

125

125 **Success Story**

Geschäftsbericht der
Yeti GermanCo 1 GmbH 2022

Inhaltsverzeichnis

4 Konzernlagebericht der Yeti GermanCo 1 GmbH

4 Grundlagen des Konzerns

12 Wirtschaftsbericht

22 Prognosebericht

25 Chancenbericht

27 Risikobericht

34 Risikomanagement

38 Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH

38 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

39 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

40 Konzern-Bilanz

42 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

43 Konzern-Kapitalflussrechnung

44 Konzernanhang der Yeti GermanCo 1 GmbH

69 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

79 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

129 Appendix

Konzernlagebericht der Yeti GermanCo 1 GmbH

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 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 SE & Co. KGaA („Messer Gruppe“) 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 der Messer SE & Co. KGaA eingebrachten Geschäfte in Westeuropa („Messer Westeuropa“) zu übernehmen. In diesem Zusammenhang brachte die Messer SE & Co. KGaA 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 ein. Die Yeti GermanCo 1 GmbH verfügt dementsprechend über 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 umfangreiches Industrie- und Medizingase Produktportfolio – das Unternehmen produziert und vertreibt Industriegase wie Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Schweißschutzgase, Spezialgase, medizinische Gase und viele verschiedene Gasgemische.

Änderungen des Konsolidierungskreises im Geschäftsjahr 2022

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 weiterhin höchste Priorität. Messer ist sich bewusst, dass gut organisierte Sicherheits- und Qualitätsrichtlinien die Grundlage für den sicheren Umgang mit Betriebsrisiken sowie operativer Leistungssteigerung bilden. 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 Gruppe widerspiegelt. Diese sind vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie regelmäßig angepasst worden, um dieser weiterhin effektiv begegnen zu können.

Der Schwerpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten liegt auf neuen Anwendungstechnologien für den Einsatz von Gasen. Alle Forschungstätigkeiten betreffen die Entwicklung und Optimierung der Kundenprozesse, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und zu erhöhen. In unseren Kompetenzzentren werden kundenspezifische Lösungen entwickelt. Der Forschung und Entwicklung kommt somit eine wichtige Rolle zu. Die Kosten werden nicht separat erfasst und es findet keine Aktivierung der Entwicklungskosten statt.

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

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

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.“

Die Messer Industries Gruppe nutzt ihr 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).

Im Jahr 2022 wurden aus Amerika 21 (Vorjahr: 17) und aus Westeuropa 9 (Vorjahr: 10) Arbeitsunfälle mit Ausfalltagen gemeldet. Die Arbeitsausfallrate von Mitarbeitenden pro einer Million Arbeitsstunden (Unfallhäufigkeit) lag im Jahr 2022 in Amerika bei 1,9 (Vorjahr: 1,5) und in Westeuropa bei 6,0 (Vorjahr: 7,0) Die Arbeitsausfalltage (Unfallschwere) lagen pro einer Million Arbeitsstunden in Amerika bei 74,0 (Vorjahr: 29,5) und in Westeuropa bei 163,6 (Vorjahr: 140,8).

	2022 Amerika / WEU	2021 Amerika / WEU	2020 Amerika / WEU	2019 Amerika / WEU
Arbeitsunfälle mit Ausfall	21/9	17/10	19/4	18/10
Unfallhäufigkeit*	1,9/6,0	1,5/7,0	1,7/2,9	1,6/7,1
Unfallschwere*	74,0/163,6	29,5/140,8	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 tauschen sich regelmäßig aus, um aus Zwischenfällen in der Industriegasebranche zu lernen.

Transportsicherheit

Der Transport von Gasen und Ausrüstung auf der Straße und die Belieferung der Kundschaft sind Tätigkeiten, die in der Gaseindustrie ein großes Risikopotenzial bergen. Aus diesem Grund legt die Messer Industries Gruppe 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 ihrer 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 2022 in Amerika bei 47 (Vorjahr: 65) und Westeuropa bei 9 (Vorjahr: 3). Dies entspricht pro einer Million gefahrener Kilometer einer Häufigkeitsrate in Amerika von 3,3 (Vorjahr: 4,3) und in Westeuropa von 1,4 (Vorjahr: 0,5). Die Anzahl der vermeidbaren Unfälle beim Transport von Flüssiggasen lag in Amerika bei 180 (Vorjahr: 149) und in Westeuropa bei 5 (Vorjahr: 1). Dementsprechend stieg die Häufigkeitsrate pro einer Million gefahrener Kilometer in Amerika auf 1,9 (Vorjahr: 1,6) und in Westeuropa auf 0,3 (Vorjahr: 0,1) in 2022. Als unvermeidbare Unfälle werden Unfälle angesehen, die durch äußere Einwirkungen verursacht wurden, also außerhalb der Kontrolle des Fahrpersonals liegen. Alle anderen Unfälle gelten als vermeidbar.

Mit Hilfe eines geeigneten Lieferantenmanagements, Informationen zum defensiven Fahren sowie zur Ladungssicherung sollen Unfälle auch zukünftig weiter reduziert werden. Zur Schulung der Fahrerinnen und Fahrer nutzt Messer ergänzend ein eigenes, modulares Fahrschulungsprogramm („Driver Training Package“). 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, das speziell auf deren Tätigkeit (Bulk-, Flaschen- oder Service-Fahrzeuge) zugeschnitten ist. Somit hat das Fahrpersonal alle wichtigen, tätigkeitsbezogenen Informationen direkt griffbereit.

IT-Sicherheit und Digitalisierung

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

Die Aufgaben des Group IT Security Officer, wie auch des Group Digital Officer, übernimmt für Messer Westeuropa die Messer SE & Co. KGaA.

Als Teil der europäischen IT-Sicherheits-Kampagne fand auch in diesem Jahr eine Phishing-Simulation für die Mitarbeitenden statt. In Verbindung damit wurden die Mitarbeitenden mittels einer Awareness-Plattform gezielt hinsichtlich der Gefahren durch Cyberkriminalität geschult, um ihr Know-how zu stärken und um potenzielle IT-Risiken zu vermindern. Als weitere präventive Maßnahme nahmen die Mitarbeitenden an einem Assessment mit Schwerpunkten auf den folgenden Themengebieten teil: E-Mail-Sicherheit, Social Engineering und Passwort-Regeln. Ziel war auch hier, die Anwenderinnen und Anwender auf riskantes und unbedachtes Verhalten aufmerksam zu machen und ihr Know-how in der Informationssicherheit auszubauen.

Bei Messer Americas ist die Cybersicherheit in das allgemeine Risikomanagementprogramm eingebettet. Dazu gehören regelmäßige Audits und Überprüfungen durch Dritte, um die allgemeine Cybersicherheitslage und die zeitgerechte Erfüllung von Zielvorgaben zu bewerten. Das Executive Committee von Messer Americas wird mindestens halbjährlich vom Chief Information Officer im Rahmen einer formellen Update-Präsentation zum aktuellen Stand der Cybersicherheit informiert. So überwachen wir die Erreichung von Zielvorgaben sowie die Vereinbarung und Genehmigung erforderlicher die erforderlichen Finanzierungsmittel für zusätzliche Tools und Ressourcen.

Im Zuge der Neugestaltung der allgemeinen Steuerung der „Cybersecurity Roadmap“, implementiert Messer Americas derzeit den „NIST Cybersecurity Framework“. Innerhalb der IT-Umgebung führt Messer Americas Kontrollen durch und implementiert Technologien, um sich vor Cyberangriffen und -bedrohungen zu schützen. Diese umfassen zahlreiche branchenführende Tools zur Überwachung und zum Schutz von Endbenutzergeräten, Servern, Business-Applikationen und Cloud-Plattformen. Mitglieder der Infrastruktur- und Sicherheitsorganisation überwachen diese regelmäßig, um sicherzustellen, dass potenzielle Schwachstellen behoben werden. Zudem wird so eine schnelle Reaktion auf Angriffe oder aufkommende Bedrohungen gewährleistet. Messer Americas verfügt über IT-Sicherheitsrichtlinien und -prozesse. Sie sollen eine angemessene Kontrolle und Verwaltung der Infrastruktur, des Benutzerzugriffs und des Datenschutzes sicherstellen. Die Sensibilisierung der Mitarbeitenden und die Durchführung von Schulungen sind wichtige Aspekte des Cybersicherheitsprogramms von Messer Americas. Dies wird durch eine Kombination aus Schulungen, regelmäßiger Kommunikation und dem Einsatz von Online-Tools erreicht. Social-Engineering-Konzepte schärfen das Bewusstsein der Mitarbeitenden und reduzieren somit die potenzielle Anfälligkeit für Bedrohungen und Angriffe.

In Westeuropa wurde im Berichtsjahr der Wechsel auf die neue IT-Infrastruktur nahezu vollständig vollzogen. Bereits seit dem Vorjahr betreut ein Cloud-Rechenzentrum der Kyndryl Deutschland GmbH die zentralen Applikationen nach jeweils aktuellen, global etablierten Standards. Abgeschlossen wurde auch die Implementierung einer einheitlich zentral administrierten softwarebasierten Netzwerktechnologie („SD-WAN“) zur Vernetzung der Messer Standorte in Westeuropa. Verbunden damit war die Standardisierung der bis zu

diesem Zeitpunkt nicht einheitlichen sicherheitsrelevanten Infrastruktur an den Standorten und deren zentrale Administration durch die Kyndryl Deutschland GmbH. Parallel erfolgte die Übernahme aller Client-PCs und mobilen Endgeräte in eine zentrale Verwaltung, um eine Versorgung mit einheitlicher, moderner Software und aktuellen Sicherheitsupdates zu gewährleisten. Mit der vollständigen Integration einiger bis zum Stichtag nicht vollständig eingebundenen Messer Gesellschaften wird dieser Standardisierungsprozess im Geschäftsjahr 2023 abgeschlossen. Neben diesen grundlegenden Maßnahmen gab es eine Vielzahl weiterer Digitalisierungsinitiativen auf lokaler, regionaler und zentraler Ebene. Sie soll die Digitalisierung fördern, Flexibilität und Geschwindigkeit gewährleisten und gleichzeitig unsere Verpflichtung zur Cybersicherheit zu erfüllen.

Die Digitalisierung ist eine der wichtigsten Säulen der operativen Strategie von Messer Americas und bildet einen fundamentalen Rahmen, um mit Hilfe der IT das Wachstum in den Gesellschaften voranzutreiben. Das Management ist dafür verantwortlich, die Effizienz innerhalb der Informationsdienste zu steigern, Technologien bereitzustellen, die die Geschäftsstrategie unterstützen, und gleichzeitig exzellente Serviceleistungen zu gewährleisten. Die Identifizierung und Priorisierung von Digitalisierungsprojekten leitet die IT-Strategie bei der Auswahl und Implementierung von Unternehmenssoftware sowie einer flexiblen Technologieinfrastruktur. Im Rahmen der aktuellen Technologielandschaft werden Plattformen von führenden Anbietern wie SAP, Salesforce und Microsoft eingesetzt, um die Transformation von Geschäftsprozessen, die Automatisierung und das Datenmanagement voranzutreiben. Die Nutzung von Cloud-basierten Technologieplattformen stellt ebenfalls einen zunehmend wichtigen Bestandteil der IT-Strategie dar, um die Digitalisierung zu fördern, Flexibilität und Geschwindigkeit zu gewährleisten und gleichzeitig unsere Verpflichtung zum Schutz der Cybersicherheit zu erfüllen.

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 der Messer SE & Co. KGaA („GPO“) verantwortet dabei die Koordination des Zentralbereichs Datenschutz in Westeuropa 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 und Auditberichts wurden im Jahr 2022 insgesamt zwei (Vorjahr: drei) Basis-Auditierungen in Westeuropa durchgeführt, um das im jeweiligen Unternehmen vorliegende grundsätzliche Datenschutzniveau festzustellen.

