswerte und Schulden sowie Erlöse und Aufwendungen aus den gemeinschaftlichen Tätigkeiten werden in den Konzernabschluss entsprechend dem wirtschaftlich zuzurechnenden Anteil einbezogen.

Die nachstehende Tabelle zeigt die zusammengefassten Finanzdaten der einzeln unwesentlichen gemeinsamen Vereinbarungen:

	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Jahresüberschuss	(6.366)	(4.413)
Sonstiges Ergebnis	(5.562)	161
Gesamtergebnis	(11.928)	(4.252)

17. Beteiligungen

Der Posten Beteiligungen setzt sich aus Beteiligungen an den Gesellschaften Lida S.A.S., Frankreich, und Soprogez S.N.C., Frankreich zusammen, die weder konsolidiert noch nach der Equity-Methode bewertet werden.

18. Sonstige Finanzanlagen

Bei den sonstigen Finanzanlagen handelt es sich um Wertpapieranlagen, bezüglich deren Bewertung wir auf Punkt 32 „Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“ verweisen.

19. Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte

	31.12.2020	31.12.2019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	282
Sonstige Forderungen	25.365	37.082
Finanzielle Vermögenswerte	25.375	37.364
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.959	1.357
Nicht finanzielle Vermögenswerte	1.959	1.357
Summe	27.334	38.721

20. Vorräte

	31.12.2020	31.12.2019
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	24.018	27.233
Unfertige Erzeugnisse/Leistungen	6.166	3.797
Fertige Erzeugnisse und Waren	126.177	153.491
Summe	156.361	184.521

Von den am 31. Dezember 2020 angesetzten Vorräten wurden 17.772 TEUR (Vorjahr: 17.288 TEUR) mit ihrem Netto-Veräußerungswert bewertet. Es bestehen Wertminderungen in Höhe von 14.150 TEUR (Vorjahr: 14.834 TEUR) auf den Netto-Veräußerungswert. Die Wertminderungen wurden aufwandswirksam in den Umsatzkosten erfasst. Die Beträge der Vorräte, die als Aufwand in der Berichtsperiode erfasst worden sind, betragen 446.330 TEUR (Vorjahr: 385.252 TEUR).

21. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	31.12.2020	31.12.2019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	292.220	314.754
Wertberichtigungen auf Forderungen	(35.428)	(38.347)
Summe	256.792	276.407

22. Vertragssalden

Sämtliche Leistungen aus Engineering-Aufträgen wurden im Geschäftsjahr 2020 sowie 2019 endabgerechnet und der entsprechende Wert in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Leistungsverpflichtungen aus Verträgen mit Kundschaft

Die folgende Tabelle zeigt Leistungsverpflichtungen aus langfristigen Gaslieferverträgen mit Kundschaft:

	31.12.2020	31.12.2019
fällig im 1. Jahr	230.046	104.598
fällig im 2. Jahr	228.203	104.183
fällig im 3. Jahr	224.812	99.833
fällig in mehr als 3 Jahren	1.269.298	491.759
Gesamt	1.952.359	800.373

Die vorstehend ausgewiesenen Beträge betreffen im Wesentlichen die vertraglich vereinbarten festen Zahlungen, sogenannten „take-or-pay-Raten“. Variable Verpflichtungen wurden nicht berücksichtigt. Die Realisierung der Umsätze erfolgt grundsätzlich mit der Lieferung der Gase.

23. Sonstige kurzfristige finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte

	31.12.2020	31.12.2019
Sonstige Forderungen aus operativer Tätigkeit	14.294	29.194
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	5.365	4.731
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	3.686	5.095
Kautionen und Bürgschaften	416	388
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	–	109
Forderungen gegen Mitarbeitende	112	40
Übrige	561	2.762
Finanzielle Vermögenswerte	24.434	42.319
Sonstige Steuererstattungsansprüche	36.427	44.563
Abgegrenzte Kosten	6.276	9.449
Geleistete Anzahlungen	79	864
Übrige	6	45
Nicht finanzielle Vermögenswerte	42.788	54.921
Summe	67.222	97.240

24. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

	31.12.2020	31.12.2019
Kassenbestände, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	410.807	577.422
Zahlungsmitteläquivalente	–	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	410.807	577.422

25. Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer

	31.12.2020	31.12.2019
Rückstellungen für Pensionen	46.657	49.201
Rückstellungen für andere Leistungen an Arbeitnehmer	505	507
Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	47.162	49.708

Es sind Pensionsleistungen an Arbeiter und Angestellte in einigen Ländern sowohl in Form von leistungs- als auch beitragsorientierten Pensionsplänen vorgesehen. Diese Leistungen variieren nach den rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes. Die Zusagen basieren grundsätzlich auf der Beschäftigungsdauer und den Bezügen der begünstigten Mitarbeitenden. Die Rückstellungen für andere Leistungen an Arbeitnehmer betreffen hauptsächlich betriebliche oder gesetzliche Abfindungen

und Vorruhestandsleistungen. Bestimmte Verpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionszusagen werden durch selbstständige Treuhandpensionsfonds abgedeckt. Das Nettovermögen dieser Fonds ist überwiegend in handelbaren Aktien, Immobilien und festverzinslichen Wertpapieren angelegt.

Der in der Bilanz erfasste Wert leitet sich wie folgt her:

	31.12.2020	31.12.2019
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungszusagen	122.254	132.497
Barwert der rückstellungsfinanzierten Versorgungszusagen	15.048	18.787
Barwert aller Versorgungszusagen	137.302	151.284
Zeitwert des Planvermögens aller Fonds	(90.645)	(102.083)
Nettoschuld der bilanzierten Beträge	46.657	49.201

Der Barwert der fondsfinanzierten Versorgungszusagen entfällt mit 84.167 TEUR (Vorjahr: 86.463 TEUR) überwiegend auf Pensionspläne der Messer Canada Inc.

Die Messer Canada Inc. betreibt einen fondsfinanzierten Pensionsplan, der den Mitgliedern Leistungen in Form einer garantierten Rente auf Lebenszeit gewährt. Die Höhe dieser Rente basiert auf dem Durchschnittseinkommen und ist an Bedingungen hinsichtlich Alter und Dienstzeit geknüpft. In Kanada ist die leistungsorientierte Komponente des Plans („Defined Benefit“) seit dem 1. Januar 2005 für Neueintritte geschlossen. Neueinsteiger treten in einen beitragsorientierten Pensionsplan („Defined Contribution“) ein. Im leistungsorientierten Pensionsplan wurde die künftige Dienstzeiterfassung für die verbleibenden Mitarbeitenden eingestellt, wobei die letzte Erfassung am 30. Juni 2021 enden wird.

Der kanadische Pensionsplan wird von einem Rentenausschuss verwaltet, wobei die Vermögenswerte in einem vom Unternehmen rechtlich unabhängigen Pensionsfonds gehalten werden. Das Vermögen kann für keinen anderen Zweck als für die Zahlung von Rentenleistungen und damit verbundenen Verwaltungsgebühren verwendet werden.

Die Mindestfinanzierungsvorschriften in Kanada verlangen vom Unternehmen Sonderzahlungen, um etwaige Unterdeckungen der Vermögenswerte der Pläne im Verhältnis zu den entsprechenden Finanzierungszielen zu amortisieren. Anstelle dieser Sonderzahlungen sind Sicherheiten in Form von Akkreditiven bis zu einer Obergrenze von 15 % der versicherungsmathematischen Verbindlichkeit, die zur Bestimmung des Finanzierungsziels verwendet wird, zulässig. Gegenwärtig verwendet das Unternehmen keine Akkreditive. Gemäß der in Kanada geltenden gesetzlichen Bestimmungen kann ein nach Bereitstellung der aufgelaufenen Leistungen der Planmitglieder und nach Beendigung des Plans verbleibender Restbetrag an das Unternehmen zurückgegeben werden. Die Rentengesetzgebung in Kanada kann verlangen, dass das Unternehmen den Mitgliedern und Begünstigten einen Vorschlag bezüglich der Zuteilung von überschüssigem Vermögen unterbreitet. Ein Teil dieses Überschusses kann von der Gesellschaft zur Reduzierung zukünftiger Beiträge oder für die Zahlung von erstattungsfähigen Verwaltungskosten verwendet werden.

Das Unternehmen bietet außerdem einer begrenzten Anzahl von aktiven Mitarbeitenden sowie Rentnerinnen und Rentnern vom Arbeitgeber bezahlte Lebensversicherungen und Gesundheitsvorsorgepläne für die Zeit nach der Pensionierung an. Der Plan für Leistungen nach der Pensionierung ist nicht kapitalgedeckt. Aus den leistungsorientierten Pensionsplänen ist die Gesellschaft verschiedenen Risiken ausgesetzt. Neben allgemeinen versicherungsmathematischen Risiken wie dem Langlebkeitsrisiko und dem Zinssatz-

änderungsrisiko ist die Gesellschaft dem Währungsrisiko sowie dem Kapitalmarkt- bzw. Anlagerisiko ausgesetzt. Die Risiken aus den jeweiligen Plänen unterscheiden sich nur unwesentlich.

Die folgende Tabelle zeigt die Abstimmung der Finanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne mit den zum 31. Dezember 2020/2019 im Konzernabschluss bilanzierten Beträgen:

	31.12.2020		31.12.2019	
	Rückstellungs- finanzierte Versorgungs- zusagen	Fonds- finanzierte Versorgungs- zusagen	Rückstellungs- finanzierte Versorgungs- zusagen	Fonds- finanzierte Versorgungs- zusagen
Änderung des Barwerts der leistungsorientierten Pensionspläne				
Barwert aller Versorgungszusagen zum 1.1.	18.787	132.497	–	–
Änderung des Konsolidierungskreises	–	–	13.610	124.173
Laufender Dienstzeitaufwand	266	1.394	223	1.320
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	–	–	(245)	–
Zinsaufwand auf die Verpflichtungen	801	2.630	981	2.754
Arbeitnehmerbeiträge	–	503	–	489
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne)	(417)	7.486	5.214	6.058
Pensionszahlungen der Periode	(515)	(7.282)	(784)	(4.614)
Sonstiges	–	(9.041)	–	–
Wechselkursänderungen	(3.874)	(5.933)	(212)	2.317
Barwert aller Versorgungszusagen zum 31.12.	15.048	122.254	18.787	132.497
Änderung des Planvermögens aller Fonds				
Zeitwert des Planvermögens aller Fonds zum 1.1.	–	102.083	–	–
Änderung des Konsolidierungskreises	–	–	–	96.387
Zinserträge/(Verluste)	–	2.057	–	2.123
Erträge/(Verluste) (ohne Zinserträge/- verluste)	–	3.562	–	3.537
Eingezahlte Beträge - Arbeitgeber	–	2.151	–	2.264
Eingezahlte Beträge - Arbeitnehmer	–	503	–	489
Pensionszahlungen der Periode	–	(7.145)	–	(4.466)
Nicht bilanzierter Überhang Planvermögen	–	–	–	–
Sonstiges	–	(7.876)	–	–
Wechselkursänderungen	–	(4.690)	–	1.749
Zeitwert des Planvermögens aller Fonds zum 31.12.	–	90.645	–	102.083

Der Posten „Sonstiges“ unter den Versorgungszusagen betrifft Anpassungen des fondsfinanzierten Pensionsplans durch die Senkung des Umwandlungssatzes im ordentlichen Pensionierungsalter in der Messer Schweiz AG, Schweiz. Der jeweils gültige Umwandlungssatz dient dazu, das per Pensionierungsdatum vorhandene Altersguthaben in eine Altersrente umzuwandeln. Als Ergebnis der Änderung reduzierte sich die Verpflichtung des Konzerns um 1.165 TEUR, die ergebniswirksam erfasst wurden.

Zudem wird in dem Posten „Sonstiges“ der Abgang der Versorgungszusagen und des Planvermögens der Messer B.V., Niederlande, in gleicher Höhe ausgewiesen. Dieser Abgang erfolgte ergebnisneutral. Die Änderungen des Konsolidierungskreises in 2019 betreffen unsere Tochtergesellschaften in Westeuropa sowie Nord- und Südamerika, die zum 1. März 2019 zugegangen waren.

Der Zeitwert des Planvermögens verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Vermögenswertkategorien. Es handelt sich dabei um gewichtete Durchschnittswerte:

	31.12.2020 Marktwert		mit Marktpreis- notierung in einem aktiven Markt	ohne Marktpreis- notierung in einem aktiven Markt	31.12.2019 Marktwert	
Eigenkapitalinstrumente/ Fondsvermögen	39.179	44 %	5.128	34.051	46.218	45 %
Anleihen	37.321	41 %	4.806	32.515	41.316	40 %
Qualifizierte Versicherungspolizen	6.326	7 %	–	6.326	6.055	6 %
Immobilien	3.851	4 %	1.317	2.534	4.235	4 %
Sonstige Vermögenswerte	2.881	3 %	1.580	1.301	2.727	3 %
Barvermögen	1.087	1 %	1.087	–	1.532	2 %
Gesamt	90.645	100 %	13.918	76.727	102.083	100 %

Das Planvermögen dient ausschließlich der Erfüllung der definierten Leistungsverpflichtung. Die Unterlegung dieser Verpflichtung mit Finanzmitteln stellt eine Vorsorge für künftige Mittelabflüsse dar, die in einigen Ländern aufgrund bestehender gesetzlicher Vorgaben, in anderen Ländern auf freiwilliger Basis erfolgt. Aufgrund der Unterschiedlichkeit der Versorgungszusagen innerhalb der Gruppe werden keine Finanzinstrumente zur Absicherung des Zinssatzes eingesetzt. Die Gremien der einzelnen Pensionskassen bilden für die Finanzmittel, unter Berücksichtigung der Vorgaben des lokalen Managements, die bestmögliche Anlagestrategie, die dem Alter der Leistungsempfänger und dem damit einhergehenden Renteneintrittsalter gerecht wird und geltendem Recht entspricht. Den meisten Plänen liegt nicht Gewinnmaximierung als Ziel zugrunde, sondern eine optimale Versorgung der Gesellschaften und deren Mitarbeitenden. Die Vorsorgegelder werden verantwortungsvoll investiert.

Die versicherungsmathematischen Verluste/(Gewinne) aus der Neubewertung des Barwerts der Versorgungszusagen setzen sich wie folgt zusammen:

	1.1. – 31.12.2020		1.1. – 31.12.2019	
	Rückstellungs- finanzierte Versorgungs- zusagen	Fonds- finanzierte Versorgungs- zusagen	Rückstellungs- finanzierte Versorgungs- zusagen	Fonds- finanzierte Versorgungs- zusagen
Erfahrungsbedingte Anpassungen	409	395	1.566	(1.537)
Änderung der finanziellen Annahmen	(826)	7.091	3.648	7.595
Änderung der biometrischen Annahmen	–	–	–	–
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne) aus der Neubewertung des Barwerts der Versorgungszusage	(417)	7.486	5.214	6.058

In der Berichtsperiode wurden insgesamt folgende Posten ergebniswirksam erfasst:

	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Laufender Dienstzeitaufwand	1.660	1.543
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	–	–
Zinsaufwand auf die Verpflichtungen	3.431	3.735
Erwartete Erträge aus Planvermögen	(2.057)	(2.123)
Sonstiges	–	–
Summe der erfolgswirksam erfassten Beträge	3.034	3.155

Die Berechnung der Verpflichtungen sowie des in bestimmten Fällen zugehörigen Planvermögens beruhte auf folgenden versicherungsmathematischen Parametern (ausgewiesen als gewichteter Durchschnitt):

	31.12.2020 in Prozent	31.12.2019 in Prozent
Diskontierungssatz	2,19	2,65
Erwartete Lohn- und Gehaltssteigerungen	1,63	1,66
Erwarteter Ertrag aus Fondsvermögen	0,50	0,42
Erwartete Rentensteigerung	0,82	0,84

Bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen in Kanada fanden die CPM 2014-Tafeln Anwendung. Die Bewertung der Pensionsverpflichtung in der Schweiz erfolgte auf den Grundlagen BVG 2015 GT („Generations tafeln“). Bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen für die übrigen Konzernunternehmen wurden länderspezifische Sterbetafeln verwendet.

Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Gruppen von Versorgungsberechtigten:

	31.12.2020		31.12.2019	
Aktive Anwärter	90.420	66 %	92.302	61 %
Ausgeschiedene Anwärter	11.657	8 %	17.697	12 %
Pensionäre	35.225	26 %	41.285	27 %
Gesamt	137.302	100 %	151.284	100 %

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beläuft sich zum 31. Dezember 2020 auf 14,7 Jahre (Vorjahr: 15,1 Jahre).

Ein Anstieg bzw. Rückgang des Diskontierungssatzes um 50 Basispunkte hätte auf den Barwert der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2020 folgende Auswirkungen:

Veränderung Diskontierungssatz in Basispunkten	- 50	- / + 0	+ 50
Barwert aller Versorgungszusagen	149.801	137.302	127.088

Den Sensitivitätsberechnungen liegt die durchschnittliche Laufzeit der zum 31. Dezember 2020 ermittelten Versorgungsverpflichtungen zugrunde. Die Berechnung wurde für den als wesentlich eingestuften versicherungsmathematischen Parameter, den Diskontierungssatz, vorgenommen. Da der Sensitivitätsanalyse die durchschnittliche Duration der erwarteten Versorgungsverpflichtungen zugrunde liegt und folglich die erwarteten Auszahlungszeitpunkte unberücksichtigt bleiben, führen sie nur zu näherungsweisen Informationen bzw. Tendenzaussagen.

Für das Jahr 2021 erwartet der Konzern Beiträge zu den leistungsorientierten Plänen in Höhe von 4.089 TEUR (Vorjahr: 2.622 TEUR).

26. Sonstige Rückstellungen

	1.1.2020	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	Änderung Konsolidie- rungskreis	Währungs- umrechnung	31.12.2020
Langfristig							
Rückbau- verpflichtungen	27.603	5.393	(582)	–	–	(2.653)	29.761
Rechts- streitigkeiten	9.885	6.246	(750)	(922)	–	(2.438)	12.021
Umweltrisiken	7.104	9.950	(473)	–	–	(1.233)	15.348
Personal	3.274	3.031	(2.776)	(286)	–	(168)	3.075
Übrige	3.201	675	(500)	(2.649)	–	–	727
Summe	51.067	25.295	(5.081)	(3.857)	–	(6.492)	60.932
Kurzfristig							
Personal	10.670	4.626	(3.910)	(282)	–	(482)	10.622
Umweltrisiken	5.225	5.752	(4.236)	–	–	(542)	6.199
Rückbau- verpflichtungen	3.595	1.596	(246)	–	–	(297)	4.648
Rechts- streitigkeiten	1.384	2.014	(597)	(182)	–	(254)	2.365
Übrige	5.985	1.358	(4.279)	(248)	–	(118)	2.698
Summe	26.859	15.346	(13.268)	(712)	–	(1.693)	26.532

Aufgrund der breit gefächerten Restlaufzeiten der Verträge liegt die Restlaufzeit der Rückstellungen im Wesentlichen in einer Bandbreite zwischen einem und zehn Jahren.

Die Rückstellungen für vertraglich festgelegte Rückbauverpflichtungen von bestehenden Anlagen betreffen im Wesentlichen die Messer LLC, USA. Ein wesentlicher Anteil der Rückstellungen für Umweltrisiken entfällt auf die Messer North America Inc., USA, und wurde für mehrjährige Säuberungsverpflichtungen von Anlagen gebildet.

Die Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten entfallen im Wesentlichen auf die Bereiche Wettbewerb, Personal und Zivilrechtsstreitigkeiten. Bezüglich einer Rückstellung für Risikovorsorge für Rechtsangelegenheiten in Spanien verweisen wir auf weitere Ausführungen unter Punkt 31 „Eventualverbindlichkeiten“.

Die Rückstellungen für Personal zum 31. Dezember 2020 betreffen vorwiegend Bonuszahlungen und ausstehenden Urlaub.

Auf die Abzinsung der langfristigen Rückstellungen entfällt ein Betrag in Höhe von 3.771 TEUR (Vorjahr: 2.116 TEUR).

27. Finanzschulden

Am 1. März 2019 haben die Messer Industries GmbH und die Messer Industries USA, Inc., USA, als Kreditnehmer und die Yeti GermanCo 3 GmbH als weitere Partei einen Kreditvertrag mit einer Bankengruppe unter Führung der CITIBANK N.A., Vereinigtes Königreich, unterzeichnet.

Der Kreditvertrag dient zur teilweisen Finanzierung der Kaufpreiszahlung für das von Linde und Praxair in 2019 erworbene Geschäft in Nord- und Südamerika sowie zur Finanzierung der laufenden betrieblichen Aktivitäten.

Der Kreditvertrag beinhaltet drei Linien:

- „Facility B-1“ über 2.225 Mio. USD als langfristiges, voll gezogenes Darlehen mit einer Laufzeit von sieben Jahren, Kreditnehmer ist die Messer Industries USA, Inc., USA. Der Kredit wird, beginnend am 28. Juni 2019, vierteljährlich mit 0,25 % des ursprünglichen Betrages getilgt. Die vollständige Rückzahlung des Restbetrages erfolgt am 1. März 2026. Die Marge beträgt 2,5 % p. a. oder 1,5 % p. a. je nach zugrundeliegender Refinanzierungsbasis der Banken.
- „Facility B-2“ über 540 Mio. EUR als langfristiges, voll gezogenes Darlehen mit einer Laufzeit von sieben Jahren, Kreditnehmer ist die Messer Industries GmbH. Der Kredit ist endfällig am 1. März 2026. Die Marge betrug anfänglich, bis 28. August 2019, 2,75 % p. a. und unterliegt seitdem einem Anpassungsmechanismus, der sich nach der Entwicklung des Verhältnisses erstrangiger Nettoverschuldung zu konsolidiertem EBITDA richtet.
- „Revolving Facility“ über 450 Mio. USD: Kreditnehmer sind die Messer Industries GmbH und die Messer Industries USA, Inc., USA, und jede weitere Gesellschaft, die den Kreditvertrag als Garant absichert. Die Linie kann zur Working Capital Finanzierung sowie für alle generellen Finanzierungsbedürfnisse des Unternehmens auf revolving Basis genutzt werden. Es besteht keine Notwendigkeit den Kredit zu irgendeinem Zeitpunkt der Laufzeit auf Null zu reduzieren. Er steht bis zum 1. März 2024 zur Verfügung. Die Marge betrug bis 28. August 2019 1,75 % p. a. oder 0,75 % p. a., je nach zugrundeliegender Refinanzierungsbasis der Banken, und unterliegt seitdem einem Anpassungsmechanismus, der sich nach der Entwicklung des Verhältnisses erstrangiger Nettoverschuldung zu konsolidiertem EBITDA richtet.

Als Sicherheit für die gesamte Finanzierung dienen Garantien durch einzelne Konzerngesellschaften: Messer Industries GmbH, Messer Industries USA Inc., USA, Messer LLC, USA, Messer France S.A.S., Frankreich, Messer Canada Inc., Kanada, und Messer Gases Ltda., Brasilien.

Die Anteile folgender Gesellschaften sind den Banken verpfändet:

Messer Industries GmbH, Messer Industries USA, Inc., USA, Messer Gases Ltda., Brasilien, und Messer France S.A.S., Frankreich.

Die Anlagegegenstände folgender Gesellschaften sind den Banken verpfändet:

Messer Industries USA, Inc., USA, Messer Canada Inc., Kanada, und Messer LLC, USA. Der Buchwert des Sachanlagevermögens der Gesellschaften beträgt 1.197.882 TEUR.