Die Datenschutzvorschriften für Messer Americas sind in einer Kodex-Ergänzung zum Code of Conduct der Messer Gruppe festgehalten und werden im Rahmen eines Moduls im E-Learning zum Thema „Ethics- and Code of Conduct“ behandelt. Darüber hinaus gibt es eigenständige Datenschutzrichtlinien für Nordamerika, Brasilien, Kolumbien und Chile.

In Nordamerika, Kolumbien und Chile sind Mitarbeitende sowohl aus der Rechts- und Compliance-Abteilung als auch aus der Personalabteilung benannt, die sich um Datenschutzangelegenheiten und -anfragen kümmern. In Brasilien ist eine externe Rechtsanwaltskanzlei mit der Beantwortung von Datenschutzangelegenheiten und -anfragen beauftragt.

Umweltmanagement

Der bestmögliche Schutz der Umwelt ist ein zentrales Anliegen von Messer. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, nutzt Messer sein globales Managementsystem zum 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). Im Jahr 2022 ließen, wie im Vorjahr, sechs unserer Tochtergesellschaften aus Westeuropa ihre Umweltmanagementsysteme extern zertifizieren. Messer Americas folgt dem „Responsible Care Program“ des „American Chemistry Council“. Nach ihm sind 28 (Vorjahr: 29) Standorte in den USA zertifiziert. Unverändert zum Vorjahr sind in Kolumbien beide Luftzerlegungsanlagen und die CO₂-Anlage sowie in Brasilien vier von neun Standorten 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 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 von Luftgasen, wie Stickstoff, Sauerstoff und Argon. Mehr als 75 % des gesamten Energieverbrauchs entfallen auf die Produktion durch Luftzerlegungsanlagen. Hierbei steht die kontinuierliche Verbesserung der Energieeffizienz im Fokus. Die Messer SE & Co. KGaA hat eigens einen Global Energy Officer („GEO“) damit beauftragt, die Energieeffizienz der Luftzerlegungsanlagen zu steigern. Der GEO übernimmt diese Aufgabe auch für die westeuropäischen Gesellschaften der Messer Industries Gruppe.

Durch die kontinuierliche Überwachung der Anlagenleistung lassen sich energetische Abweichungen erkennen und Verbesserungspotenziale identifizieren. In Zusammenarbeit mit der lokalen Geschäftsführung werden kontinuierlich Projekte zur Verbesserung der Energieeffizienz initiiert.

Das Volumen der erzeugten Gase in Westeuropa verringerte sich 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 %. Der spezifische Energieverbrauch, gemessen am Energieverbrauch pro Kubikmeter verkauften Gases, reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 0,4 %. In Messer Americas wurde die Anzahl der einbezogenen Anlagen aktualisiert, wodurch sich ein Rückgang der produzierten Menge um 7,9 % und ein Anstieg des spezifischen Energieverbrauchs um 8,2 % ergab.

Mit der Mitgliedschaft in der European Clean Energy Alliance und dem H2BZ-Initiative e.V. kann Messer sein umfassendes Know-how aus dem Bereich Industriegase zum effizienten und effektiven Einsatz von sauberem Wasserstoff mit Partnern in ganz Europa einbringen.

Kundenzufriedenheit / Qualität

Die Meinungen und die Zufriedenheit unserer Kundschaft zu berücksichtigen, gehört zum Selbstverständnis von Messer Industries als verantwortungsvolles Unternehmen. Daher messen wir die Zufriedenheit unserer Kundschaft in systematischen Befragungen und integrieren die Ergebnisse in unsere Managementprozesse. Die Analysen werden in jeder europäischen Landesgesellschaft alle zwei Jahre wiederholt.

In Westeuropa führten wir 2022 Umfragen zur Zufriedenheit unserer Kundschaft in Deutschland, Frankreich, Spanien und der Schweiz (Vorjahr: Frankreich und Spanien) durch. Es wurden insgesamt 8.529 Kunden (Vorjahr: 2.612) angeschrieben; davon konnten insgesamt 913 Fragebögen (Vorjahr: 391) ausgewertet werden. Die Ergebnisse werden in Regionen zusammengefasst. Auf einer Skala von 1 für „sehr unzufrieden“ bis 10 für „sehr zufrieden“ schnitt die Messer Industries Gruppe in Westeuropa mit einer Bewertung zwischen 8,1 und 9,0 (Vorjahr: zwischen 8,4 und 9,0) nur marginal schlechter aus. Insgesamt bleibt das Ergebnis jedoch auf einem hohen Niveau.

Im Geschäftsjahr 2022 wurde eine Zufriedenheitsanalyse im Bereich Flüssiggase in den USA durchgeführt (Vorjahr: USA, Kanada, Brasilien, Kolumbien und Chile). 1.669 Fragebögen (Vorjahr: 16.026) konnten versendet und davon 484 (Vorjahr: 3.138) analysiert werden. Die Bewertung der Zufriedenheit in diesem Bereich ergab einen Wert von 8,3 (Vorjahr: 8,7 für die gesamte Region Amerika). Für Kanada, Brasilien, Kolumbien und Chile liegen keine Daten aus Kundenbefragungen für das Geschäftsjahr 2022 vor.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die verschiedenen Industriegase, die der Konzern anbietet, 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.

Das globale BIP liegt nach Angaben von Oxford Economics Ltd., einem unabhängigen Wirtschaftsforschungs- und Beratungsinstitut¹, mit 3,1 % unterhalb der Anfang 2022 aufgestellten Erwartungen (4,1 % - 4,4 %). Der Internationale Währungsfonds (IWF) schätzt das BIP mit 3,4 % leicht höher ein. Trotz des Krieges in der Ukraine, hoher Inflation, gestiegener Finanzierungskosten, der noch immer präsenten COVID-19-Pandemie, sowie der vor allem zu Beginn des Jahres gestörten Lieferketten, zeigte sich die Konjunktur damit sehr stabil. Treiber waren unter anderem ein, nach den Lockerungen der COVID-19-Maßnahmen, verhältnismäßig hoher privater Konsum sowie gestiegene Investitionen. Die Energiekosten stiegen weltweit.

Dabei entwickelte sich das BIP im Jahr 2022 regional sehr unterschiedlich. In den Industriestaaten wuchs es mit 2,6 % (Vorjahr: 5,4 %), in den Schwellenländern mit 3,7 % (Vorjahr: 7 %). Innerhalb der Industriestaaten der Eurozone lag das BIP-Wachstum im Jahr 2022 in der Eurozone mit 3,5 % (Vorjahr: 5,3 %) über dem der USA mit 2,1 % (Vorjahr: 5,9 %). Das im Vergleich zu den Industriestaaten höhere Wachstum in den Schwellenländern ist vor allem auf Indien mit 6,9 % (Vorjahr: 8,3 %) zurückzuführen. China und Brasilien wuchsen jeweils mit 3 % (Vorjahr: 8,1 % bzw. 5,3 %). Somit zeigten sich die meisten Länder, trotz zahlreicher Unsicherheiten, sehr widerstandsfähig und lagen über den im Laufe des Jahres getroffenen Erwartungen².

Das BIP in der Eurozone wuchs 2022 mit 3,5 % gegenüber 5,3 % im Vorjahr, das von den Lockerungen der COVID-19-Maßnahmen geprägt war. Der Krieg in der Ukraine hatte unter anderem Auswirkungen auf die Inflation, die im Durchschnitt 8,4 % (Vorjahr: 2,6 %) betrug. Die Leitzinsen der EZB wurden zum Ende des Jahres auf 2,5 % angehoben. Dennoch zeigte sich die Konjunktur überraschend widerstandsfähig. Gestützt wurde sie besonders vom privaten Konsum, der ein Wachstum von 4,0 % (Vorjahr: 3,7 %) aufwies, sowie von Anlageinvestitionen (3,4 %). Die Preise für Energie sanken gegen Ende des Jahres stärker als erwartet, nachdem sie zur Mitte des Jahres Höchststände erreicht hatten. In diesem Zusammenhang wuchs der Euroraum mit Deutschland (1,9 %, Vorjahr: 2,6 %), Frankreich (2,5 %, Vorjahr: 6,8 %), Spanien (5,5 %, Vorjahr: 5,5 %) und Italien (3,8 %, Vorjahr: 6,7 %) deutlich stärker und schneller als erwartet.³

In den osteuropäischen Ländern hat sich das Wirtschaftswachstum infolge des Ukrainekrieges und seiner Konsequenzen insbesondere im Hinblick auf Energie- und Verbraucherpreise deutlich verlangsamt. Dennoch lag das BIP-Wachstum 2022 in den osteuropäischen Ländern zwischen 2,5 % (Tschechische Republik) und 5,0 % (Ungarn). In Polen (3,0 %), Rumänien (6,4 %) und Ungarn (7,2 %) wuchs der private Konsum, in der Tschechischen Republik (0,5 %) sank er im Vergleich zum Vorjahr.⁴

¹ Oxford Economics Inc. – World Economic Prospects, Februar 2023

² Oxford Economics Inc. – World Economic Prospects, Februar 2023

³ Oxford Economics Inc. – World Economic Prospects, Februar 2023

⁴ Oxford Economics Inc. – Country Economic Forecast, Januar 2023

Chinas Konjunkturwachstum im Jahr 2022 wurde maßgeblich durch zahlreiche „Lockdowns“ aufgrund von COVID-19-Ausbrüchen negativ beeinflusst. Im Dezember stieg die Zahl von COVID-19-Fällen rasant an, nachdem die strikten Maßnahmen zur Pandemie-Bekämpfung endeten. Investitionen in den chinesischen Wohnungsmarkt waren weiterhin rückläufig, seine Restrukturierung kommt nur langsam voran. Der private Konsum sank im Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahr um 0,1 %. Das Vertrauen der Verbrauchenden und die zukünftigen Einkommenserwartungen lagen weit unterhalb der letzten Jahrzehnte.⁵

In den USA wuchs das BIP trotz des schwierigen Umfeldes mit 2,1 % (Vorjahr: 5,9 %), blieb damit aber hinter den Erwartungen zurück. Gründe dafür sind die höhere Inflation von 8,0 % (Vorjahr: 4,7 %) und die dadurch gestiegenen Finanzierungskosten von 4,4 % (Vorjahr: 0,1 %). Letzteres entspricht dem höchsten Stand seit dem ersten Quartal 2001. Der private Konsum lag mit 2,8 % unterhalb des Vorjahreswertes von 8,3 %, was unter anderem daran lag, dass durch die hohe Inflation private Sparreserven sanken. Auch die Investitionen in den Wohnungsbau fielen gegenüber dem Vorjahr mit 26,7 % deutlich.⁶

Brasilien steigerte das BIP um 3,0 %, nachdem im Jahr 2021 noch ein Wachstum von 5,3 % realisiert wurde. Dabei stieg der private Konsum um 4,1 % (Vorjahr: 3,7 %).⁷

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 wirtschaftliche Erholung, welche sich 2022 durch die Lockerung pandemiebedingter Einschränkungen fortsetzte, führte zu einer steigenden Nachfrage an Industriegasen in den für uns relevanten Märkten, insbesondere in Europa.

Das Geschäftsjahr 2022 war für die Messer Industries Gruppe, wie für die gesamte Weltwirtschaft, insbesondere Europa vom Krieg in der Ukraine und seinen makroökonomischen Folgen geprägt. Nichtsdestotrotz hielt die hohe Nachfrage nach Flüssiggasen sowie nach Hardware in Nordamerika an. Das Geschäft in Westeuropa entwickelte sich vor dem Hintergrund der allgemeinen wirtschaftlichen Erholung ebenfalls positiv. Geprägt wurde es durch massive inflationsgetriebene Preiserhöhungen, aber auch durch einen Nachfrageanstieg bei den Industriegasen. Die südamerikanischen Geschäftsaktivitäten zeigten sich während des gesamten Jahres unverändert stark. Sowohl bei den medizinischen als auch den Industriegasen war ein Anstieg der Nachfrage zu verzeichnen. Insbesondere die brasilianische Wirtschaft zeigte sich in den meisten Märkten weiterhin robust.

Die Messer Industries Gruppe übertraf die Prognose eines moderat steigenden Umsatzwachstums mit 22,3 % auf 2.590.456 TEUR sogar. Entgegen unserer Erwartung eines moderaten Rückgangs entwickelte sich das EBITDA (749.325 TEUR) mit einem Anstieg von 18,2 % bedeutend besser. Diese positiven Entwicklungen resultieren maßgeblich aus einer erfolgreichen Preisgestaltung.

⁵ Oxford Economics Inc. – Country Economic Forecast, Februar 2023

⁶ Oxford Economics Inc. – World Economic Prospects, Februar 2023

⁷ Oxford Economics Inc. – Country Economic Forecast, Januar 2023

Bezüglich der Nettoverschuldung der Messer Industries Gruppe hatten wir ein starkes Absinken prognostiziert. Tatsächlich konnte die Verschuldung, trotz des Abbaus hoher Zahlungsmittelbestände, nur moderat um 38.018 TEUR (2,1 %) reduziert werden. Dies ist vor allem auf Währungseffekte aus der Veränderung des USD-Kurses zurückzuführen.

Die Investitionen der Messer Industries Gruppe stiegen mit (360.197 TEUR) wie prognostiziert um 21,7 % gegenüber dem Vorjahr stark an. Wesentlicher Treiber hierfür waren Investitionen in Großprojekte in der Region Nordamerika.

Lage des Konzerns

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2022 erzielte der Konzern weltweit einen Umsatz in Höhe von 2.590.456 TEUR (Vorjahr: 2.118.710 TEUR), der sich wie folgt auf die einzelnen Regionen verteilt:

Umsatz	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021	Veränderung 2022
Nordamerika	1.742.131	1.431.168	21,7 %
Westeuropa	488.762	391.530	24,8 %
Südamerika	359.563	296.012	21,5 %
Summe	2.590.456	2.118.710	22,3 %

Die Entwicklung in den Regionen verlief im Einzelnen wie folgt:

Nordamerika

Nordamerika erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 1.742 Mio. EUR (Vorjahr: 1.431 Mio. EUR). Die positive Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf Preiserhöhungen bei überwiegend stabilen Absatzvolumina zurückzuführen. Bedingt waren die Preismaßnahmen teilweise durch die Weitergabe der inflationsbedingt gestiegenen Umsatzkosten. Diese betrafen insbesondere Flüssiggase, wie beispielsweise Sauerstoff, Stickstoff und Argon, aber auch Elektronikgase. Die vorteilhafte Preisgestaltung für Helium wurde teilweise durch gesunkene Absatzvolumina kompensiert. Zu dieser Entwicklung trugen auch die Aufwertung des US-Dollars sowie des Kanadischen Dollars gegenüber dem Euro positiv bei.

Westeuropa

Die Umsatzerlöse der westeuropäischen Gesellschaften in Höhe von 489 Mio. EUR erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 97 Mio. EUR. Der Anstieg ist vollständig auf die erfolgreiche Umsetzung von Preiserhöhungsmaßnahmen zurückzuführen. Diese waren bedingt durch das im Vergleich zum Vorjahr konstant hohe Energiepreisniveau mit Höchststand zur Mitte des Jahres sowie durch eine leichte Erholung zum Jahresende. Die Absatzmengen blieben im abgelaufenen Geschäftsjahr weitgehend konstant, lediglich im Bereich Flüssig-CO₂ war es möglich, die Mengen durch die Inbetriebnahme von zwei neuen Anlagen in Frankreich und Belgien zu steigern.

Südamerika

Der Geschäftsbereich Südamerika generierte Umsatzerlöse in Höhe von 360 Mio. EUR (Vorjahr: 296 Mio. EUR). Davon entfiel ein wesentlicher Teil in Höhe von 241 Mio. EUR (Vorjahr: 181 Mio. EUR) auf Brasilien. Dieser Anstieg war im Wesentlichen geprägt durch Preissteigerungen, bedingt durch die Weitergabe steigender Energiepreise an die Kundschaft. Ein Rückgang in der Nachfrage nach medizinischem Sauerstoff aufgrund der abklingenden COVID-19-Pandemie in Brasilien und Kolumbien wirkte dem positiven Preiseffekt teilweise entgegen. Ebenfalls positiv zur Umsatzentwicklung trug die Aufwertung des Brasilianischen Real gegenüber dem Euro bei.

Im Geschäftsjahr 2022 erzielte der Konzern weltweit ein EBITDA von 749.325 TEUR (Vorjahr: 634.130 TEUR).

EBITDA	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Betriebsergebnis/EBIT	357.337	279.162
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	391.915	354.837
Beteiligungsergebnis	73	131
EBITDA	749.325	634.130
Umsatz	2.590.456	2.118.710
Marge:	28,9%	29,9%

Das Betriebsergebnis beinhaltet im Wesentlichen Umsatzkosten in Höhe von 1.293.760 TEUR (Vorjahr: 1.073.993 TEUR), Vertriebskosten in Höhe von 760.208 TEUR (Vorjahr: 627.562 TEUR) sowie allgemeine Verwaltungskosten in Höhe von 188.171 TEUR (Vorjahr: 171.960 TEUR).

Das EBITDA der Region Nordamerika in Höhe von 481 Mio. EUR (EBITDA-Marge: 27,6 %) konnte im Vergleich zum Vorjahr mit 431 Mio. EUR und einer EBITDA-Marge von 30,1 % deutlich verbessert werden. Diese Entwicklung steht im Einklang mit den gestiegenen Umsätzen durch eine vorteilhafte Preisgestaltung. Der Rückgang in der EBITDA-Marge resultiert aus dem Wegfall eines Vorjahres-Sondereffektes in den USA in Höhe von 26.917 TEUR, bei dem aufgrund abgeschlossener Strom-Swaps überschüssige Strommengen zu einem sehr hohen Marktpreis an den Lieferanten zurückgegeben werden konnten.

Westeuropa generierte ein EBITDA in Höhe von 150 Mio. EUR (Vorjahr: 114 Mio. EUR), mit einer EBITDA-Marge von 30,7 % (Vorjahr: 29,2 %). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Weitergabe gestiegener Energie- und Transportkosten an die Kundschaft. Der Anstieg der Umsatzkosten mit höheren Kosten für Strom und Treibstoffe stehen dem Umsatzwachstum als EBITDA mindernder Effekt gegenüber.

Südamerika weist im Geschäftsjahr 2022 ein EBITDA in Höhe von 118 Mio. EUR (Vorjahr: 88 Mio. EUR) und eine EBITDA-Marge von 32,8 % (Vorjahr: 29,9 %). Geprägt ist dieses Ergebnis vor allem durch einen Anstieg der Verkaufspreise, aber auch durch Effizienzsteigerungen im Produktionsprozess sowie durch ein verbessertes Kostenmanagement.

Das Finanzergebnis ist weiterhin hauptsächlich durch ein negatives Zinsergebnis in Höhe von 59.517 TEUR belastet (Vorjahr: 64.245 TEUR). Finanzschulden, die im Jahr 2019 im Wesentlichen zur Finanzierung der Linde/Praxair-Transaktion aufgenommen wurden, konnten unterjährig, in Höhe von 21 Mio. EUR planmäßig und in Höhe von 273 Mio. EUR außerordentlich, getilgt werden. Aktivierte Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung wurden in Höhe von 15.103 TEUR (Vorjahr: 17.825 TEUR) aufwandswirksam amortisiert.

Im Geschäftsjahr ergab sich ein Steueraufwand in Höhe von 78.718 TEUR (Vorjahr: 52.806 TEUR). Dies entspricht einer Steueraufwandsquote in Höhe von 25,6 % (Vorjahr: 26,4 %).

Insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2022 ein Konzernjahresüberschuss einschließlich der Anteile anderer Gesellschafter von 229.193 TEUR (Vorjahr: 147.378 TEUR) erzielt. Davon entfallen 228.238 TEUR (Vorjahr: 146.740 TEUR) auf die Anteilseigner der Gesellschaft.

Finanzlage

Die Messer Industries Gruppe verfügt 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 (167.370 TEUR) verbessern wir unsere Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Über weitere verschiedene nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von 331 Mio. EUR (Vorjahr: 322 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 im Jahr 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. Seit dem 31. März 2021 erfolgten Sondertilgungen über insgesamt 490 Mio. USD. 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. Zum 31. Dezember 2022 betrug die Marge 2,5 % p. a.
- „Facility B-2“ über 540 Mio. EUR als langfristiges, voll gezogenes Darlehen mit einer Laufzeit von sieben Jahren, Kreditnehmer ist die Messer Industries GmbH. Seit dem 31. März 2021 erfolgten Sondertilgungen über insgesamt 235 Mio. EUR. Der noch ausstehende Restbetrag des Kredites 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. Zum 31. Dezember 2022 betrug die Marge 2,5 % p. a.

- „Revolving Facility“ über 450 Mio. USD: Kreditnehmer sind die Messer Industries GmbH und die Messer Industries USA Inc., USA, sowie 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 während 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. Sie unterliegt seitdem einem Anpassungsmechanismus, der sich nach der Entwicklung des Verhältnisses erstrangiger Nettoverschuldung zu konsolidiertem EBITDA richtet. Zum 31. Dezember 2022 wurde die Revolving Facility nur für Garantien in Anspruch genommen, die Marge hierfür betrug 0,75 % p. a.

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 2022 betrug die Nettoverschuldung 1.784.503 TEUR (Vorjahr: 1.822.521 TEUR) und errechnet sich wie folgt:

	31.12.2022	31.12.2021	Veränderung 2022
Finanzschulden	1.951.873	2.097.438	(6,9) %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(167.370)	(274.917)	(39,1) %
Nettoverschuldung	1.784.503	1.822.521	(2,1) %

Das Verhältnis der bestehenden Finanzschulden in Höhe von 1.951.873 TEUR zur Bilanzsumme von 5.088.027 TEUR beträgt 38,4 % (Vorjahr: 43,0 %). Das Verhältnis der bestehenden Finanzschulden zum EBITDA (749.325 TEUR) entspricht 2,6:1 (Vorjahr: 3,3:1).

Die Veränderung der Finanzschulden ist im Folgenden dargestellt:

Stand Finanzschulden zum 1.1.2022	2.097.438
Zahlungswirksame Veränderungen:	
Neuaufnahmen	6.688
Tilgungen	(324.372)
Nicht zahlungswirksame Veränderungen:	
Zuführung zu Leasingverbindlichkeiten	51.312
Veränderungen aufgrund der Währungsumrechnung	105.704
Amortisation der Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	15.103
Stand Finanzschulden zum 31.12.2022	1.951.873

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung stellt sich wie folgt dar:

Kurzfassung in TEUR	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Ergebnis vor Steuern	307.911	200.184
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	588.177	635.648
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	(336.964)	(282.825)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	(368.616)	(498.431)
Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(117.403)	(145.608)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
am Anfang der Periode	274.917	410.807
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9.856	9.718
am Ende der Periode	167.370	274.917

Der Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit lag bei 588.177 TEUR und damit 47.471 TEUR unter dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung ist trotz gestiegenem Konzern-Jahresüberschuss (307.911 TEUR, Vorjahr: 200.184 TEUR) vor allem auf Preiserhöhungen und dadurch gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (359.226 TEUR, Vorjahr: 283.289 TEUR) sowie auf geringere Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen. Zudem wurde der Posten Sonstige Verbindlichkeiten stark durch Währungen aus dem Cashpooling beeinflusst. Ein weiterer Effekt, der zum Rückgang des Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit führte, ist eine Kaufpreiszahlung gegenüber Linde aus nicht in Anspruch genommenen Steuerrückstellungen in Höhe von 18 Mio. EUR.