Die Bankkonten folgender Gesellschaften sind den Banken verpfändet:

Messer Industries GmbH, Messer Gases Ltda., Brasilien, Messer France S.A.S., Frankreich, und Yeti GermanCo 3 GmbH mit einem Buchwert von insgesamt 198.737 TEUR.

Die Forderungen folgender Gesellschaften sind den Banken verpfändet:

Messer Gases Ltda., Brasilien, und die Intercompany-Forderungen der Yeti GermanCo 3 GmbH, der Messer Industries GmbH und der Messer France S.A.S., Frankreich. Der Buchwert der verpfändeten Forderungen beträgt 42.064 TEUR. Ferner sind Intercompany-Forderungen mit einem Nominalwert von 43.389 TEUR verpfändet.

Die zum 31. Dezember 2020 nicht ausgenutzten Kreditlinien betragen 290 Mio. EUR (Vorjahr: 279 Mio. EUR).

Die Darlehensstände und Fälligkeiten stellen sich zum 31. Dezember 2020 wie folgt dar:

2020	Zinssatz p. a.	Kreditlinie	Inanspruchnahme	Fälligkeit
Mio. \$ 2.225,0 Facility B-1	2,75 %	1.781.487	1.781.487	1. März 2026
Mio. € 540,0 Facility B-2	2,50 %	540.000	540.000	1. März 2026
Mio. \$ 263,1 Revolving Facility	0,00 %	214.408	–	1. März 2024
Mio. \$ 13,0 RFA – Ancillary Facility ¹	0,00 %	1.096	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA – Ancillary Facility ²	0,00 %	29.185	–	1. März 2024
Mio. \$ 44,0 RFA – Ancillary Facility ³	0,00 %	18.623	–	1. März 2024
Mio. \$ 39,9 RFA – Ancillary Facility ⁴	0,00 %	3.034	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA – Ancillary Facility ⁵	0,00 %	24.040	–	1. März 2024
Sonstige lokale Kredite ⁶	3,02 %	3.845	3.845	verschiedene
Leasingverbindlichkeiten ⁶	5,82 %	n/a	86.098	verschiedene
		2.615.718	2.411.430	
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung			(54.314)	
			2.357.116	

¹ 9.498 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2020 umgerechnet

² 7.486 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2020 umgerechnet

³ 17.234 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2020 umgerechnet

⁴ 29.482 TEUR als Garantie für Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2020 umgerechnet

⁵ 12.631 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2020 umgerechnet

⁶ Gewichteter Zinssatz per 31. Dezember 2020, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2020 umgerechnet

Zum 31. Dezember 2019 stellten sich die Darlehensstände und Fälligkeiten wie folgt dar:

2019	Zinssatz p. a.	Kreditlinie	Inanspruchnahme	Fälligkeit
Mio. \$ 2.225,0 Facility B-1	4,45 %	1.965.740	1.965.740	1. März 2026
Mio. € 540,0 Facility B-2	2,50 %	540.000	540.000	1. März 2026
Mio. \$ 263,1 Revolving Facility	0,00 %	234.200	–	1. März 2024
Mio. \$ 13,0 RFA – Ancillary Facility ¹	0,00 %	923	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA – Ancillary Facility ²	0,00 %	11.666	–	1. März 2024
Mio. \$ 44,0 RFA – Ancillary Facility ³	0,00 %	16.566	–	1. März 2024
Mio. \$ 39,9 RFA – Ancillary Facility ⁴	0,00 %	–	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA – Ancillary Facility ⁵	0,00 %	15.756	–	1. März 2024
Sonstige lokale Kredite ⁶	1,50 %	841	841	verschiedene
Leasingverbindlichkeiten ⁶	6,06 %	n/a	89.212	verschiedene
		2.785.692	2.595.793	
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung			(69.538)	
			2.526.255	

¹ 10.649 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2019 umgerechnet

² 28.391 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2019 umgerechnet

³ 22.601 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2019 umgerechnet

⁴ 35.517 TEUR als Garantie für Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2019 umgerechnet

⁵ 24.301 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2019 umgerechnet

⁶ Gewichteter Zinssatz per 31. Dezember 2019, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2019 umgerechnet

Bei den Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung handelt es sich um Bearbeitungs- und Vermittlungsgebühren an die finanzierenden Banken sowie diverse Rechts- und Beratungskosten, die im direkten Zusammenhang mit der Aufnahme der Finanzierungen entstanden sind. Diese Kosten werden im Wege der Effektivzinsmethode gemäß IFRS 9 über die Laufzeit der finanziellen Verbindlichkeiten verteilt.

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die Finanzschulden der Gruppe, die zu ihren Nominalwerten aufgenommen wurden:

	31.12.2020	31.12.2019
Langfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.306.414	2.486.752
Leasingverbindlichkeiten	71.081	74.194
Übrige	–	–
Abzgl. Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	(43.754)	(58.212)
	2.333.741	2.502.734
Kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	18.918	19.829
Leasingverbindlichkeiten	15.017	15.018
Übrige	–	–
Abzgl. Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	(10.560)	(11.326)
	23.375	23.521
Summe Finanzschulden, netto	2.357.116	2.526.255
Verbindlichkeiten mit festem Zinssatz	89.943	90.053
Verbindlichkeiten mit variablem Zinssatz (Zinsänderungen abgesichert)	1.873.203	–
Verbindlichkeiten mit variablem Zinssatz (Zinsänderungen nicht abgesichert)	448.284	2.505.740
Summe Finanzschulden, brutto	2.411.430	2.595.793
Die gewichteten durchschnittlichen Nominalzinssätze betragen für Verbindlichkeiten:		
gegenüber Kreditinstituten	2,69 %	4,03 %
Leasing	5,82 %	6,06 %
Sonstige Darlehen	–	–

Der durchschnittliche Zinssatz für bestehende Finanzschulden betrug 2,81 % p. a. zum 31. Dezember 2020 (Vorjahr: 4,10 % p. a.).

Die Finanzschulden ohne Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung sind wie folgt fällig:

2021	33.935
2022	31.970
2023	29.397
2024	25.531
2025	24.439
Nach 2025	2.266.158
	2.411.430

	2020	2019
Stand langfristige Finanzschulden zum 1.1.	2.502.734	–
Zahlungswirksame Veränderungen		
Neuaufnahmen	3.317	2.525.732
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	–	(61.608)
Tilgungen	(34.068)	(25.074)
Nicht zahlungswirksame Veränderungen		
Zuführung zu Leasingverbindlichkeiten	21.435	7.385
Änderungen Fristigkeiten	(5.227)	(19.845)
Währungsumrechnung	(5.517)	67
Währungsveränderungen	(160.027)	(3.363)
Änderung des Konsolidierungskreises	–	76.126
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	11.094	3.314
Stand langfristige Finanzschulden zum 31.12.	2.333.741	2.502.734

	2020	2019
Stand kurzfristige Finanzschulden zum 1.1.	23.521	–
Zahlungswirksame Veränderungen		
Neuaufnahmen	50	175
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	–	(13.119)
Tilgungen	(6.333)	(193)
Nicht zahlungswirksame Veränderungen		
Zuführung zu Leasingverbindlichkeiten	3.012	–
Änderungen Fristigkeiten	5.227	19.845
Währungsumrechnung	(1.136)	27
Währungsveränderungen	(966)	(19)
Änderung des Konsolidierungskreises	–	15.028
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	–	1.777
Stand kurzfristige Finanzschulden zum 31.12.	23.375	23.521

Unter dem Kreditvertrag sind die nachfolgenden wesentlichen Finanzkennzahlen (Financial Covenants) einzuhalten und in jedem vorgelegten Compliance Certificate zu berechnen:

- First Lien Net Leverage: Verhältnis der erstrangig besicherten, konsolidierten Nettoschulden zu konsolidiertem EBITDA. Dieser Covenant bezieht sich ausschließlich auf die Revolving Facility und wird nur dann getestet, wenn diese gezogen wird und mit der Ziehung eine Ausnutzung von 40 % überschritten wird. Er darf den Wert von 8x nicht überschreiten. Die Nichteinhaltung ist ein Event of Default, das jedoch nur von den Kreditgebern unter dem Revolving Credit festgestellt werden kann.

Die nachstehenden Covenants sind nur bei bestimmten geplanten Transaktionen einschlägig und ihre Einhaltung ist vor der Transaktion auf pro forma Basis nachzuweisen:

- Secured Net Leverage: Verhältnis der besicherten, konsolidierten Nettoschulden zu konsolidiertem EBITDA. Der Covenant ist zu testen, wenn Sicherheiten gegeben werden sollen, die nachrangig zu den Sicherheiten des Kreditvertrages stehen. Dabei muss der Covenant kleiner oder gleich 5,25:1.00 sein.
- Total Net Leverage: Das Verhältnis der gesamten Nettoschulden zu konsolidiertem EBITDA muss, je nach vorliegender Transaktion, kleiner oder gleich 5,25:1.00, 4,50:1.00 oder 3,75:1.00 sein.
- Fixed Charge Coverage: Das Verhältnis EBITDA zu (im Wesentlichen) bar gezahlten Zinsen muss größer 2,0 sein.

28. Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten

	31.12.2020	31.12.2019
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	2.052	–

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Wirtschaftshilfen in der Corona-Pandemie in Form von Steuerstundungen, deren Fälligkeit in die Zukunft gelegt wurde.

29. Laufende Ertragsteuerschulden und Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	31.12.2020	31.12.2019
Derivative Finanzinstrumente mit effektiver Hedge-Beziehung	15.255	12.669
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kundschaft	1.384	1.327
Erhaltene Kauttionen für Hardware	1.306	1.321
Zinsverbindlichkeiten	550	577
Derivative Finanzinstrumente ohne effektive Hedge-Beziehung	266	348
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	60	531
Übrige Verbindlichkeiten	64.278	16.403
Finanzielle Verbindlichkeiten	83.099	33.176
Passive Rechnungsabgrenzung und sonstige abgegrenzte Schulden	96.490	132.509
Lohn- und Gehaltsverbindlichkeiten	44.584	46.406
Sonstige Steuerschulden	25.669	38.521
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	16.203	18.583
Verbindlichkeiten gegenüber Sozialversicherungsträgern	9.296	13.543
Sonstige Verpflichtungen	42.613	60.058
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten	234.855	309.620
Summe	317.954	342.796

Die derivativen Finanzinstrumente mit effektiver Hedge-Beziehung enthalten die negativen Marktwerte bestehender Devisentermingeschäfte, Strom-Swaps und Zinsderivate.

Innerhalb des Postens „Passive Rechnungsabgrenzung und sonstige abgegrenzte Schulden“ sind Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen in Höhe von 65.824 TEUR enthalten (Vorjahr: 65.663 TEUR). Der verbleibende Betrag entfällt auf Umsatzabgrenzungen in Höhe von 23.026 TEUR, abgegrenzte Mieteinnahmen für Gasflaschen (6.856 TEUR), sonstige Abgrenzungen (586 TEUR) und Zuwendungen der öffentlichen Hand (198 TEUR).

Die Position „Sonstige Verpflichtungen“ beinhaltet Eventualverbindlichkeiten, die im Rahmen der Kaufpreisallokation in 2019 angesetzt wurden. Der Großteil entfällt auf die Messer Gases Ltda., Brasilien, und betrifft Verpflichtungen aus anhängigen Verfahren.

Laufende Ertragsteuerschulden

Die laufenden Ertragsteuerschulden in Höhe von 27.022 TEUR (Vorjahr: 283.166 TEUR) entfallen in Höhe von 1.041 TEUR (Vorjahr: 263.100 TEUR) auf den Organkreis in den USA. Ursächlich für die hohen Ertragsteuerschulden im Vorjahr waren im Wesentlichen die steuerlichen Belastungen in Zusammenhang mit verschiedenen Anteilsverkäufen und gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen, die zur Vorbereitung des Erwerbs des US-Geschäfts von Linde und Praxair durchgeführt und im Geschäftsjahr 2020 gezahlt wurden.

30. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Stammkapital wurde durch Gesellschafterbeschluss vom 29. März 2019 von 25 TEUR um 5 TEUR erhöht. Das Gezeichnete Kapital beträgt somit zum 31. Dezember 2020 30 TEUR (Vorjahr: 30 TEUR) und ist voll eingezahlt.

Kapitalrücklage

Mit Einlagevertrag vom 25. Februar 2019 hat die Investments S.à r.l., Luxemburg, mit der Yeti GermanCo 1 GmbH vereinbart, eine Kapitaleinlage in Höhe von 225 TEUR in die Kapitalrücklage der Gesellschaft zu leisten. Die Einlage erfolgte gemäß „Payment Direction Agreement“ vom 25. Februar 2019 in Höhe von 75 TEUR bar durch Zahlung direkt an die Yeti GermanCo 1 GmbH und indirekt über Zahlungen an die Yeti GermanCo 2 GmbH und Yeti GermanCo 3 GmbH in Höhe von je 75 TEUR.

Mit Darlehensvertrag vom 25. Februar 2019 hat die Yeti Investments S.à r.l., Luxemburg, der Yeti GermanCo 1 GmbH ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von 557.657 TEUR gewährt. Anschließend erfolgte durch Einlagevertrag vom 27. Februar 2019 eine Kapitaleinlage in Form einer Sacheinlage durch Übertragung der Forderung der Yeti Investments S.à r.l., Luxemburg in die Kapitalrücklage der Yeti GermanCo 1 GmbH in Höhe von 557.657 TEUR.

Mit Vereinbarung vom 27. Februar 2019 haben die Messer Group GmbH und die Yeti GermanCo 1 GmbH die Einbringung von Forderungen und Verbindlichkeiten aus den westeuropäischen Messer- Gesellschaften als gemischte Sacheinlage in Höhe von 150.207 TEUR in das Eigenkapital der Gesellschaft beschlossen.

Hiervon entfällt auf Forderungen ein Betrag in Höhe von 89.549 TEUR, auf Verbindlichkeiten 7.650 TEUR und auf die Abtretung einer Kaufpreisforderung der Messer GasPack GmbH gegen die Messer GasPack 2 GmbH ein Betrag von 68.308 TEUR.

Am 27. Februar 2019 hat die Messer Group GmbH ihre Anteile an der Yeti GermanCo 2 GmbH in Höhe von 600.515 TEUR in die Kapitalrücklage der Yeti GermanCo 1 GmbH eingebracht. Zur Erreichung des angestrebten Beteiligungsverhältnisses an der Yeti GermanCo 1 GmbH hat die Messer Group GmbH am 28. Februar 2019 eine Einlage in Höhe von 16 TEUR in die Kapitalrücklage der Yeti GermanCo 1 GmbH geleistet.

Die Messer Group GmbH hat sich mit Einlage- und Abtretungsvertrag vom 2./3. Mai 2019 verpflichtet, die Kaufpreisforderung für 11 % Minderheitsanteile an der Messer Industriegase GmbH an die Yeti GermanCo 1 GmbH abzutreten und anschließend in Form einer Sacheinlage der freien Kapitalrücklage der Yeti GermanCo 1 GmbH zuzuführen. Dadurch erhöhte sich die Kapitalrücklage der Yeti GermanCo 1 GmbH um 21.278 TEUR.

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2020 1.329.973 TEUR (Vorjahr: 1.329.973 TEUR).

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Konzernergebnisse, soweit diese nicht ausgeschüttet worden sind, sowie Effekte aus der Neubewertung der Nettoschuld aus den leistungsorientierten Pensionszusagen unter Berücksichtigung von latenten Steuern.

Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals

In dieser Position werden erfolgsneutrale Veränderungen des Eigenkapitals ausgewiesen, soweit sie nicht auf Kapitaltransaktionen mit Anteilseignern (zum Beispiel Kapitalerhöhungen oder Ausschüttungen) beruhen. Hierzu zählen der Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung (erfolgsneutrale Währungsumrechnung), das Ergebnis aus der Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb sowie Veränderungen aus der Bewertung des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten.

Anteile nicht-beherrschender Gesellschafter

Dieser Posten enthält die Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Beteiligungen. Minderheitsbeteiligungen werden von Minderheitsgesellschaftern in Algerien und Belgien gehalten.

Die Dividendenzahlungen an andere Gesellschafter enthalten Ausschüttungen der Vorjahresergebnisse.

Die folgenden Gesellschaften haben unwesentliche Anteile nicht-beherrschender Gesellschafter:

Name und Sitz der Tochtergesellschaften	Land	Anteil in Prozent	
		31.12.2020	31.12.2019
bECO2 B.V.B.A., Zwijndrecht	Belgien	70%	70%
Messer Algérie SPA, Alger	Algerien	59,86%	59,86%

Kapitalmanagement

Eine starke Eigenkapitalausstattung ist für die Messer Industries Gruppe eine wichtige Voraussetzung, um den dauerhaften Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Als Eigenkapital werden dabei die in der Bilanz ausgewiesenen Posten angesehen. Eigenkapital ersetzende oder Eigenkapital ähnliche Instrumente werden nicht eingesetzt.

Die Eigentümer der Messer Group GmbH, CVC, das Management in Schlüsselpositionen und das Advisory Board tragen dafür Sorge, das Vertrauen der kreditgebenden Banken, Gläubiger und des Marktes im Allgemeinen in die Messer Industries Gruppe durch eine starke Eigenkapitalausstattung zu erhalten.

Das Management in Schlüsselpositionen und das Advisory Board überprüfen regelmäßig die Einhaltung dieser und weiterer Zielgrößen und berichten darüber den kreditgebenden Banken.

31. Eventualverbindlichkeiten

Haftungsverhältnisse

Die Verpflichtungen aus der Übernahme von Garantien belaufen sich auf folgende Beträge:

	31.12.2020		31.12.2019	
	Höchstmögliche Verpflichtung	Ausweis als Verbindlichkeit	Höchstmögliche Verpflichtung	Ausweis als Verbindlichkeit
Garantien	83.268	–	122.848	–

Bei den Garantien handelt es sich im Wesentlichen um Garantien, die vertragliche Verpflichtungen der jeweiligen Hauptschuldner abdecken. Alle Sicherheiten für Verbindlichkeiten verbundener Unternehmen wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert und sind daher in der oben dargestellten Tabelle nicht enthalten.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Konzern hat sich verpflichtet, in die Anschaffung, Herstellung und Instandhaltung verschiedener Produktionsstätten zu investieren. Verpflichtungen dieser Art beziehen sich auf den zukünftigen Erwerb von Maschinen und Anlagen zu Marktpreisen. Ebenfalls existieren langfristige Verträge, aus denen Verpflichtungen resultieren. Am 31. Dezember 2020 betrug das Obligo aus Bestellungen und Investitionsvorhaben sowie langfristigen Verträgen 612.942 TEUR (Vorjahr: 325.469 TEUR).

Prozessrisiken

Im November 2017 fand eine Durchsuchung bei Messer Ibérica de Gases S.A., Spanien, statt. Im Rahmen dessen wurden Dokumente beschlagnahmt, die im Zusammenhang mit Genehmigungen zum Bau und Betrieb unserer Luftzerlegungsanlagen und einer Spende für die Renovierung einer Stadthalle stehen. Mit einer Entscheidung über die Klageerhebung wird in 2021 gerechnet.

Im Februar 2019 wurde im Rahmen eines zweiten Ermittlungsverfahrens eine weitere Durchsuchung bei der

Gesellschaft durchgeführt. Im Fokus der Ermittlungen stand der Bezug, Verbrauch und die Weitergabe von Strom an Carbuos Metallicos.

Ein drittes Ermittlungsverfahren ist anhängig. Die Offenlage der Ermittlungsakten ist noch nicht erfolgt, sodass weder der Ermittlungsgegenstand bekannt ist, noch gegen wen sich die Ermittlung richtet.

Aktuell wird davon ausgegangen, dass die Wahrscheinlichkeit einer strafrechtlichen Verurteilung gering ist. Möglich wäre die Verhängung von Bußgeldern in einem später separat eingeleiteten Verwaltungsverfahren.

Der spanische Energieversorger Endesa hat, nachdem die spanische Aufsichtsbehörde gegen diesen einen Zahlungsbescheid für Netznutzungsentgelt erlassen hat, gegenüber Messer Ibérica de Gases S.A. eine Nachbelastung in gleicher Höhe von 35,6 Mio. EUR für angeblich im Zeitraum 2008 bis Februar 2020 zu wenig entrichtetes Netznutzungsentgelt gestellt. Nach Einschätzung unserer lokalen spanischen Anwälte bestehen seitens Endesa und Messer Ibérica de Gases S.A. starke Argumente, um im Rahmen eines Rechtsmittelverfahrens den Zahlungsanspruch der spanischen Aufsichtsbehörde aus dem Ausgangsbescheid und damit auch den durch Endesa an Messer Ibérica de Gases S.A. geltend gemachten Zahlungsanspruch erfolgreich abzuwehren.

Selbst wenn man von einem Zahlungsanspruch ausginge, sehen unsere lokalen Anwälte gute Argumente für eine Reduzierung des geltend gemachten Betrages auf unter 10 Mio. EUR wegen der Einrede der Verjährung und einem nur anteiligen eigenen Verbrauch des Stroms durch Messer Ibérica de Gases S.A.

Messer Ibérica de Gases S.A. hat für etwaige Bußgelder aufgrund nicht formal rechtskonform gestellter Anträge und dadurch formal fehlender Genehmigungen eine Rückstellung in Höhe von 5 Mio. EUR gebildet.

Es ist mit einer Verfahrensdauer von vier bis sieben Jahren zu rechnen.

Sonstige Rechtsangelegenheiten

Die Messer Industries Gruppe ist des Weiteren in den Bereichen Wettbewerbs- und Kartellrecht, Zivilrecht, Steuerrecht sowie Umweltschutz einer Vielzahl von rechtlichen Risiken ausgesetzt.

Für diese Verfahren wurde, sofern die Verpflichtung hinreichend konkretisiert ist, eine angemessene Risikovorsorge gebildet. Aus heutiger Sicht ergeben sich daraus keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz- oder Ertragslage des Konzerns.

32. Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten

Die nachfolgende Tabelle stellt die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte der einzelnen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten für jede einzelne Klasse von Finanzinstrumenten zum 31. Dezember 2020 dar. Sie enthält keine Informationen zum beizulegenden Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Schulden, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert darstellt.