Die Entwicklung des Cash Flows aus Investitionstätigkeit war im Wesentlichen durch Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 352.952 TEUR (Vorjahr: 292.464 TEUR) geprägt. Diesen stehen im Wesentlichen Zahlungsmittelzuflüsse aus dem Erlös von Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten (5.847 TEUR, Vorjahr: 5.145 TEUR) sowie aus erhaltenen Zinsen (9.986 TEUR, Vorjahr: 4.259 TEUR) gegenüber.

Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit zeigt einen Zahlungsmittelabfluss in Höhe von 368.616 TEUR (Vorjahr: 498.431 TEUR). Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden die Finanzschulden nicht nur ratierlich, sondern auch durch hohe Sondertilgungen insgesamt um 298.088 TEUR (Vorjahr: 414.260 TEUR) abgebaut. Für Zinsen, die im Wesentlichen für die Finanzierung gezahlt wurden, kam es zu Zahlungsmittelabflüssen in Höhe von 67.110 TEUR (Vorjahr: 62.852 TEUR).

Zum 31. Dezember 2022 betragen die liquiden Mittel der Messer Industries Gruppe 167.370 TEUR (Vorjahr: 274.917 TEUR).

Auch im Geschäftsjahr 2023 wird die operative Geschäftstätigkeit wachsen. Wir werden Investitionen tätigen sowie fällige Darlehen und Zinsen zurückzahlen. Die dafür benötigten Finanzmittel generieren wir aus dem Mittelzufluss der betrieblichen Tätigkeit, verfügbaren Zahlungsmitteln und freien Kreditlinien. Im Zentrum der Mittelfristplanung steht weiterhin die Nettoschuldenkonsolidierung unserer Geschäftsaktivitäten in den USA.

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 2022 betrug das Obligo aus Bestellungen und Investitionsvorhaben sowie langfristigen Verträgen 648.078 TEUR (Vorjahr: 584.685 TEUR).

Investitionen

Unsere Investitionen sind auf die wirtschaftliche Absicherung des bestehenden Geschäfts und das Ausschöpfen rentabler Wachstumspotenziale ausgerichtet. Wirtschaftlichen Grundsätzen folgend, investieren wir vorrangig in Projekte, die unsere Produktversorgung sichern und/oder Chancen auf profitables Wachstum bieten. Darüber hinaus investieren wir regelmäßig in die Modernisierung von Produktionsanlagen und Vertriebsmittel.

Im Folgenden sind Investitionen der gesamten Messer Industries Gruppe erläutert.

Die Messer Industries Gruppe tätigte 2022 Investitionen im Bereich der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von rund 360 Mio. EUR (Vorjahr: 295 Mio. EUR). Die Investitionsquote gemessen am Gesamtumsatz entspricht 13,9 % (Vorjahr: 14,0 %).

Die Investitionen verteilen sich auf die Regionen wie folgt:

Investitionen in TEUR	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Nordamerika	274.892	205.291
Westeuropa	61.398	73.717
Südamerika	23.900	16.470
Summe	360.190	295.478

In Nordamerika konzentrierten sich die Investitionen in Höhe von 275 Mio. EUR (Vorjahr: 205 Mio. EUR) unverändert auf die Absicherung des bestehenden Geschäfts, auf Projekte, On Site-Anlagen sowie Luftzerlegungsanlagen im Bereich der Flüssiggase, die Chancen für ein profitables Wachstum bieten. Diese Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrafen im Wesentlichen Projekte in Höhe von 171 Mio. EUR (Vorjahr: 122 Mio. EUR). Darunter fallen unter anderem die Laser Gas Anlage in Coolbaugh, Pennsylvania, USA, (20 Mio. EUR), neue Luftzerlegungsanlagen in Delta, Ohio, (33 Mio. EUR) und in McGregor, Texas (13 Mio. EUR), beide USA; sowie in die Erhaltung der Luftzerlegungsanlagen in Coffeyville, Kansas (14 Mio. EUR) und Arroyo, West Virginia, (6 Mio. EUR), beide USA. Darüber hinaus wurden 104 Mio. EUR (Vorjahr: 83 Mio. EUR) in die Vertriebsausstattung und Instandhaltung sowie in Produktivitätssteigerungen investiert.

Von den Investitionen in Höhe von 61 Mio. EUR (Vorjahr: 74 Mio. EUR) in Westeuropa entfallen 25 Mio. EUR (Vorjahr: 44 Mio. EUR) auf Projekte für Großanlagen und 36 Mio. EUR (Vorjahr: 30 Mio. EUR) auf das operative Geschäft. Das größte Projekt stellte dabei mit 16,1 Mio. EUR die neue Luftzerlegungsanlage Messer V in Tarragona in Spanien dar. Weitere Investitionen in Höhe von 1,7 Mio. EUR tätigten wir für die CO₂-Anlage LACQII in Frankreich sowie in Höhe von 1,8 Mio. EUR für die Instandhaltung der Luftzerlegungsanlage in Speyer, Deutschland. Investitionen für den operativen Bereich betrafen hauptsächlich Investitionen in Tanks, Flaschenbestand und LKW zur Unterhaltung des Kerngeschäfts sowie die Instandhaltung von Maschinen und Anlagen.

In Südamerika tätigten wir Investitionen in Höhe von 24 Mio. EUR (Vorjahr: 16 Mio. EUR). Davon entfielen 19 Mio. EUR (Vorjahr: 16 Mio. EUR) auf das operative Geschäft und die Instandhaltung von bestehenden Anlagen. Insgesamt 5 Mio. EUR (Vorjahr: 1 Mio. EUR) wurden in Projekte investiert, davon 1,1 Mio. EUR in einen neuen Stickstoffgenerator in Brasilien und 0,7 Mio. EUR in einen Stickstoffverflüssiger in Curitiba, Brasilien.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Berichtsjahr um 212.389 TEUR und betrug zum 31. Dezember 2022 5.088.027 TEUR. Dazu trugen im Wesentlichen der Anstieg des Sachanlagevermögens um 154.604 TEUR sowie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 75.937 TEUR und der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte um 55.408 TEUR bei. Gegenläufig dazu verringerten sich die Zahlungsmittel um 107.547 TEUR.

Das langfristige Vermögen machte mit 79,7 % (Vorjahr: 79,6 %) unverändert den größten Anteil der Bilanzsumme aus.

Den größten Posten der Aktivseite bildete nach wie vor mit 78,4 % (Vorjahr: 78,4 %) der Bilanzsumme das Anlagevermögen (Geschäfts- oder Firmenwerte, Nutzungsrechte, Sonstige immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagevermögen), das sich um 4,3 % gegenüber dem Vorjahr erhöhte. Diese Veränderung ergibt sich hauptsächlich aus den Investitionen des laufenden Geschäftsjahres, planmäßigen Abschreibungen und Währungseffekten. Hierbei führten Wechselkursveränderungen zu einer Erhöhung von 159.496 TEUR.

Die Eigenkapitalquote, einschließlich der Anteile anderer Gesellschafter, stieg moderat an und betrug 35,2 % (Vorjahr: 29,6 %). Grund hierfür waren im Wesentlichen das positive Jahresergebnis in Höhe von 229.193 TEUR (Vorjahr: 147.378 TEUR) und die Entwicklung der Rücklage aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 101.230 TEUR (Vorjahr: 33.027 TEUR).

Die Finanzschulden betrugen im Geschäftsjahr 1.951.873 TEUR (Vorjahr: 2.097.438 TEUR) und machten 38,4 % (Vorjahr: 43,0 %) der Bilanzsumme aus. Weitere Ausführungen hierzu sind im Abschnitt „Finanzlage“ zu finden.

Betriebsvermögen

Das kurzfristige Betriebsvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

Betriebsvermögen in TEUR	31.12.2022	31.12.2021
Vorräte	177.255	173.178
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	359.226	283.289
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(201.792)	(194.171)
Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen	(109.349)	(96.106)
Erhaltene Anzahlungen	(19.623)	(22.187)
	205.717	144.003

Die Erhöhung des Betriebsvermögens um 61.714 TEUR ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in unseren Gesellschaften in den USA, in Brasilien und in Frankreich zurückzuführen.

Das Verhältnis der Vorräte (abzüglich erhaltener Anzahlungen) und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (zuzüglich Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen) betrug 1,7:1 (Vorjahr: 1,5:1). Das Verhältnis des Betriebsvermögens zum Umsatz entsprach 7,9 % (Vorjahr: 6,8 %).

Die Kennzahl „DSO“ (Days Sales Outstanding) erhöhte sich mit 50 (Vorjahr: 48) leicht.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Auch die Geschäftsentwicklung übertraf 2022 die Erwartungen, die im Rahmen der Akquisition der neuen Geschäftstätigkeiten im Jahr 2019 bestanden. Die Messer Industries Gruppe ist mit ihren drei Hauptregionen Westeuropa, Nordamerika und Südamerika international präsent und innerhalb dieser drei Kernregionen in einer Vielzahl von Ländern regional diversifiziert. So ist es oft auch möglich, eine Nachfragezurückhaltung in einzelnen Märkten oder spezifische Branchenschwächen zu kompensieren.

Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Oxford Economics geht davon aus, dass sich das Wachstum des BIP für 2023 auf 1,5 % abschwächen wird, also unter dem Vorjahreswert von 3,1 % liegt. Diese Prognose ist vorsichtiger als die des IWF, welche bei 2,9 % liegt. Die Inflation wird sich 2023 infolge von niedrigeren Rohstoffpreisen und einem schwächeren Wachstum insbesondere in der zweiten Hälfte des Jahres abschwächen. Die Phase der Leitzinserhöhungen durch die Zentralbanken wird in den USA früher beendet sein als im Euroraum. Mit einer Senkung der Leitzinsen ist für das kommende Jahr nicht zu rechnen. Die infolge der COVID-19-Pandemie gestörten Lieferketten werden zunehmend stabiler. Politische Krisen können jederzeit wieder zu Versorgungsunsicherheiten führen. Experten gehen davon aus, dass der Krieg in der Ukraine auch 2023 andauern wird und somit die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Russland und den westlichen Staaten angespannt bleiben. Die bestehenden globalen Handelsbarrieren zwischen China, den USA und Europa werden nicht abgebaut. Neben diesen genannten Risiken können fragile politische Lagen und Naturkatastrophen infolge des Klimawandels für Konjunkturrisiken sorgen⁸.

Im Euroraum wird die gesamtwirtschaftliche Entwicklung 2023 von einer Unsicherheit im Hinblick auf Energiepreise, den Krieg in der Ukraine sowie die Auswirkungen einer strafferen Geldpolitik durch die EZB bestimmt. Daher geht Oxford Economics davon aus, dass das BIP im Euroraum 2023 mit 0,4 % langsamer wachsen wird als im Vorjahr (3,5 %). Die Inflation wird im Laufe des Jahres zurückgehen und für das Gesamtjahr im Durchschnitt 4,9 % (Vorjahr: 8,5 %) betragen. Insbesondere in der zweiten Hälfte des Jahres werden sinkende Preise für Energie, Nahrung und Industriegüter einen Abwärtstrend der Inflation bewirken. Auch der private Konsum, der sich nach einem schwachen vierten Quartal 2022 erst langsam erholt, wird für das Gesamtjahr 2023 um 0,3 % wachsen. Die Finanzierungskosten werden 2023 weiterhin ansteigen⁹.

Für die USA wird mit einem BIP-Wachstum von 0,1 % (Vorjahr: 2 %) gerechnet. Die Verbraucher- und Energiepreise in den USA werden in der ersten Hälfte des Jahres auf hohem Niveau bleiben und danach deutlich absinken, sodass für 2023 mit einer Inflation von 4,4 % gerechnet wird. Dafür werden die Finanzierungskosten in 2023 voraussichtlich nochmal um 25 Basispunkte angehoben. Der private Konsum wird um 0,8 % wachsen und damit schwächer als im Vorjahr ausfallen (2,8 %). Ein Grund dafür ist, dass die Einkommen langsamer wachsen werden als die Verbraucherpreise.

Für Brasilien wird mit einem leichten Wachstum von 0,4 % des BIP nach einem Wachstum von 3 % im Jahr 2022 gerechnet. Mit dem vollzogenen politischen Richtungswechsel wird die öffentliche Verschuldung steigen, die Finanzierungskosten werden weiter hoch bleiben.

In Kolumbien wird das BIP um 1,5 % gegenüber dem Vorjahr schrumpfen. Der private Konsum wird sich infolge der hohen Inflation und hoher Finanzierungskosten verlangsamen.¹⁰

⁸ Oxford Economics Inc. – World Economic Prospect – Februar 2023

⁹ Oxford Economics Inc. – Country Economic Forecast – Februar 2023

¹⁰ Oxford Economics Inc. – Country Economic Forecast – Januar 2023

Für China wird nach der COVID-19-Welle gegen Ende des Jahres 2022 mit einem Wachstum von 4,5 % für das Gesamtjahr 2023 (Vorjahr: 3 %) gerechnet. Das Wachstum wird insbesondere von einem höheren privaten Konsum (8,1 %) getragen, der aber unterhalb der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten zwischen 2010 und 2019 (9,3 %) liegt. Für den Immobilienmarkt wird aufgrund der geringen Anzahl an Neubauten in 2022 auch für 2023 mit geringen Investitionen und einer schwachen Bautätigkeit gerechnet.¹¹

Ausblick der Messer Industries Gruppe

Trotz geopolitischer Herausforderungen und dem starken Anstieg der Inflation sowie des Zinsniveaus hat die Messer Industries Gruppe zum 31. Dezember 2022 erneut ihre Prognosen für fast alle bedeutsamen finanziellen Leistungsindikatoren übertroffen. Die Mittelfristplanung der Messer Industries Gruppe ist weiterhin von Bestrebungen zur Profitabilitätsstärkung und einer 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.

Die Planzahlen wurden im Herbst 2022 erstellt und basieren somit auf den zu dieser Zeit aufgestellten Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung im Planungszeitraum. Sowohl in Europa als auch in Amerika wird für 2023 insgesamt eine verhaltene Wirtschaftsentwicklung angenommen.

Im Einklang mit dieser moderaten Entwicklung sieht der Ausblick für Nordamerika für das Geschäftsjahr 2023 einen leichten Anstieg der Umsatzerlöse vor. Dieser beruht primär auf inflationsgetriebenen Preisanpassungen, insbesondere für das Helium-Geschäft. Mit dem Umsatzanstieg und aufgrund zusätzlicher Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung erwarten wir einen moderaten Anstieg des EBITDA.

In Westeuropa erwarten wir für das kommende Geschäftsjahr, aufgrund der aktuellen Energiekrise infolge des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, ein anhaltend hohes Energiepreisniveau. Dies wird die Inflation weiter antreiben und die wirtschaftliche Aktivität der Region verlangsamen. In diesem Umfeld werden sich die stark erhöhten Energiepreise auch anhaltend auf unsere Verkaufspreise auswirken. Für unsere Geschäftsaktivitäten in Europa stehen folgende Aspekte der Geschäftsentwicklung im Mittelpunkt: Die wirtschaftlich optimierte Auslastung der in den letzten Jahren neu geschaffenen Produktionskapazitäten, ausgewählte Kundenprojekte, gezielte Kapazitätserweiterungen sowie die Abmilderung der hohen Energiekosten durch Kosteneinsparungen und Optimierungen in den Produktionsprozessen.

Für Südamerika planen wir mit einem moderaten Rückgang der Umsatzerlöse und des EBITDA. Ein Anstieg in den Leistungsindikatoren durch inflationsgetriebene Preissteigerungen wird durch die erwartete Abwertung lokaler Währungen und einhergehende Währungsverluste gegenüber dem Euro vollständig kompensiert.

¹¹ Oxford Economics Inc. – Country Economic Forecast – Februar 2023

Die Entwicklungen der bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren der Messer Industries Gruppe sind für 2023 wie folgt geplant:

	2023 ggü. 2022
Umsatz	moderat steigend
EBITDA	leicht steigend
Investitionen	stark steigend
Nettoverschuldung	stark sinkend

Unter Berücksichtigung der globalen wirtschaftlichen Entwicklung rechnet die Messer Industries Gruppe mit einem moderaten Anstieg des Umsatzes, insbesondere aufgrund von energiepreisgetriebenen Verkaufspraiserhöhungen in Europa und inflationsbedingten Preissteigerungen in Amerika.

Im Einklang mit dem Umsatzanstieg rechnen wir insgesamt mit einem leichten Anstieg des EBITDA. Positive Effekte durch Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung in Nordamerika werden durch hohe Kosten, insbesondere in Westeuropa, und Währungsverluste in Südamerika teilweise kompensiert.

Zukünftige Investitionsentscheidungen werden wir im Einklang mit einer angemessenen Nettoschuldenentwicklung der Messer Industries Gruppe treffen. Die dieser Zielsetzung angemessenen Investitionsaktivitäten erfolgen in einem ausgewählten Maß, um eine langfristig solide Ertragsentwicklung der Messer Industries Gruppe zu unterstützen.

Bei der Planung für das Geschäftsjahr 2023 gehen wir nicht mehr von Auswirkungen der COVID-19-Pandemie aus. Die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine berücksichtigen wir hingegen, sowohl bezogen auf die energiepreisgetriebene Steigerung des Umsatzes in Europa als auch bezüglich des Drucks auf die Marge, der sich aus der verhaltenen Konjunkturerwartung ergibt. Wir rechnen damit, dass die Wachstumsdynamik 2023 in Nordamerika moderater ausfällt. In Westeuropa gehen wir ebenfalls von einem vergleichsweise geringen Wirtschaftswachstum aus. In Südamerika erwarten wir ein starkes Marktwachstum, das real durch die hohe Inflation aufgebraucht werden wird.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Prognosebericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Die getroffenen 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 nachfolgende Chancen von Bedeutung für die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Messer Industries Gruppe sein. Sie werden in der Reihenfolge ihrer Bedeutung erläutert.

Chancen durch nachhaltiges Handeln

Nachhaltigkeit ist ein komplexes Thema, das alle Bereiche einer Organisation durchdringt – von der Produktentwicklung über Personalfragen, bis hin zu Digitalisierung und Klimaneutralität. Nachhaltigkeit muss sich in unseren Handlungen und Haltungen widerspiegeln, um den Anforderungen der Stakeholder gerecht zu werden. Ausdruck dieses Handelns ist die erste Produktionsanlage für Luftgase in Texas, USA, sein, die mit Energie aus einem eigenen Solarpark betrieben werden wird. Damit ist sie die erste Luftzerlegungsanlage von Messer, die ihren Energiebedarf aus einer nahe gelegenen erneuerbaren Energiequelle deckt und so ihren CO₂-Ausstoß reduziert. Einen weiteren signifikanten Beitrag zur Dekarbonisierung liefert die Nutzung von sauberem Wasserstoff, was ein Schwerpunkt unserer Investitionen in den kommenden Jahren sein wird.

Chancen durch Digitalisierung

Digitalisierung und Vernetzung müssen im Unternehmen vorangetrieben werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dafür ist es unerlässlich, die Kenntnisse der Mitarbeitenden in Bezug auf Cyberrisiken und Technologierisiken fortlaufend zu verbessern. So schaffen wir eine starke, digitale Unternehmenskultur. Die Voraussetzungen dafür haben wir bereits durch eine Neuausrichtung unserer IT-Infrastruktur hin zu einer Multi-Cloud-Umgebung geschaffen. Dabei setzen wir auf IBM und Microsoft als betreibende Technologiepartner sowie auf global etablierte Standards in allen Landesgesellschaften für den Betrieb unserer zentralen IT-Systeme und Anwendungen. Dasselbe gilt für den Schutz der Daten und Informationen, die über solche Systeme bereitgestellt werden. Die Tools zur Unterstützung unseres Produktions-, Bulk- und Flaschengase-Management verbessern wir kontinuierlich, was umfassende Auswirkungen auf die Wertschöpfungskette unseres Unternehmens und die unserer Kundschaft hat. Neu abgestimmte digitale Prozesse sparen durch einen optimierten Anlagenbetrieb elektrische Energie ein und verbessern unsere Tourenplanungen. Damit leisten wir einen positiven Beitrag zum Umweltschutz und senken gleichzeitig unsere Produktions- und Vertriebskosten, was sich positiv auf unser Ergebnis auswirken könnte.

Chancen durch unsere Mitarbeitenden

Durch die COVID-19-Pandemie hat sich ein Wandel der Arbeitswelt ergeben: Das Arbeiten im Homeoffice nahm an Bedeutung zu und hat sich als geeignete Arbeitsform etabliert. Die Messer Industries Gruppe entwickelt Konzepte, die ein hybrides Arbeitsumfeld sowie geteilte Arbeitsplätze ermöglichen. Durch das damit einhergehende Mehr an flexiblen Arbeitsmodellen wollen wir auch die Unternehmensbindung und Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden steigern. Die Messer Industries Gruppe fördert gruppenweit das Ideen- und Perspektivenmanagement, in das unsere Mitarbeitenden länderübergreifende Verbesserungsvorschläge einbringen können. Darüber hinaus unterstützen wir eine gezielte Potenzialentwicklung und -nutzung unserer Mitarbeitenden durch systematische Personalentwicklungsprogramme und Weiterbildungsangebote. Wir sind überzeugt, dass Investitionen in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden unsere Unternehmenskultur insgesamt fördern und sich positiv auf unsere Umsätze und Ergebnisse auswirken können.

Gesamtwirtschaftliche Chancen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen haben generell Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, auf die Finanz- und Ertragslage sowie auf unsere Cash Flows. Unsere Prognose für 2023 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.

Chancen durch Industriegaseanwendungen

Unsere Produkte finden weltweit Einsatz in einer Vielzahl von Produktionsprozessen. Im Bereich der Anwendungstechnik werden innerhalb der Messer Industries Gruppe kontinuierlich 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.

Risikobericht

Als internationaler Anbieter von Industriegasen stehen wir grundsätzlich Risiken gegenüber, die untrennbar mit unserem unternehmerischen 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.

Jedes der im Folgenden beschriebenen Risiken kann sich nachteilig auf unsere Geschäftsentwicklung und damit auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken. Diese Risiken stellen wir brutto dar, mitigierende Faktoren werden nicht berücksichtigt.

Geopolitische Risiken

Am 24. Februar 2022 kam es zu einer Eskalation der geopolitischen Situation in der mittel- und osteuropäischen Region (CEE) als Russland einen Angriffskrieg gegen die Ukraine begann. Als Reaktion darauf verabschiedeten die Europäische Union, die Vereinigten Staaten von Amerika und eine Vielzahl weiterer Staaten Sanktionen gegen das russische Wirtschafts- und Finanzsystem, die zu massiven wirtschaftlichen Einschränkungen führten. Russland reagierte seinerseits mit entsprechenden Gegenmaßnahmen. Für die nord- und südamerikanischen Tochtergesellschaften der Messer Industries Gruppe sind die Folgen dieses Konflikts bisher nur indirekt spürbar, jedoch aufgrund der geografischen Nähe für die europäischen Tochtergesellschaften. Die jeweiligen Auswirkungen beschreiben wir in den Kostenrisiken beschrieben. Das geopolitische Risiko für die Messer Industries Gruppe stufen wir insgesamt jedoch als niedrig ein.