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2020	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9			Wertansatz Bilanz nach IFRS 16	Beizu- legender Zeitwert 31.12.2020
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
Finanzielle Vermögenswerte							
Sonstige Finanzanlagen	FVOCI	209	–	209	–	–	209¹
Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	AC	25.375	25.375	–	–	–	25.375¹
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	256.792	256.792	–	–	–	
Andere kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	AC	20.748	20.748	–	–	–	
Derivative Finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	–	–	–	–	–	–
Derivate in einer effektiven Sicherungsbeziehung	FVOCI	3.686	–	3.686	–	–	3.686¹
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	AC	410.807	410.807	–	–	–	

¹ Hierarchie Stufe 2

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2020	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9			Wertansatz Bilanz nach IFRS 16	Beizule- gender Zeitwert 31.12.2020
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Langfristige Finanzschulden	AC	2.262.660	2.262.660	–	–	–	2.476.453 ¹
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	n/a	71.081	–	–	–	71.081	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	AC	2.052	2.052	–	–	–	2.019 ¹
Kurzfristige Finanzschulden	AC	8.358	8.358	–	–	–	
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	n/a	15.017	–	–	–	15.017	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	148.045	148.045	–	–	–	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	AC	67.578	67.578	–	–	–	
Derivative Finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	266	–	–	266	–	266 ¹
Derivate in einer effektiven Sicherungsbeziehung	FVOCI	15.255	–	15.255	–	–	15.255 ¹

¹ Hierarchie Stufe 2

Die nachfolgende Tabelle stellt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte für jede einzelne Klasse von Finanzinstrumenten zum 31. Dezember 2019 gemäß IFRS 9 dar:

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2019	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9			Wertansatz Bilanz nach IFRS 16	Beizule- gender Zeitwert 31.12.2019
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
Finanzielle Vermögenswerte							
Sonstige Finanzanlagen	FVOCI	209	–	209	–	–	209¹
Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	AC	37.364	37.364	–	–	–	37.364¹
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	276.407	276.407	–	–	–	
Andere kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	AC	37.115	37.115	–	–	–	
Derivative Finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	109	–	–	109	–	109¹
Derivate in einer effektiven Sicherungsbeziehung	FVOCI	5.095	–	5.095	–	–	5.095¹
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	AC	577.422	577.422	–	–	–	

¹ Hierarchie Stufe 2

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2019	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9			Wertansatz Bilanz nach IFRS 16	Beizule- gender Zeitwert 31.12.2019
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Langfristige Finanz- schulden	AC	2.428.540	2.428.540	–	–	–	2.475.752 ¹
Langfristige Verbindlich- keiten aus Leasing	n/a	74.194	–	–	–	74.194	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	AC	–	–	–	–	–	
Kurzfristige Finanz- schulden	AC	8.503	8.503	–	–	–	8.503 ¹
Kurzfristige Verbindlich- keiten aus Leasing	n/a	15.018	–	–	–	15.018	
Verbindlichkeiten aus Lie- ferungen und Leistungen	AC	215.231	215.231	–	–	–	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	AC	20.159	20.159	–	–	–	
Derivative Finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	348	–	–	348	–	348 ¹
Derivate in einer effektiven Sicherungsbeziehung	FVOCI	12.669	–	12.669	–	–	12.669 ¹

¹ Hierarchie Stufe 2

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts nutzt die Messer Industries Gruppe folgende Hierarchie der Inputfaktoren:

Stufe 1: Preise, die in aktiven, für das Unternehmen am Bemessungsstichtag zugänglichen Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notiert sind

Stufe 2: Andere als die in Stufe 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind

Stufe 3: Inputfaktoren, die für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbar sind

Bei den nicht konsolidierten Beteiligungen, die als nicht finanzielle Posten eingestuft wurden, wurde grundsätzlich keine Bewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen. Bei der Bewertung der Beteiligungen zum beizulegenden Zeitwert wird der in diesem Markt quotierte Marktwert zugrunde gelegt.

Langfristige Forderungen und sonstige langfristige Vermögenswerte sowie langfristige Finanzschulden und Verbindlichkeiten werden auf den Barwert abgezinst. Dem Bewertungsmodell werden dabei die zum Bilanzstichtag gültigen Zinsstrukturkurven und Wechselkurse, bezogen auf die entsprechenden Fristigkeiten, zugrunde gelegt.

Bei den kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie den liquiden Mitteln entsprechen die Buchwerte aufgrund der kurzen Restlaufzeit näherungsweise dem beizulegenden

Zeitwert. Für nicht finanzielle Posten ist kein beizulegender Zeitwert angegeben, da sie keine Finanzinstrumente im Sinne des IFRS 7 sind.

Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten umfassen die Ergebnisauswirkungen aus Finanzinstrumenten. Diese beinhalten im Wesentlichen Bewertungsergebnisse aus der Währungsumrechnung, Anpassungen an den beizulegenden Zeitwert sowie Wertminderungen und -aufholungen.

Die folgenden Nettoergebnisse umfassen die Ergebnisauswirkungen aus Finanzinstrumenten nach den Bewertungsklassen des IFRS 9:

2020 in TEUR	aus Zinsen	Nettogewinne und Nettoverluste			
		zum beizulegenden Zeitwert	Währungsumrechnung	Wertminderung	aus Abgang
Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	–	763	(65)	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	(90.711)	–	(2.040)	–	–
Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	3.766	–	(4.367)	(2.861)	–
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	–	(240)	–	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	–	42	–	–	–

Die folgenden Nettoergebnisse umfassen die Ergebnisauswirkungen aus Finanzinstrumenten nach den Bewertungsklassen des IFRS 9 im Jahr 2019:

2019 in TEUR	aus Zinsen	Nettogewinne und Nettoverluste			
		zum beizulegenden Zeitwert	Währungs-umrechnung	Wert-minderung	aus Abgang
Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	(1.418)	9.113	(1.029)	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	(97.916)	–	2.627	–	1.322
Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	8.579	–	6.841	(3.848)	–
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	–	–	–	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	280	–	–	–	–

Derivative Finanzinstrumente

Die Messer Industries Gruppe setzt derivative Finanzinstrumente im Wesentlichen zur Sicherung von Währungs- und Rohstoffpositionen sowie variablen Zinszahlungen ein, um daraus resultierende Risiken zu reduzieren. Fremdwährungsrisiken aus gebuchten Transaktionen werden weitgehend abgesichert. Das Exposure für Rohstoff- und Währungssicherungen wird aus der Planung des Bedarfes für die Produktion und der damit erforderlichen zukünftigen Käufe über den abgesicherten Zeitraum ermittelt, die daher hoch wahrscheinlich sind. Der Sicherung von Zinszahlungen liegt ein variabler verzinsten Kredit zugrunde. Das Risiko und die Bewertung werden laufend überwacht. Als Sicherungsinstrumente nutzt die Messer Industries Gruppe derzeit marktgängige Devisentermingeschäfte, Non-Deliverable Forwards („NDFs“), Zins-Derivate sowie Strom-Swaps.

Sicherungsgeschäfte werden nur mit Geschäftspartnern guter Bonität abgeschlossen, daraus resultierende mögliche Ineffektivitäten würden für den Fall, dass sie materiell sind, ergebniswirksam separat ausgewiesen werden.

Der Konzern verwendet derzeit derivative Finanzinstrumente für die Sicherung von zukünftigen Zahlungen für Stromeinkäufe in den USA und Währungssicherungen für zukünftige USD-Zahlungen aus Fremdwährungsverbindlichkeiten in Kanada. Darüber hinaus werden derivative Finanzinstrumente zur Sicherung von zukünftigen variablen USD-Zinszahlungen des USD-Kredits („Facility B-1“) sowie variablen EUR-Zinszahlungen des EUR-Kredits („Facility B-2“) eingesetzt. Für diese Sicherungen werden die Regelungen des Hedge Accountings nach IFRS angewendet („Cash Flow Hedges“). Der durchschnittliche Sicherungskurs beträgt bei den Stromeinkäufen 29,94 USD (24,40 EUR) pro Megawattstunde (Vorjahr: 30,56 USD (27,20 EUR)), bei den Währungssicherungen 1,278 USD/CAD, der fixierte Zinssatz beträgt 0,46 % und die Zinsobergrenze

beim Zins-Cap liegt bei 0,25 %. Nicht im Rahmen von Hedge Accounting werden darüber hinaus Zahlungsströme im Wesentlichen in den Währungen USD, EUR, BRL und COP gesichert, als Instrumente werden Devisentermingeschäfte und NDFs verwendet.

Im Konzern bestehen derzeit keine derivativen Finanzinstrumente, die für die Absicherung von beizulegenden Zeitwerten („Fair Value Hedges“) und Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe („Net Investment Hedges“) qualifiziert sind.

Darüber hinaus werden auch Sicherungen eingegangen, die nicht nach den Regeln des Hedge Accounting bilanziert werden. Nichtsdestotrotz entsprechen diese Sicherungsbeziehungen aus ökonomischer Sicht den Grundsätzen des Risikomanagements.

Aktiva	31.12.2020		31.12.2019	
	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen
Finanzderivate in TEUR				
Währungs-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	–	–	1.158	3.999
Devisentermingeschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	0	140	–	25
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
Strom-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	3.151	15.924	3.937	16.213
Gas-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
Zins-Derivate				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	535	432.000	–	–
sonstige Geschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	109	22.831
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
Summe	3.686	448.064	5.204	43.068

Passiva	31.12.2020		31.12.2019	
Finanzderivate in TEUR	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen
Währungs-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	–	–	259	10.845
Devisentermingeschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	36	986	132	5.509
als Cash Flow Hedge	820	17.170	–	–
Strom-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	8.553	53.141	12.410	71.775
Gas-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	144	631
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
Zins-Derivate				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	5.882	1.441.203	–	–
sonstige Geschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	230	11.690	72	19.930
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
Summe	15.521	1.524.190	13.017	108.690

Das Nominalvolumen der derivativen Finanzinstrumente besteht aus der Summe der Nominalbeträge der einzelnen Kontrakte. Der beizulegende Zeitwert errechnet sich dagegen aus der Bewertung sämtlicher Kontrakte zu den Preisen des Bewertungsstichtags. Er gibt an, wie sich das Ergebnis bei sofortiger Glattstellung der Derivatekontrakte zum Stichtag verändert hätte.

Der effektive Teil der Wertveränderungen derivativer Finanzinstrumente, der in der Berichtsperiode erfolgsneutral im OCI erfasst wurde, beträgt 14.113 TEUR (Vorjahr: 13.863 TEUR). Der Betrag, der während der Periode aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung im Rahmen von Hedge Accounting umgliedert wurde, beträgt 9.948 TEUR (Vorjahr: 4.496 TEUR) und schlägt sich im Wesentlichen in den Umsatzkosten nieder. Der ineffektive Teil der Marktwertänderung wird dagegen direkt ergebniswirksam erfasst.

Im Geschäftsjahr wurden keine wesentlichen zu berücksichtigenden ineffektiven Teile der Marktwertänderung der Sicherungsinstrumente identifiziert.

Die folgende Tabelle zeigt, wann die Zahlungsströme aus Cash Flow Hedges eintreten und wie der beizulegende Zeitwert die Gewinn- und Verlustrechnung beeinflusst:

in TEUR	beizulegender Zeitwert (Buchwert) 31. Dezember 2020	Nominal- volumen	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Währungs-Swaps					
Aktiva	–	–	–	–	–
Passiva	(820)	17.170	17.170	–	–
Strom-Swaps					
Aktiva	3.151	15.924	1.229	14.695	–
Passiva	(8.553)	53.141	22.914	30.227	–
Zins-Derivate					
Aktiva	535	432.000	–	432.000	–
Passiva	(5.882)	1.441.203	18.132	1.423.071	–

in TEUR	beizulegender Zeitwert (Buchwert) 31. Dezember 2019	Nominal- volumen	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Währungs-Swaps					
Aktiva	1.158	3.999	3.999	–	–
Passiva	(259)	10.845	10.845	–	–
Strom-Swaps					
Aktiva	3.937	16.213	1.931	14.282	–
Passiva	(12.410)	71.775	25.067	46.708	–
Zins-Derivate					
Aktiva	–	–	–	–	–
Passiva	–	–	–	–	–

Die Messer Industries Gruppe schließt Derivate gemäß dem Internationalen Swaps and Derivative Association (ISDA) Agreement ab. Diese Vereinbarung erfüllt nicht die Kriterien für eine Saldierung in der Konzernbilanz, da sie das Recht zur Saldierung nur im Falle künftiger Ereignisse wie dem Ausfall oder der Insolvenz des Konzerns oder des Kontrahenten gewährt. In der nachfolgenden Tabelle sind die möglichen finanziellen Auswirkungen einer Saldierung der beschriebenen Vereinbarung dargestellt, unabhängig davon, ob sie gemäß IAS 32.42 in der Konzernbilanz saldiert werden.

in TEUR	31.12.2020			31.12.2019		
	Bruttobeträge der Derivate in der Konzern-Bilanz	Beträge aus Netting-Vereinbarungen	Netto-beträge	Bruttobeträge der Derivate in der Konzern-Bilanz	Beträge aus Netting-Vereinbarungen	Netto-beträge
Derivative Vermögenswerte	–	–	–	109	(37)	72
Derivative Verbindlichkeiten	–	–	–	72	37	109

Management von Finanzrisiken

Im Rahmen ihrer Tätigkeit ist die Messer Industries Gruppe verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, insbesondere dem Kreditrisiko, dem Liquiditätsrisiko, dem Zinsrisiko und dem Währungsrisiko, die im Folgenden näher erläutert sind. Das Risikomanagementsystem ist auf die Unvorhersehbarkeit der Entwicklungen an den Finanzmärkten fokussiert und zielt darauf ab, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren. Der Konzern nutzt derivative Finanzinstrumente, um sich gegen bestimmte Risiken abzusichern.