Konjunkturrisiken

Der Geschäftserfolg der Messer Industries Gruppe hängt zu einem bestimmten Maß auch von konjunkturellen Einflüssen ab, da ein Konjunkturabschwung zu einer Reduzierung der Kaufkraft in dem betroffenen Markt führen kann. Die Messer Industries Gruppe beliefert eine große Bandbreite von Industrien und Branchen – unter anderem Unternehmen aus den Bereichen Stahlerzeugung und Metallverarbeitung, Chemische Industrie, Petrochemie, Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, Glasindustrie sowie das Gesundheitswesen. Dies erfolgt auf der Basis langfristiger Lieferverträge mit Laufzeiten 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. Vor dem Hintergrund des Kriegs in der Ukraine kam es zu einem Anstieg der Energiekosten und zu steigender Inflation in der Euro-Zone.

In Nordamerika und Kanada sind die Inflationsraten nach einem starken Anstieg im Jahr 2022, ausgelöst durch die COVID-19-Pandemie, nun wieder rückläufig. In Südamerika ist die Situation zweigeteilt: Brasilien verzeichnet einen starken Rückgang der Inflationsrate, Chile und Kolumbien nur einen sehr langsamen.¹²

Die starke Positionierung der Messer Industries Gruppe in Nordamerika und Kanada, mit einem Umsatzanteil von über 60% und einem überproportionalen Ergebnisbeitrag aus diesen Märkten, könnte negative Auswirkungen aus wirtschaftlichen Schwächephasen in anderen Märkten kompensieren. Wir stufen die Konjunkturrisiken für die Messer Industries Gruppe insgesamt als mittel ein.

¹² Quelle: <https://tradingeconomics.com/>

Marktrisiken

Das Geschäft mit industriellen Gasen unterliegt einem Wettbewerb, wobei die Globalisierung, je nach geografischer Lage, unterschiedliche Einflüsse auf die Messer Industries Gruppe hat. Darüber hinaus kann das wettbewerbsintensive Umfeld in einzelnen Ländern zu unverhältnismäßigen Preisentwicklungen führen, die unsere zukünftigen Umsätze und Ergebnisse vermindern. 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 sowie den daraus resultierenden Geschäftsrisiken ausgesetzt.

Auch der Krieg in der Ukraine und der damit verbundene Anstieg der Energiekosten erhöht die Marktrisiken für die Messer Industries Gruppe. Das gilt vor allem für Länder, deren Energieversorgung von Erdgas abhängt sowie für energieintensive Unternehmen, die ihre Produktion einstellen oder stark reduzieren. Wir stufen die Marktrisiken für die Messer Industries Gruppe zurzeit insgesamt als mittel ein.

Gesundheitsrisiken

Die Messer Industries Gruppe beliefert eine große Bandbreite von Industrien und Branchen, die überwiegend global produzieren. Deren Lieferketten können durch eine Pandemie, aber auch schon durch Epidemien in bedeutenden Produktionsländern empfindlich gestört werden. Die im Frühjahr 2020 ausgebrochene COVID-19-Pandemie brachte neben schwerwiegenden Folgen für die Gesundheit auch Beeinträchtigungen für die Weltwirtschaft und das öffentliche Leben, ausgelöst durch strenge staatliche Beschränkungen und Ausgangssperren, mit sich. Auch die Messer Industries Gruppe spürte die Folgen der COVID-19-Pandemie. Sie konnte sich jedoch wegen ihres diversifizierten Geschäftsportfolios und der damit verbundenen Fähigkeit, schwächere Segmente durch profitablere zu kompensieren, schwerwiegende Folgen abzuwenden. Die seit 2020 ergriffenen COVID-19-Schutzmaßnahmen für die Mitarbeitenden der Messer Industries Gruppe erwiesen sich als wirkungsvoll. Das Risiko längerfristiger, wirtschaftlicher Störungsrisiken stufen wir daher zurzeit als gering ein.

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 erheblichen Volatilität der Öl- und Energiepreise – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Preise der von der Messer Industries Gruppe benötigten Betriebsstoffe sowie auf die der Vorprodukte. Durch einen starken Anstieg des Preises für Erdgas, das insbesondere in Europa auch für die Erzeugung elektrischer Energie verwendet wird, sind die Energiepreise 2022 immer weiter angestiegen. Insgesamt wächst die Energienachfrage weltweit, was zu steigenden Energiepreisen rund um den Globus führt. Auch die Einkaufspreise für einzelne bedeutende Zukaufprodukte können entsprechend stark schwanken. Das Management in Westeuropa und den USA ergreift Maßnahmen zur Steuerung der Rohstoffpreisrisiken sowie des Energiepreisrisikos, das durch den Kauf von Strom für den laufenden Betrieb entsteht. Ziel ist es, diese Risiken wirtschaftlich abzusichern, soweit dies möglich und sinnvoll ist.

Die Messer Industries Gruppe kann Strompreissteigerungen über vertragliche Preisgleitklauseln oftmals an ihre Kundschaft weitergeben oder über langfristige Bezugsverträge abmildern. Dennoch können Preisstei-

gerungen bei Energie- und Fremdbezugskosten die Rentabilität der Messer Industries Gruppe belasten und zu einem Risiko für das EBITDA im unteren zweistelligen Millionenbereich führen. Steigende Preise für Treibstoffe, wie Diesel, erhöhen zudem die Kosten für den Transport unserer Produkte. Wir stufen die Kostenrisiken, insbesondere wegen der zum aktuell verhängten Sanktionen gegenüber Russland, für die Messer Industries Gruppe zurzeit insgesamt als mittel ein.

Produktzukaufsrisiken

Die Fähigkeit der Messer Industries Gruppe, Kundschaft mit einer breiten Palette von Produkten und Dienstleistungen zu bedienen, hängt nicht nur von unserer eigenen Produktion ab. Auch die Produkte und Dienstleistungen, die wir von internen oder externen Lieferanten beziehen, spielen hier eine Rolle. Hauptziel ist die Fähigkeit, jederzeit zuverlässig und in angemessener Qualität die Kundschaft zu beliefern. Die Verfügbarkeit von Produkten und Dienstleistungen in angemessener Menge zu angemessenen Preisen ist der Schlüssel, um dieses Ziel zu erreichen. Dennoch kann es aufgrund von Produktverknappung, insbesondere von Helium oder Roh-CO₂, oder durch den Ausfall einzelner Lieferanten zu Lieferschwierigkeiten oder -ausfällen kommen. Darüber hinaus kann die Ersatzbeschaffung zu einem Kostenrisiko führen, sofern die Produkte und Dienstleistungen zu höheren Preisen oder verbunden mit höheren Transportkosten zu beschaffen sind. Dies könnte zu einem Risiko für das EBITDA im unteren zweistelligen Millionenbereich führen.

Die Messer Industries Gruppe wirkt diesem Risiko durch ein breites Netzwerk von Zulieferbetrieben sowie einer strikten Überwachung der Produktverfügbarkeiten entgegen. Zusätzlich suchen wir stets nach weiteren Zulieferalternativen. Wir stufen die Produktzukaufsrisiken unter anderem aufgrund der bestehenden Beeinträchtigungen in verschiedenen Bereichen der Lieferketten, bedingt durch die russische Invasion in die Ukraine, für die Messer Industries Gruppe zurzeit insgesamt als mittel ein.

Transportrisiken

Ein weiteres Ziel der Messer Industries Gruppe ist es, seine Kundschaft mit Produkten zur richtigen Zeit am richtigen Ort in der gewünschten Menge und Qualität zu beliefern. Um dieses Ziel zu gewährleisten, setzen wir auf interne und externe Distributoren, die unsere Produkte meist per LKW zur Kundschaft transportieren. Umgekehrt sind wir auch auf die Distributoren unserer Lieferanten angewiesen, um sicherzustellen, dass jederzeit ausreichend und qualitativ hochwertige Produkte verfügbar sind. Beim Transport durch LKW besteht das Risiko von Produktverlusten durch unsachgemäße Lagerung der Produkte, aber auch durch mangelhafte Transportsicherung oder Unfälle. Darüber hinaus kann die Sperrung relevanter Transportstraßen zu Verzögerungen und somit zu höheren Kosten führen. Insbesondere in den USA betreibt die Messer Industries Gruppe ihre eigene LKW-Flotte mit angestellten Fahrerinnen und Fahrern. Derzeit herrscht auf dem Arbeitsmarkt ein Mangel an geeignetem Fahrpersonal, was das Risiko birgt, nicht ausreichend viele Fahrerinnen und Fahrern einstellen zu können, um die Nachfrage zu bedienen. Zudem entsteht hieraus ein Kostenrisiko, da die gestiegene Nachfrage nach Fachkräften höhere Löhne nach sich ziehen könnte. Seit der COVID-19-Pandemie ist in der Euro-Zone ein Mangel an qualifiziertem Fahrpersonal für LKW zu verzeichnen. Dieser Mangel verschärfte sich mit Beginn der russischen Invasion in die Ukraine und kann sich nachteilig auf die Distribution unserer Produkte auswirken. Die Messer Industries Gruppe wirkt diesem Risiko entgegen, indem sie auf ein breites Netzwerk von Distributoren setzt und diese sorgfältig auswählt. Zudem überwachen wir fortwährend die notwendigen sowie die zur Verfügung stehenden Ressourcen. Wir stufen die Transportrisiken zurzeit als mittel ein.

Betriebsrisiken

Eine Betriebsunterbrechung aufgrund von unerwarteten Störungen der Infrastruktur durch Unfälle, Sabotage, kriminelle Aktivitäten sowie durch klimabedingte Ereignisse (wie Hitzewellen, Überschwemmungen, Wirbelstürme oder andere Naturkatastrophen) und andere unvorhersehbare nachteilige Einflüssen kann zu Produktions- und Lieferausfällen bei unseren Produktionsanlagen führen. Die Produktionsanlagen der Messer Industries Gruppe werden regelmäßig gewartet und kontinuierlich überwacht. Im Schadensfall verfügen wir über Not- und Ausfallpläne sowie weitere Instrumente, um die dadurch verursachten finanziellen Folgen einer Betriebsunterbrechung bei unserer Kundschaft zu mindern. Die Messer Industries Gruppe arbeitet daran, ihre Lieferstärke bzw. -flexibilität so auszubauen, dass auch in Notfällen die Versorgungssicherheit unserer Kundschaft gewährleistet ist. Das Angebot und die Qualität unserer Leistung hängen zudem von der Verfügbarkeit zugekaufter Hardwareteile bzw. eingesetzter Produktionsmittel, wie Flaschen und Tanks, sowie von der Leistungsqualität von Liefer- und Geschäftspartnern ab. Wir stufen die Betriebsrisiken zurzeit als mittel ein.

Personalrisiken

Die Messer Industries Gruppe ist in hohem Maße auf das Engagement, die Motivation und die Fähigkeiten ihrer Mitarbeitenden angewiesen. In vielen Ländern der Messer Industries Gruppe besteht Vollbeschäftigung und ein damit verbundener Fachkräftemangel. Der Ausfall von Fach- und Führungskräften und eine langanhaltende Suche zur Nachbesetzung in Schlüsselpositionen könnten sich negativ auf operative Prozesse auswirken und die Kosten für die Personalbeschaffung erhöhen. Der langfristige Erfolg der Messer Industries Gruppe ist auch zukünftig davon abhängig, ungeachtet demographischer Herausforderungen, im Wettbewerb mit anderen Unternehmen qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und langfristig zu binden. Länder- und bereichsspezifische Fluktuationsrisiken werden identifiziert und gezielt adressiert. Die Messer Industries Gruppe begegnet diesen Risiken durch Personalentwicklungs- und Nachfolgeprozesse. Personalrisiken stufen wir daher für die Messer Industries Gruppe zurzeit insgesamt als gering ein.