Das Risikomanagement erfolgt grundsätzlich durch die zentrale Finanzabteilung („Group Treasury“) anhand der vom Management vorgegebenen Richtlinien. Das Group Treasury ermittelt und bewertet die Finanzrisiken und sichert sie ab. Die Richtlinien enthalten Grundsätze für das Risikomanagement sowie Einzelrichtlinien für bestimmte Bereiche, wie das Währungsrisiko, das Zinsrisiko, den Einsatz derivativer Finanzinstrumente und die Anlage überschüssiger Liquidität. Für weitere Ausführungen zum Risikomanagement verweisen wir auf den Risikobericht im Lagebericht.

Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko ist das Risiko von finanziellen Verlusten, falls Kundschaft oder die Vertragspartei eines Finanzinstruments seinen bzw. ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Für sonstige finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Investments, wie zum Beispiel Bankguthaben, Wertpapiere und positive Marktwerte von Derivaten, bestehen keine Wertberichtigungen, da das Kreditrisiko als sehr gering eingestuft wird. Solche Risiken werden von der Fachabteilung Group Treasury durch die Auswahl bonitätsstarker Kontrahenten und eine Limitierung der Anlagebeträge begrenzt.

Das Ausfallrisiko entsteht in der Messer Industries Gruppe hauptsächlich aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die entsprechende Wertberichtigung wird in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste durch die Analysen der historischen Ausfalldaten und Prognosen zukünftiger wirtschaftlicher Verhältnisse bemessen. Erwartete Kreditverluste sind eine wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung der Kreditverluste.

Das Ausfallrisiko in der Messer Industries Gruppe wird in erster Linie durch die individuellen Merkmale der Kundschaft beeinflusst.

Für Zwecke der Risikosteuerung wird jede Kundschaft zunächst individuell hinsichtlich ihrer Kreditwürdigkeit analysiert, bevor die jeweilige Konzerngesellschaft ihre standardisierten Liefer- und Zahlungskonditionen anbietet. Diese Analyse umfasst, soweit erhältlich, Jahresabschlüsse, Auskünfte von Kreditagenturen, Brancheninformationen und in manchen Fällen auch Bankauskünfte. Bestimmte Limits werden grundsätzlich für jede Kundschaft individuell bestimmt. Diese stellen den maximal ausstehenden Betrag dar, der ohne Zustimmung durch den Risikomanagement-Ausschuss gewährt werden kann. Die Limits werden mindestens einmal im Quartal überprüft.

Dabei wird auch berücksichtigt, ob es sich um eine natürliche oder juristische Person handelt. Ebenso berücksichtigt werden geografischer Standort, Branche, Altersstruktur der bestehenden Forderungen sowie Auftreten und Dauer von Zahlungsproblemen.

Im Rahmen der Bewertung der Forderungen wird der erwartete Kreditverlust über die Gesamtlaufzeit der jeweiligen Forderungen berücksichtigt. Dazu verwendet die Messer Industries Gruppe das vereinfachte Wertminderungsmodell.

Zur Bewertung des erwarteten Kreditrisikos werden die Forderungen basierend auf der bestehenden Kreditrisiko- und der jeweiligen Fälligkeitsstruktur gruppiert. Außerdem wird die Kundschaft zur Überwachung des Ausfallrisikos in Gruppen eingeteilt. Die dabei zu berücksichtigenden Gruppen mit vergleichbaren Ausfallrisiken ergeben sich bei der Messer Industries Gruppe aus den Geschäftsbereichen und dem Geschäftssitz der jeweiligen Kundschaft.

Bei objektiven Hinweisen, dass die erwarteten zukünftigen Zuflüsse beeinträchtigt sind, wird eine Forderung als wertgemindert eingestuft. Dies sind beispielsweise eine drohende Insolvenz oder ein Vertragsbruch aufgrund eines Ausfalls. Ein Ausfall liegt grundsätzlich immer vor, sofern es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seine Verbindlichkeiten vollumfänglich begleichen kann.

Daher führt jedes Unternehmen der Messer Industries Gruppe eine Analyse durch um festzustellen, ob für die Kundschaft, deren Forderungen über eine bestimmte Anzahl von Tagen überfällig sind, objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, die auf ein erhöhtes Kreditrisiko hinweisen. Ein erhöhtes Kreditrisiko besteht spätestens, wenn die Überfälligkeit der Forderung wesentlich über der durchschnittlichen Umschlagshäufigkeit liegt. Dies kann je nach Gesellschaft zwischen 90 und 270 Tage variieren.

Die nachfolgende Tabelle enthält Informationen über das geschätzte Ausfallrisiko und die erwarteten Kreditausfälle für langfristige und kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2020, die gemäß dem Ausfallereignis berechnet wurden:

	Forderungs- bestand	Ausfallrate in Prozent	Erwarteter Kreditverlust
Wertberichtigung auf individueller Basis	55.193	45,4	25.058
Wertberichtigung auf kollektiver Basis gemäß Ausfallereignis			
Überfälligkeit in Tagen:			
nicht überfällig	180.114	1,6	2.811
zwischen 1 und 30 Tage	31.849	3,2	1.011
zwischen 31 und 60 Tage	9.003	8,5	762
zwischen 61 und 90 Tage	3.546	17,7	627
zwischen 91 und 120 Tage	2.958	42,5	1.256
zwischen 121 und 180 Tage	2.162	26,0	563
zwischen 181 und 270 Tage	2.626	32,6	857
mehr als 271 Tage	4.779	52,0	2.483
	292.230		35.428

Die Wertberichtigungen auf langfristige und kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

	2020	2019
Stand zum 1.1.	38.347	–
Zusätzlicher Abschreibungsbedarf zum 1. Januar 2020	–	–
Nettoveränderung ergebniswirksam	2.861	4.026
Nettoveränderung nicht erfolgswirksam	(1.834)	(39)
Änderung des Konsolidierungskreises	–	34.539
Währungsveränderungen	(3.946)	(179)
Stand zum 31.12.	35.428	38.347

Die Wertberichtigung betrifft Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und wurde ausschließlich in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste berechnet.

Die nachfolgende Tabelle enthält die Informationen über das geschätzte Ausfallrisiko und die erwarteten Kreditausfälle für langfristige und kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2019:

	Forderungs- bestand	Ausfallrate in Prozent	Erwarteter Kreditverlust
Wertberichtigung auf individueller Basis	56.880	36,1	20.507
Wertberichtigung auf kollektiver Basis gemäß Ausfallereignis			
Überfälligkeit in Tagen:			
nicht überfällig	175.745	2,1	3.735
zwischen 1 und 30 Tage	42.528	4,9	2.074
zwischen 31 und 60 Tage	12.164	12,4	1.510
zwischen 61 und 90 Tage	5.421	23,0	1.245
zwischen 91 und 120 Tage	3.354	33,6	1.126
zwischen 121 und 180 Tage	3.786	29,6	1.119
zwischen 181 und 270 Tage	4.522	39,8	1.799
mehr als 271 Tage	10.636	49,2	5.232
	315.036		38.347

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko, das heißt das Risiko, dass die Messer Industries Gruppe ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen kann, wird sowohl durch Schaffung der notwendigen finanziellen Flexibilität als auch durch ein effektives Cash-Management begrenzt. Neben liquiden Mitteln stehen der Messer Industries Gruppe langfristige, freie Kreditlinien zur Sicherung der Liquidität zur Verfügung. Es liegen keine Anzeichen vor, dass eingeräumte Kreditrahmen in ihrer Verfügbarkeit eingeschränkt sind. Liquiditätsrisiken werden regelmäßig überwacht und an das Management berichtet, insbesondere vor dem Hintergrund der Einhaltung der unter Punkt 27 „Finanzschulden“ erläuterten Kriterien (Financial Covenants).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit von weniger als einem Jahr. Bezüglich der Fälligkeiten der Finanzschulden verweisen wir auf Punkt 27 „Finanzschulden“. Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten haben Laufzeiten länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren.

Aus der nachfolgenden Tabelle sind die Cash Flows der finanziellen Verbindlichkeiten ersichtlich:

Beschreibung	Buchwert 31.12.2020	Erwarteter Cash Flow	Cash Flows 2021		Cash Flows 2022 - 2025		Cash Flows ab 2026	
			Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	2.488.693	(2.862.376)	(62.914)	(234.541)	(246.451)	(77.304)	(10.004)	(2.231.162)
Finanzschulden ¹	2.271.018	(2.644.701)	(62.914)	(18.918)	(246.451)	(75.252)	(10.004)	(2.231.162)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	2.052	(2.052)	-	-	-	(2.052)	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	148.045	(148.045)	-	(148.045)	-	-	-	-
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	67.578	(67.578)	-	(67.578)	-	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	15.255	(15.255)	-	(4.645)	(5.883)	(4.727)	-	-
Finanzderivate ²	15.255	(15.255)	-	(4.645)	(5.883)	(4.727)	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	266	(266)	-	(266)	-	-	-	-
Finanzderivate ²	266	(266)	-	(266)	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen	86.098	(114.650)	(4.609)	(15.017)	(12.774)	(36.085)	(11.169)	(34.996)

¹ Die Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung wurden bereits als Mittelabfluss gezeigt und sind somit kein Bestandteil künftiger Cash Flows.

² Bei den Finanzderivaten stellt die Tilgung vertragliche Zahlungsströme dar.

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2020 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten wurden nicht berücksichtigt. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Kurs per 31. Dezember 2020 umgerechnet.

Beschreibung	Buchwert 31.12.2019	Erwarteter Cash Flow	Cash Flows 2020		Cash Flows 2021 - 2024		Cash Flows ab 2025	
			Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	2.672.433	(3.352.156)	(101.323)	(255.219)	(396.445)	(80.042)	(112.417)	(2.406.710)
Finanzschulden ¹	2.437.043	(3.116.766)	(101.323)	(19.829)	(396.445)	(80.042)	(112.417)	(2.406.710)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	215.231	(215.231)	-	(215.231)	-	-	-	-
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	20.159	(20.159)	-	(20.159)	-	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	12.669	(12.669)	-	(8.306)	-	(4.363)	-	-
Finanzderivate ²	12.669	(12.669)	-	(8.306)	-	(4.363)	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	348	(348)	-	(348)	-	-	-	-
Finanzderivate ²	348	(348)	-	(348)	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen	89.212	(119.714)	(4.600)	(15.018)	(12.926)	(36.837)	(12.976)	(37.357)

¹ Die Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung wurden bereits als Mittelabfluss gezeigt und sind somit kein Bestandteil künftiger Cash Flows.

² Bei den Finanzderivaten stellt die Tilgung vertragliche Zahlungsströme dar.

Zinsrisiko

Dieses Risiko kann entstehen, wenn die Zahlungsverpflichtungen aus verzinslichen Verbindlichkeiten entweder von der Laufzeit oder von der Höhe her nicht durch entsprechende Aktivpositionen oder Derivate besichert sind. Ziel ist, das Zinsergebnis zu optimieren und die Zinsrisiken zu minimieren. Die Gesellschaft hat 81,4 % ihrer gesamten Finanzschulden durch Festzinssatzvereinbarungen gegen Zinsänderungen abgesichert.