IT-Risiken

Der Einsatz von moderner Informationstechnologie spielt eine entscheidende Rolle bei der Abwicklung und Sicherstellung der Geschäftsprozesse innerhalb der Messer Industries Gruppe, ist aber auch mit entsprechenden Risiken verbunden.

Der Ausfall von geschäftskritischen IT-Anwendungen, ebenso wie der IT-systemtechnische Ausfall von ganzen Standorten könnte die Abläufe innerhalb der Messer Industries Gruppe erheblich stören und zu Betriebsunterbrechungen führen. Des Weiteren können grundsätzlich die IT-Systeme vom Missbrauch der digitalen Technologien als Begehungsform neuer Arten der Kriminalität, so genannter Cyberkriminalität (E-Crime), betroffen sein. Phishing- oder Cyberattacken können neben der Beeinträchtigung oder dem Ausfall der betroffenen IT-Systeme auch zur Weitergabe von vertraulichen Daten an Dritte führen und stellen somit eine Gefahr dar.

Die Sicherheit und die Compliance der Informationssysteme sind zentrale Themen unserer IT-Ausrichtung. 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.

Regelmäßige Kontrollen der zentralen europäischen Infrastruktur werden durch Dritte durchgeführt, um Schwachstellen zu erkennen und priorisiert abzarbeiten. Ergänzt wurden die Schwachstellenscans im abgelaufenen Berichtsjahr durch Penetrationstests auf Ebene der zentralen europäischen IT-Infrastruktur. Zugriffe auf wesentliche Cloud-Lösungen wurden über Multifaktor-Authentifikation abgesichert. Weitere Maßnahmen zur Verminderung der IT-Risiken sind in Vorbereitung und werden 2023 umgesetzt.

Mit einer vom IT-Security-Team 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 der Sensibilisierung und der Vermeidung möglicher Risiken im IT-Betrieb. Wir stufen die IT-Risiken zurzeit als mittel ein, sehen uns aber einer kontinuierlich wachsenden Gefahrenlage ausgesetzt, die uns zukünftig zu weitreichenderen Maßnahmen in der Gefahrenabwehr veranlassen wird.

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. Dies gilt, 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 beobachtet die aktuellen Entwicklungen genau, 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.

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 sichern wir teilweise mit Hilfe von Zinsderivaten ab („Cash Flow-Sicherungsgeschäfte für künftige Zinszahlungen“). Am Bilanzstichtag bestehen ausschließlich derivative Finanzinstrumente, die mit Investment-Grade-Rating ausgestatteten, internationalen Finanzinstituten abgeschlossen wurden.

Finanzielle Risiken können in der Messer Industries Gruppe zudem durch Wechselkurs- und Zinssatzänderungen entstehen. Das Management von 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 Wechselkursrisiko, Zinssatzänderungsrisiko, Einsatz derivativer Finanzinstrumente und 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

Transaktionsrisiken, die bei der Ausfuhr von Produkten entstehen können, sichern wir weitgehend bei Auftragseingang ab. 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 Marktteilnehmenden können wir unerwartet mit Aufwertungen einer funktionalen Währung konfrontiert werden, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes im Exportbereich und unsere Aktivitäten vor Ort schwächen. Währungsrisiken aus der Umrechnung von Fremdwährungspositionen in Euro (funktionale Währung) stufen wir als geschäftsüblich ein. Kursverluste gegenüber dem Euro können zu einem geringeren Konzern-Jahresüberschuss und zu weniger Konzern-Eigenkapital führen. Wir stufen diese Währungsrisiken zurzeit als mittel ein.

Rechtliche und vertragliche Risiken

Unternehmen sehen sich immer wieder mit 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. Steuerliche und wettbewerbsrechtliche Regelungen können ebenfalls Unternehmensrisiken beinhalten. Die Messer Industries Gruppe behauptet sich in solchen Angelegenheiten mit Unterstützung interner und externer Fachleute.

Im Zusammenhang mit zwei Unfällen in den USA bildete der Konzern Rückstellungen, die vollständig durch bestehende und bilanzierte Versicherungsansprüche gedeckt sind. Im Zusammenhang mit Untersuchungen in Spanien besteht weiterhin eine Rückstellung in Höhe von 5 Mio. EUR. Weitere Informationen zu diesen Untersuchungen sind bei Punkt 30 „Eventualverbindlichkeiten“ im Konzernanhang zu finden.

In vielen Ländern unterliegt unsere Geschäftstätigkeit länderspezifischen Umweltgesetzen und -vorschriften, beispielsweise zu Luftemission, Grundwasserverschmutzung, Gebrauch und Behandlung gefährlicher Substanzen sowie Bodenuntersuchung und -entgiftung. Daraus entstehen immer wieder Haftungsrisiken, sowohl aus dem laufenden, als auch aus dem in der Vergangenheit liegenden Geschäftsbetrieb. Vor allem neue Umweltaforderungen machen es erforderlich, 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 hochwertigeren Produkt führt. Wir stufen rechtliche und vertragliche Risiken zurzeit als mittel ein.

Gesamtaussage

Die zuvor genannten Risiken zeigen, dass ihnen mit internen und externen Maßnahmen begegnet werden kann. 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 unbekannt oder als unwesentlich erachtete Risiken können sich bei veränderten Rahmenbedingungen gegebenenfalls nachteilig auf die Messer Industries Gruppe auswirken.

Die Einschätzung der Gesamtrisikosituation ist das Ergebnis der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Einzelrisiken auf Grundlage des eingesetzten Risikomanagementsystems.

Für uns waren im Geschäftsjahr 2022 keine Risiken erkennbar, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand des Konzerns haben könnten. Damit ist gemäß der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter auch im folgenden Geschäftsjahr nicht zu rechnen. Die wesentlichen operativen Risiken liegen im Berichtszeitraum in steigenden Kosten für Energie und Produktzukaufe.

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. Die aktuelle Risikosituation zeigt sich im Vergleich zu vergangenen Geschäftsjahren deutlich erhöht, was im Wesentlichen auf den weltweit starken Anstieg der Energiepreise zurückzuführen ist.

Risikomanagement

Die Grundsätze der Risikopolitik werden vom Vorstand der Messer SE & Co. KGaA in den Messer Group Guidelines 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. Das Messer Risikomanagement ist als kontinuierliche Aufgabe unternehmerischer Tätigkeit definiert.

Risiken definieren wir als mögliche zukünftige Ereignisse, die zu einer negativen Abweichung von den prognostizierten Zielen führen können. Die bestehende Managementstruktur und die Berichtsprozesse gewährleisten, dass nicht nur bestandsgefährdende Ereignisse bzw. Entwicklungen zeitnah und regelmäßig an die maßgeblichen Stellen berichtet werden, sondern bereits Entwicklungen, die zur Gefährdung von kurzfristigen Unternehmenszielen (wie zum Beispiel EBITDA) führen können. Dies versetzt das Management in die Lage, rechtzeitig Maßnahmen gegen etwaige geschäftliche und/oder finanzwirtschaftliche Risiken ergreifen zu können.

In den einzelnen Tochtergesellschaften sind dezentrale Risikomanager benannt, die lokale Berichtsabläufe sicherstellen. Zur Gewährleistung der Gesamtübersicht erfolgte ein Risk-Assessment zum Ende des Geschäftsjahres 2022. Es reflektiert Ereignisse bzw. Entwicklungen, die im Geschäftsjahr 2023 eintreten können. Im Ergebnis erstellt der Risikomanager der Messer SE & Co. KGaA in Zusammenarbeit mit den dezentralen Risikomanagern und Risikoverantwortlichen einen gruppenweiten Risikobericht, der dem Geschäftsführer und dem Advisory Board vorgelegt wird. Die im Risikobericht erfassten Risiken sind Risikokategorien zugeordnet und auf Basis der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie ihrer potenziellen negativen Auswirkung auf die prognostizierten finanziellen Ziele in Bezug auf das EBITDA bewertet. Hierdurch ist eine Risikoklassifizierung in die Kategorien gering, mittel und hoch möglich.

Das Risikomanagement auf Gruppenebene ist eine Funktion des Group Controlling, Planning and Risk, das dem Finanzvorstand der Messer SE & Co. KGaA untersteht. Dieser Fachbereich verantwortet die Konzeption und Weiterentwicklung des Risikomanagement-Systems, die Methoden und Verfahren zur Identifikation und Bewertung von Risiken sowie die Unterstützung der dezentralen Risikomanager.

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

Im IT-Bereich werden moderne 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 dahingehend überprüft, ob sie eine sichere Abwicklung der IT-gestützten Geschäftsprozesse gewährleisten können, um jegliche Art von Risiken zu minimieren. Im Geschäftsjahr 2023 ist die Einführung der Risikomanagement-Software „Origami“ von Origami Risk LLC. geplant. Das Tool ist ein digitales Werkzeug zur Früherkennung, Analyse und Verwaltung

von Risiken. Auf Gruppenebene erfolgt die Einführung der Risikomanagement-Software „Corporater“ von Corporater Inc. Eine Kopplung beider Systeme ist vorgesehen. Mit Einführung der Risikomanagement-Software erfolgt zukünftig eine halbjährliche Berichterstattung. Dies erhöht die Aktualität und steigert die Aussagekraft der jeweiligen Berichte. Eine absolute Sicherheit, sämtliche Risiken in vollem Umfang identifizieren und steuern zu können, kann es jedoch nicht geben.

Compliance Management

Mit dem Messer Compliance Management System („Messer CMS“) haben wir ein Organisationskonzept implementiert, welches unser Wertesystem beschreibt und dessen praktische Umsetzung sowie darauf bezogene Verantwortlichkeiten definiert. Das Organisationskonzept bezweckt, Verstöße gegen den Messer Kodex schon im Vorfeld zu verhindern. Es stellt einen verbindlichen Handlungsrahmen zur Bewältigung von Interessenkonflikten und zur Einhaltung von geltenden Gesetzen, regulatorischen Vorschriften und die über bzw. innerbetrieblichen Regelwerke in allen unseren Geschäftsbereichen dar. Das Messer CMS wird von einem klaren Bekenntnis des Vorstandes, der Geschäftsführenden und Führungsverantwortlichen getragen und dient als Instrument, um Vertrauen zu unserer Kundschaft, zu Partnern und Mitarbeitenden sowie zu unseren Mitbewerbern, zur Öffentlichkeit und zu den Medien zu schaffen.

Wir haben für unsere Gesellschaften verbindliche Compliance-Richtlinien erlassen. Dazu zählen insbesondere der Code of Conduct und die Group Guidelines. Alle Mitarbeitenden werden über die für sie relevanten Inhalte des CMS informiert und haben die Einhaltung bestätigt. Management und Mitarbeitende werden über den Inhalt und ggf. Neuerungen dieser Richtlinien, sonstiger Policies und Verhaltensregeln regelmäßig informiert und geschult.

Die Geschäftsführung der Gesellschaft trägt die Verantwortung für die Überwachung des Messer CMS. Dieses Organisationskonzept ist für alle Geschäftsführenden, Führungsverantwortlichen und Mitarbeitenden von Messer verbindlich. Die Geschäftsführenden sind unter Beachtung geltender gesetzlicher Bestimmungen dafür verantwortlich, dieses Organisationskonzept in der eigenen Landesgesellschaft umzusetzen und dessen Beachtung sicherzustellen. Zur Unterstützung der Geschäftsführenden sowie der Aufsichtsgremien wurde ein Chief Compliance Officer bestimmt. Hinzukommen die von den Regionalleitungen in Abstimmung mit den jeweiligen Landesgeschäftsführungen ernannten Landes Compliance Officer. Ergänzt wird die Gruppe der Compliance Officer durch die zentralen Fachbereichsverantwortlichen im Corporate Office als (fach-)bereichsbezogene Compliance Officer. Die Aufgaben, Rechte und Pflichten der Compliance Officer wurden in einer Compliance Officer Richtlinie festgelegt.