Variable Finanzinstrumente unterliegen einem Cash Flow Risiko bezüglich der Unsicherheit zukünftiger Zinszahlungen. Das Cash Flow Risiko wird mit Hilfe einer Sensitivitätsanalyse gemessen. Die Sensitivitätsanalyse unterstellt eine Verschiebung der Zinskurven für alle Währungen um +/- 100 Basispunkte zum 31. Dezember 2020.

Die Veränderung der Zinsderivate werden zum aktuellen Marktzins am Bilanzstichtag ergebniswirksam bilanziert. Wenn das Marktzinsniveau zum 31.12.2020 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, wäre der Konzern-Jahresüberschuss um 43.935 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) höher bzw. um 13.448 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) niedriger gewesen.

Bei den variablen Finanzverbindlichkeiten sowie unseren Geldanlagen ergibt sich bei einem um 100 Basispunkte höheren (niedrigeren) Zinsniveau zum 31. Dezember 2020 ein niedrigeres (höheres) Ergebnis von 375 TEUR (Vorjahr: 19.283 TEUR). Das dem Zinsrisiko unterliegende Exposure beträgt zum 31. Dezember 2020 37.477 TEUR (Vorjahr: 1.928.318 TEUR).

Währungsrisiko

Das Währungsrisiko der Messer Industries Gruppe resultiert aus Finanzierungsmaßnahmen und operativen Tätigkeiten im internationalen Umfeld. Risiken aus Fremdwährungen werden gesichert, soweit sie die Cash Flows des Konzerns wesentlich beeinflussen.

Fremdwährungsrisiken im Finanzierungsbereich resultieren aus finanziellen Verbindlichkeiten und aus Darlehen in Fremdwährung, die zur Finanzierung von Konzerngesellschaften ausgereicht werden. Das Group Treasury sichert diese Risiken ab. Zur Umwandlung von auf fremde Währung lautenden finanziellen Verpflichtungen und konzerninternen Darlehen in die funktionale Währung der Konzernunternehmen werden Devisenderivate eingesetzt.

Im operativen Bereich wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung ab. Deshalb wird das Währungsrisiko der Messer Industries Gruppe aus der laufenden operativen Tätigkeit insgesamt als gering eingeschätzt. Einige Konzernunternehmen sind jedoch Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit operativen Transaktionen außerhalb ihrer funktionalen Währung ausgesetzt. Diese betreffen hauptsächlich Zahlungen aufgrund eines langfristigen Liefervertrages und Zahlungen im Zusammenhang mit Investitionen. Zur Sicherung dieser Risiken setzt die Messer Industries Gruppe ebenfalls Devisenderivate ein.

Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind; wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt.

Das Währungsrisiko wird mit Hilfe einer Sensitivitätsanalyse gemessen. Die Währungsanalyse unterstellt eine Aufwertung (Abwertung) aller Währungen gegenüber dem Euro um 10 %.

Wenn der Euro gegenüber den wesentlichen Währungen um 10 % aufwertet (abwertet), würde sich ein um 21.250 TEUR niedrigeres (höheres) (Vorjahr: 21.458 TEUR niedrigeres) hypothetisches Ergebnis ergeben. Das Nettowährungsrisiko aus Bilanzpositionen stellt sich wie folgt dar:

in TEUR Stand 31.12.2020	USD	CAD	CHF	BRL
Fremdwährungsrisiko aus Bilanzpositionen	49.838	254.901	(216)	(1.279)
Fremdwährungsrisiko aus geplanten Transaktionen	(84.085)	(1.343)	(5.500)	(13.912)
Transaktionsbezogene Fremdwährungsposition	(34.247)	253.558	(5.716)	(15.191)
Wirtschaftlich durch Derivate abgesicherte Positionen	14.098	–	–	–
Offene Fremdwährungsposition	(20.149)	253.557	(5.716)	(15.192)
Veränderung der Fremdwährungsposition durch eine 10 %-ige Aufwertung des Euro	2.015	(25.356)	572	1.519

33. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Geschäftsvorfälle mit folgenden Unternehmen und Personen werden als Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen behandelt.

Nahestehende Unternehmen

Das oberste maßgeblichen Einfluss ausübende Unternehmen ist die Messer Industrie GmbH, welche von der Familie Messer beherrscht wird. Die als nahestehende Unternehmen klassifizierten assoziierten Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und Gemeinschaftlichen Tätigkeiten sowie nicht konsolidierten Tochtergesellschaften sind in der Anteilsbesitzliste einzeln aufgeführt.

Folgende Unternehmen zählen zu den sonstigen nahestehenden Unternehmen:

- CVC Capital Partners VII (A) L.P., Vereinigtes Königreich**
 Die CVC Capital Partners VII (A) L.P. hält zum 31. Dezember 2020 94,51 % an der Yeti Holdings Jersey Limited, USA.
- Greenbelt Ltd., British Virgin Islands, und Hardtberg Grundstücks GmbH**
 Stefan Messer, Geschäftsführer und Mitgesellschafter der Messer Industrie GmbH, ist ebenfalls Geschäftsführer und Mitgesellschafter bzw. alleiniger Gesellschafter dieser Gesellschaften.
- Messer Group GmbH (Messer Gruppe)**
 Die Messer Group GmbH hält zum 31. Dezember 2020 54,46 % an der Yeti GermanCo 1 GmbH und 58,02 % an der Yeti Warehouse GmbH (vormals: Messer Family NewCo GmbH).
- Messer Management SE**
 Die Messer Management SE ist die Komplementär SE der künftigen Messer SE & Co. KGaA. Wir verweisen für weitere Ausführungen auf Punkt 34 „Ereignisse nach dem Bilanzstichtag“.

- **Messer Holding GmbH**
Die Messer Holding GmbH hält zum 31. Dezember 2020 100 % an der Messer Group GmbH.
- **Messer Industrie GmbH**
Die Messer Industrie GmbH hält zum 31. Dezember 2020 100 % an der Messer Holding GmbH.
- **Messer Medical Home Care Holding GmbH (Home Care Gruppe)**
Seit dem 31. März 2011 hat die Messer Gruppe ihre Home Care-Aktivitäten in eine eigenständige Gruppe ausgegliedert. Die Muttergesellschaft dieser Gruppe, die Messer Medical Home Care Holding GmbH, ist dabei eine 100 %-ige Tochtergesellschaft der MIG Holding GmbH, der Schwestergesellschaft der Messer Industrie GmbH.
- **MIG Holding GmbH und Messer Eutectic Castolin Gruppe (MEC Gruppe)**
100 % der Anteile an der MEC Holding GmbH werden von der MIG Holding GmbH gehalten, einer beteiligungsidentischen Schwestergesellschaft der Messer Industrie GmbH.
- **Yeti Americas Management Participation GmbH & Co. KG**
Die Yeti Americas Management Participation GmbH & Co. KG hält zum 31. Dezember 2020 4,21 % an der Yeti GermanCo 1 GmbH.
- **Yeti Europe Management Participation GmbH & Co. KG**
Die Yeti Europe Management Participation GmbH & Co. KG hält zum 31. Dezember 2020 1,98 % an der Yeti GermanCo 1 GmbH.
- **Yeti Holdings Jersey Limited, Jersey**
Die Yeti Holdings Jersey Limited hält zum 31. Dezember 2020 100 % an der Yeti Holdings S.à.r.l., Luxemburg.
- **Yeti Holdings S.à r.l., Luxemburg**
Die Yeti Holdings S.à r.l., Luxemburg hält zum 31. Dezember 2020 100 % an der Yeti Investments S.à.r.l., Luxemburg.
- **Yeti Investments S.à.r.l., Luxemburg**
Die Yeti Investments S.à.r.l. hält zum 31. Dezember 2020 41,95 % an der Yeti Warehouse GmbH (vormals: Messer Family NewCo GmbH) und 39,35 % an der Yeti GermanCo 1 GmbH.
- **Yeti Management Verwaltungs GmbH (vormals: Yeti NewCo 0 GmbH)**
Die Yeti Management Verwaltungs GmbH ist zum 31. Dezember 2020 die Komplementär GmbH der Yeti Americas Management Participation GmbH & Co. KG und der Yeti Europe Management Participation GmbH & Co. KG.
- **Yeti Warehouse GmbH (vormals: Messer Family NewCo GmbH)**
Die Yeti Warehouse GmbH hält zum 31. Dezember 2020 100 % an der Yeti Management Verwaltungs GmbH. In der Yeti Warehouse GmbH ist das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm der Yeti GermanCo 1 GmbH gebündelt.

Folgende Geschäfte wurden mit nahestehenden Unternehmen getätigt:

	1.1. – 31.12.2020	1.1. – 31.12.2019
Umsätze mit nahestehenden Unternehmen		
Oberste beherrschende Partei	–	–
Mutterunternehmen	1.809	135
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	20	11
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	–	–
Sonstige nahestehende Unternehmen	4.414	3.095
	6.243	3.241
Bezogene Waren und Dienstleistungen		
Oberste beherrschende Partei	–	–
Mutterunternehmen	9.325	6.772
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	4.955	2.583
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	–	–
Sonstige nahestehende Unternehmen	9.135	9.702
	23.415	19.057

	31.12.2020	31.12.2019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Oberste beherrschende Partei	–	–
Mutterunternehmen	354	172
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	49	60
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	–	–
Sonstige nahestehende Unternehmen	673	908
	1.076	1.140
Sonstige finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte		
Oberste beherrschende Partei	–	–
Mutterunternehmen	190	161
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	5.023	4.379
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	100	96
Sonstige nahestehende Unternehmen	52	95
	5.365	4.731

	31.12.2020	31.12.2019
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Oberste beherrschende Partei	–	–
Mutterunternehmen	1.957	1.252
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	506	309
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	–	–
Sonstige nahestehende Unternehmen	960	3.165
	3.423	4.726
Sonstige finanzielle und nicht finanzielle Verbindlichkeiten		
Oberste beherrschende Partei	–	–
Mutterunternehmen	7	532
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	49	–
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	–	–
Sonstige nahestehende Unternehmen	4	–
	60	532

Die Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen resultieren aus Dienstleistungsverträgen und Verkaufstransaktionen mit unterschiedlichen Fälligkeiten. Die Forderungen sind ungesichert und zinslos. Es bestehen keine Wertberichtigungen auf Forderungen an nahestehende Unternehmen (Vorjahr: 0 TEUR) und es wurden keine uneinbringlichen Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen als Aufwand der Periode erfasst (Vorjahr: 0 TEUR). Es wurden keine Darlehen an nahestehende Unternehmen gewährt oder von diesen an die Messer Industries Gruppe ausgereicht.

Nahestehende Personen

Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen

Dem Management in Schlüsselpositionen der Yeti GermanCo 1 GmbH gehörten im Geschäftsjahr folgende Herren an:

- Carsten Knecht, Geschäftsführer Yeti GermanCo 1 GmbH
- Michael Beck, Geschäftsführer Yeti GermanCo 1 GmbH (bis 31. Mai 2020)
- Matthias Störmer, Geschäftsführer Yeti GermanCo 1 GmbH (vom 11. Mai bis 24. September 2020)
- Jan Desmeth, Geschäftsführer Messer Belgium N.V., Belgien (bis 31. Dezember 2020)
- Jens Lühring, CEO Messer Industries USA, Inc., USA
- Gareth Parkin, CFO Messer Industries USA, Inc., USA

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen der Yeti GermanCo 1 GmbH beliefen sich im Geschäftsjahr auf 3.025 TEUR (Vorjahr: 2.937 TEUR).

Davon betragen die festen Bezüge einschließlich geldwerter Vorteile und sonstiger Nebenleistungen 1.351 TEUR (Vorjahr: 1.142 TEUR). Die Summe der variablen Vergütung belief sich auf 1.433 TEUR (Vorjahr: 1.557 TEUR) und ist an das Erreichen bestimmter Kennzahlen gebunden. Die Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses belaufen sich auf 241 TEUR (Vorjahr: 238 TEUR).

Mitarbeiterbeteiligungsprogramm Yeti GermanCo 1 GmbH

Für Personen in Schlüsselpositionen und weitere leitende Mitarbeitende der Gruppe sowie der Messer Group GmbH wurde in Managementbeteiligungsgesellschaften als Gesellschafter der Yeti GermanCo 1 GmbH ein Managementbeteiligungsprogramm aufgesetzt. Über das Managementbeteiligungsprogramm wird es der Geschäftsführung und weiteren Führungskräften ermöglicht, in die Messer Industries Gruppe zu investieren und im Falle eines Exits der gegenwärtigen Hauptgesellschafter (durch Verkauf oder IPO) an der bis dahin zu erwartenden Wertsteigerung zu partizipieren.

Das Managementbeteiligungsprogramm räumt den Teilnehmenden die Möglichkeit ein, über eine vorgegebene Struktur mittelbar Anteile an der Yeti GermanCo 1 GmbH zu erwerben. Die Investition der Teilnehmenden beteiligt diese mittelbar an den Rückflüssen und der Wertentwicklung eines bestimmten geographisch abgegrenzten Geschäftsbereiches, bestehend aus einfachen Anteilen (Residual Amounts) und vorzugsberechtigten verzinslichen Eigenkapitalinstrumenten (VSLs). Die VSLs sind mit definierten Verzinsungen auf das eingesetzte Kapital ausgestattet und sind vorrangig zu den Residual Amounts zu bedienen.

Da die Gesellschaften der Messer Industries Gruppe nicht verpflichtet sind, den Ausgleich der anteilsbasierten Vergütung selbst vorzunehmen, handelt es sich gem. IFRS 2.43B (b) um eine anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

Die Kaufpreise für die Übertragung von Anteilen an die Teilnehmenden des Managementbeteiligungsprogramms wurden unter Berücksichtigung der Wertverhältnisse der Einbringung durch die Messer Group GmbH und CVC Capital Partners Fund VII zum 1. März 2019 ermittelt.

Die Teilnehmenden können die von ihnen erworbenen Anteile nur an die Yeti Warehouse GmbH (vormals: Messer Family NewCo GmbH) veräußern. Scheidet ein Teilnehmender aus, so ist die Yeti Warehouse GmbH berechtigt, dessen Anteile zurück zu erwerben.

Die Teilnehmenden erhalten im Falle von vorzeitigen Anteilsveräußerungen oder im Falle eines Ausscheidens aus dem Yeti GermanCo 1 Konzern als „Good Leaver“ Auszahlungen für einen vertraglich festgelegten Anteil des Portfolios, der bis zu dem Austrittsdatum jeweils vested ist, einen formelbasierten Marktwert der Anteile. Für den nicht vested Teil erhält der „Good Leaver“ den geringeren Betrag aus dem formelbasierten Marktwert und dem Kaufpreis abzüglich zwischenzeitlich erhaltener Rückerstattungen. Fünf Jahre nach dem festgelegten Beitrittsdatum erhält der „Good Leaver“ bei Austritt 100 % des Marktwertes des jeweiligen Portfolios. Bei Ausscheiden als „Bad Leaver“ erhält der Mitarbeitende jeweils den geringeren Betrag aus dem formelbasierten Marktwert und dem Kaufpreis zurück.

Das Programm sieht vor, dass nach einem definierten Exit Event (wozu ein Börsengang oder eine ähnliche Transaktion gehören kann, bei der alle oder substantiell alle Vermögenswerte der Gruppe veräußert werden, sodass die derzeitigen Investoren weniger als 50 % der Anteile behalten) aus dem Veräußerungserlös nach Abzug der Kosten die genannten Instrumente unter Berücksichtigung der vorgesehenen Verzinsungen zuerst die VSLs und zuletzt die Residual Amounts bedient werden. Die Investoren sind zur Mitwirkung an einem Exit Event verpflichtet und partizipieren entsprechend des von ihnen gehaltenen Portfolios anteilig an dem Veräußerungserlös.

Um den Periodenaufwand im Sinne von IFRS 2 zu bestimmen, wurden die zu zahlenden Kaufpreise der Teilnehmenden den beizulegenden Zeitwerten der Anteilsklassen zum jeweiligen Eintrittsdatum (Tag der Gewährung) gegenübergestellt. Ergibt sich daraus, dass die Mitarbeitenden die Anteile zu einem geringeren Wert als dem beizulegenden Zeitwert erworben haben, wird in Höhe der Differenz der beizulegende Zeitwert des an den Mitarbeitenden gewährten Vorteils aus der Gewährung des Instruments ermittelt. Da

die zu zahlenden Kaufpreise zum Zeitpunkt der Gewährung dem Fair Value entsprachen, ergab sich keine Differenz, die als „grant date fair value“ hätte bilanziert werden müssen.

Advisory Board

- Dr. Hans-Gerd Wienands-Adelsbach, Vorsitzender, Rechtsanwalt
- Ernst Bode, COO Europe Messer Group GmbH
- Stefan Messer, CEO Messer Group GmbH
- Dr. Alexander Dibelius, Managing Partner CVC Capital Partners, Vereinigtes Königreich
- Dr. Daniel Pindur, Partner CVC Capital Partners, Vereinigtes Königreich
- Lars Haegg, Principal CVC Capital Partners, Vereinigtes Königreich

Das Advisory Board erhielt für das Geschäftsjahr keine Bezüge von Konzerngesellschaften der Yeti GermanCo 1 GmbH.

34. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Messer Group GmbH, die zusammen mit CVC die Yeti GermanCo 1 GmbH als Joint Venture-Gesellschaft gegründet hat, wird in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) umgewandelt und zukünftig als Messer SE & Co. KGaA firmieren. Die Umwandlung wird mit dem Handelsregistereintrag rechtswirksam, der zum Aufstellungszeitpunkt noch nicht erfolgt ist. Durch die Rechtsform der KGaA wird Messer als global aufgestellte Unternehmensgruppe mit erweiterten Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten für die Zukunft ausgerichtet. Die 100-Prozent-Kontrolle und Einflussnahme der Gesellschafterfamilie ist weiterhin sichergestellt.

Am 23. März 2021 wurde beschlossen langfristige Finanzschulden vorzeitig zu tilgen. Vor diesem Hintergrund wurden am 31. März 2021 von der „Facility B-2“ 125 Mio. EUR vorzeitig zurückgezahlt. Von der bestehenden USD „Facility B-1“ wurde zum 31. März 2021 ein Betrag von 50 Mio. USD frühzeitig zurückgezahlt. Der Beschluss sieht vor, im Laufe des Jahres weitere verfügbare liquide Mittel von 100 – 125 Mio. USD zur außerordentlichen Tilgung zu verwenden.

Nach dem 31. Dezember 2020 sind keine weiteren berichtspflichtigen Ereignisse mit einer besonderen Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns eingetreten.

35. Vorjahresabschluss

Der Vorjahresabschluss zum 31. Dezember 2019 wurde am 17. April 2020 vom Advisory Board genehmigt und im Bundesanzeiger veröffentlicht.

36. Aufwand für Abschlussprüfer

Der Aufwand für den Abschlussprüfer der deutschen Konzerngesellschaften betraf im Geschäftsjahr 2020 ausschließlich Abschlussprüfungsleistungen und belief sich auf 379 TEUR (Vorjahr: 634 TEUR).

Appendix

Anteilsverzeichnis vom 31. Dezember 2020

Land	Name	Sitz	Eigenkapital TEUR	Direkt / Indirekt	% Anteil am Kapital	Ergebnis nach Steuern TEUR
In den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen						
Algerien	Messer Algérie SPA	Alger	3.213	I	59,86	2.133
Belgien	bECO2 B.V.B.A.	Zwijndrecht	116	I	70,00	84
	Messer Belgium N.V.	Zwijndrecht	25.781	I	100,00	3.577
Brasilien	Messer Gases Ltda.	Sao Paulo	116.374	I	100,00	22.404
	Messer Indústria de Gases Ltda.	Sao Paulo	11.377	I	100,00	1.871
Chile	Messer Chile Limitada	Santiago	23.060	I	100,00	929
Deutschland	Messer Industries GmbH	Sulzbach	1.093.017	I	100,00	-
	Messer GasPack 2 GmbH	Sulzbach	74.807	I	100,00	2.972
	Messer Industriegase GmbH	Sulzbach	71.511	I	100,00	-
	Messer Produktionsgesellschaft mbH Salzgitter	Sulzbach	17.525	I	100,00	-
	Messer Produktionsgesellschaft mbH Siegen	Sulzbach	12.224	I	100,00	-
	Messer Produktionsgesellschaft mbH Speyer	Bad Soden am Taunus	3.525	I	100,00	450
	Yeti GermanCo 1 GmbH	Sulzbach	1.327.625	0	100,00	(1.257)
Yeti GermanCo 2 GmbH	Sulzbach	1.093.387	D	100,00	-	
Yeti GermanCo 3 GmbH	Sulzbach	1.093.282	I	100,00	-	
Frankreich	Messer France S.A.S.	Suresnes	93.503	I	100,00	6.674
Kanada	Messer Canada Inc.	Ontario	26.825	I	100,00	17.615
Kolumbien	Messer Energy S.A.S. E.S.P.	Bogotá	(36)	I	100,00	(89)
	Messer Colombia S.A.	Bogotá	70.661	I	100,00	7.325
	REMEO Medical S.A.S.	Bogotá	1.912	I	100,00	430
Niederlande	Messer B.V.	Moerdijk	9.239	I	100,00	3.034
	Messer Industries B.V.	Moerdijk	264.458	I	100,00	(1.066)
Portugal	MesserGas Distribuicao des Gases Industriais, Unip	Lissabon	536	I	100,00	148
Puerto Rico	Messer Gas Puerto Rico Inc.	San Juan	(794)	I	100,00	2.591
Schweiz	Messer Schweiz AG	Lenzburg	23.684	I	100,00	3.967
Spanien	Adamite Investments S.L.	Tarragona	6.241	I	100,00	(1)
	Leteira Investments S.L.	Tarragona	126.985	I	100,00	13
	Litadas Investments S.L.	Tarragona	45	I	100,00	(2)
	Messer Ibérica de Gases S.A.	Tarragona	17.848	I	100,00	(724)
	MG Industries Iberica S.L.	Tarragona	113.180	I	100,00	(49)
	Toubkal Investments S.L.	Tarragona	9.090	I	100,00	(9)
USA	General Gases of the V.I. Inc.	St. Croix	7.514	I	100,00	1.342
	Messer Energy Services Inc.	Delaware	(1.849)	I	100,00	(413)
	Messer Industries USA Inc.	Delaware	482.018	I	100,00	(68.187)
	Messer LLC	Delaware	1.381.095	I	100,00	210.959

Land	Name	Sitz	Eigenkapital TEUR	Direkt/ Indirekt	% Anteil am Kapital	Ergebnis nach Steuern TEUR
In den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen						
USA	Messer Merchant Production LLC	Delaware	10.529	I	100,00	(2.190)
	Messer North America Inc.	Delaware	112.257	I	100,00	(49.422)
Quotenkonsolidierung						
USA	East Coast Nitrogen Company LLC	Delaware	58.412	I	50,00	(5.006)
	East Coast Oxygen Company LLC	Delaware	5.075	I	50,00	(1.360)
At Equity bewertete Beteiligungen						
Belgien	GreenCO2	Zwijndrecht	66	I	35,00	2
Frankreich	Limes S.A.S.	Saint-Herblain	4.904	I	50,00	2
USA	Cliffside Helium LLC	Delaware	61	I	26,00	19
	Cliffside Refiners LP	Delaware	1.857	I	25,74	853
In den Konzernabschluss nicht einbezogene Tochtergesellschaften						
Frankreich	Lida S.A.S	St.Quentin Fallavier	-	I	21,50	- 1
	Soprogaz S.N.C.	Beauvais	-	I	50,00	- 1

¹ keine Vollkonsolidierung und keine Bilanzierung nach der Equity-Methode wegen untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