Durch eine detaillierte Risikoanalyse unter Einbeziehung aller Landesgesellschaften und Zentralabteilungen sind potenzielle Schwachpunkte innerhalb von Messer definiert worden. Neben Präsenzs Schulungen können Webinare und E-Learnings zu ausgewählten, den Messer-Kodex betreffenden Themen durchgeführt werden. Die zentralen Fachabteilungen und die lokalen Geschäftsführenden und Fachabteilungen bestimmen grundsätzlich die Schulungsinhalte und die zu schulenden Mitarbeitenden. Sie übernehmen die Ausgestaltung und Durchführung der Schulungen, bei Bedarf unterstützt durch externe Dienstleister, und stellen deren ordnungsgemäße Dokumentation sicher. Die Geschäftsführung kann Schulungen und Schulungsinhalte sowie den damit zu schulenden Kreis der Mitarbeitenden verbindlich vorgeben.

Über interne Revisionen wird die Umsetzung der Compliance-Richtlinien in allen Landesgesellschaften, insbesondere der Group Guidelines, überprüft. Dies dient vor allem über Verhaltens- und Berichtsvorgaben, Zustimmungsvorbehalte und ein Vier-Augen-Prinzip bei rechtsverbindlichen Erklärungen im Außenverhältnis im Wesentlichen dem Risikomanagement.

Mit der Messer Integrity Line bietet Messer eine Kommunikationsplattform an, über die vermeintliche Missstände unkompliziert gemeldet werden können. Mitarbeitende können sich mit ihren Anmerkungen und Verdachtsmomenten zu möglichen Compliance-Verstößen einfach, rechtskonform und vertrauensvoll an definierte Ansprechpersonen wenden. 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.

Der Chief Compliance Officer erstellt jährlich einen Compliance Bericht, der auch mit dem Prüfungsausschuss erörtert wird.

Messer Americas folgt dem Code of Conduct der Messer Gruppe mit Modifikationen hinsichtlich der Adressaten von Compliance-Verstößen sowie einer für Messer Americas geltenden Kodex-Ergänzung. Diese Grundsatzdokumente werden durch weitere Richtlinien zur Einhaltung von Wettbewerbsrecht, Anti-Korruptionsvorschriften, Business Partner Compliance sowie durch entsprechende Datenschutzrichtlinien für Nordamerika, Brasilien, Kolumbien und Chile ergänzt.

Messer Americas und die Messer Gruppe teilen sich den Zugang zur gemeinsam eingerichteten Messer Integrity Line. Darüber hinaus werden Meldungen, die über eine separate E-Mail-Adresse für Compliance-Bedenken direkt bei der Messer Gruppe eingehen, bei Bedarf an Messer Americas weitergeleitet. Gemeldete Sachverhalte werden dokumentiert und als Integrity Line-Fälle behandelt, wenn der Messer Americas Integrity Line Ausschuss, der aus Vertreterinnen und Vertretern der Bereiche Recht und Compliance, Personalwesen und Interne Revision besteht, dies für angemessen hält.

Compliance-Schulungen sind ein essenzieller Bestandteil des Compliance-Programms von Messer Americas. In Kollaboration mit der Personalabteilung wurden die E-Learning-Kurse von der Rechts- und Compliance-Abteilung an die spezifischen Gegebenheiten des Geschäftsbereichs Messer Americas angepasst. Zwei dieser Kurse, die den respektvollen Umgang am Arbeitsplatz und das Thema „Ethics- and Code of Conduct“ behandeln, sind von allen Mitarbeitenden zu absolvieren. Weitere Kurse zu den Themen Bekämpfung von Bestechung und Korruption sowie Wettbewerbsrecht sind für einen bestimmten Mitarbeitendenkreis, abhängig von den beruflichen Aufgaben und den zu erwartenden Interaktionen mit Dritten, obligatorisch. Die Mitarbeitenden sind verpflichtet, die Schulungen alle zwei Jahre aufzufrischen, wobei die Schulungsinhalte regelmäßig aktualisiert werden.

Interne Revision

Die Aufgaben der Internen Revision werden für Messer Westeuropa von der Messer Gruppe übernommen. Im Geschäftsjahr 2022 wurden durch die Interne Revision Statusprüfungen bei vier (Vorjahr: acht) westeuropäischen Gesellschaften durchgeführt, ebenso wurden alle im Jahr 2021 durchgeführten Revisionen einer Follow-Up-Prüfung unterzogen. Sämtliche Prüfungen durch die Interne Revision beinhalten zugleich Beratungsaktivitäten. Hierbei werden „Best Practice“-Informationen weitergegeben sowie länderübergreifende Hilfestellungen organisiert. Dies geschieht unter Berücksichtigung der jeweiligen aktuellen Standards der Gesellschaften in den Ländern. Im Bedarfsfall werden auch andere zentrale Funktionen beratend hinzugezogen, unter anderem SHEQ, Corporate Logistics und Central Sales Functions. Es werden die Einhaltung der Corporate Guidelines geprüft und stichprobenartige Belegkontrollen sowie Massendatenauswertungen aus den SAP-Systemen innerhalb der verschiedenen Prozesse durchgeführt. Dies dient zur Überprüfung der Effektivität und Wirtschaftlichkeit der Prozesse sowie der Richtigkeit und Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung. Feststellungen konnten aufgeklärt und Verbesserungsvorschläge bezüglich der Transparenz der Geschäftsprozesse gemacht werden. Der Prüfungsausschuss sowie der Aufsichtsrat der Messer Gruppe überzeugen sich regelmäßig von der Qualität und angemessenen Intensität der Revisionen. Die Prüfungsberichte der Region Westeuropa werden sowohl dem Vorstand der Messer SE & Co. KGaA als auch dem Senior Vice President Westeuropa und dem Geschäftsführer der Yeti GermanCo 1 GmbH vorgelegt.

Die Aufgaben der Internen Revision für Messer Americas werden von Messer Americas Internal Audit ausgeführt. Die internen Revisionen umfassen sowohl operative als auch Compliance- und Advisory-Audits. Im Geschäftsjahr 2022 führten wir interne Prüfungen in den USA, Brasilien, Kolumbien und Kanada durch. Geprüft wurden die Angemessenheit und Effektivität bestehender Richtlinien und Prozesse. Dies geschah auf Basis von Stichproben von Transaktionen und internen Kontrollen. Zudem wurden die Einhaltung von Unternehmensrichtlinien und Leitlinien überprüft. Auf der Grundlage dieser Revisionen werden Beobachtungen und Empfehlungen zur Optimierung bzw. Weiterentwicklung von Geschäftsprozessen, Richtlinien, Verfahren und Kontrollen ausgesprochen. Messer Americas führte 2022 15 (Vorjahr: neun) Compliance- sowie drei (Vorjahr: vier) Advisory Audits durch.

Bad Soden am Taunus, den 30. März 2023

Yeti GermanCo 1 GmbH

Konzernabschluss der Yeti GermanCo 1 GmbH

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022 (in TEUR)

	Anhang	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Umsatzerlöse	4	2.590.456	2.118.710
Umsatzkosten	5	(1.293.760)	(1.073.993)
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.296.696	1.044.717
Vertriebskosten	6	(760.208)	(627.562)
Wertaufholung/(Wertminderung) auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31	8.734	(921)
Allgemeine Verwaltungskosten	7	(188.171)	(171.960)
Sonstige betriebliche Erträge	8	18.241	54.218
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9	(17.955)	(19.330)
Betriebsergebnis		357.337	279.162
Beteiligungsergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	10, 16	187	228
Sonstiges Beteiligungsergebnis	10	73	131
Finanzerträge	10	42.768	13.100
Finanzierungsaufwendungen	10	(92.454)	(92.437)
Finanzergebnis		(49.426)	(78.978)
Ergebnis vor Steuern		307.911	200.184
Ertragsteueraufwand	11	(78.718)	(52.806)
Ergebnis nach Steuern		229.193	147.378
Konzern-Jahresüberschuss		229.193	147.378
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		228.238	146.740
Anteile anderer Gesellschafter		955	638

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022 (in TEUR)

	Anhang	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Konzern-Jahresüberschuss		229.193	147.378
Posten, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden können			
Veränderung des Unterschiedsbetrags aus Währungsanpassungen ausländischer Tochterunternehmen	29	48.477	39.492
davon: Umgliederungen von Währungsumrechnungsdifferenzen im Rahmen von Entkonsolidierungen		–	–
Ergebnis aus der Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	29	(13.780)	998
Latente Steuereffekte	11	3.276	(233)
Derivative Finanzinstrumente			
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten ¹	31	199.471	61.576
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	31	(110.828)	(5.233)
Latente Steuereffekte	11	(20.440)	(11.996)
Aus assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	16	–	–
		106.176	84.604
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	24	14.244	11.428
Latente Steuereffekte	11	(3.360)	(3.120)
		10.884	8.308
Sonstiges Ergebnis		117.060	92.912
Gesamtergebnis der Periode		346.253	240.290
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		345.116	239.580
Anteile anderer Gesellschafter		1.137	710

¹ Gewinne/Verluste aus Finanzinstrumenten in effektiven Sicherungsbeziehungen

Für weitere Erläuterungen zum Eigenkapital siehe Ausführungen in der folgenden Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie in Punkt 29 „Eigenkapital“ des Konzernanhangs.

Konzern-Bilanz

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus) zum 31. Dezember 2022 (in TEUR)

Aktiva	Anhang	31.12.2022	31.12.2021
Geschäfts- oder Firmenwerte	14	626.620	602.187
Nutzungsrechte	14	106.223	80.438
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14	935.159	975.638
Sachanlagen	15	2.318.995	2.164.391
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	16	5.917	5.792
Beteiligungen und Sonstige Finanzanlagen	17	1.494	1.494
Latente Steueransprüche	11	24.871	20.569
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	18	34.229	28.413
Nicht finanzielle Vermögenswerte	18	2.571	1.906
Langfristige Vermögenswerte		4.056.079	3.880.828
Vorräte	19	177.255	173.178
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	359.226	283.289
Laufende Ertragsteuererstattungsansprüche		43.840	42.532
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	22	224.955	169.547
Nicht finanzielle Vermögenswerte	22	59.302	51.347
Zahlungsmittel	23	167.370	274.917
Kurzfristige Vermögenswerte		1.031.948	994.810
Bilanzsumme		5.088.027	4.875.638

Konzern-Bilanz

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus) zum 31. Dezember 2022 (in TEUR)

Passiva	Anhang	31.12.2022	31.12.2021
Gezeichnetes Kapital	29	30	30
Kapitalrücklage	29	1.329.973	1.329.973
Gewinnrücklagen	29	447.303	208.181
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	29	7.519	(98.475)
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital		1.784.825	1.439.709
Nicht beherrschende Anteile	29	3.894	3.586
Eigenkapital		1.788.719	1.443.295
Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	24	21.487	35.866
Sonstige Rückstellungen	25	63.454	69.278
Langfristige Finanzschulden	26	1.916.289	2.069.561
Latente Steuerschulden	11	548.420	510.753
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten	27	13.782	12.563
Langfristige Schulden		2.563.432	2.698.021
Sonstige Rückstellungen	25	85.771	131.472
Kurzfristige Finanzschulden	26	35.584	27.877
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31	201.792	194.171
Laufende Ertragsteuerschulden		69.922	39.958
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	28	47.976	71.193
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten	28	294.831	269.651
Kurzfristige Schulden		735.876	734.322
Bilanzsumme		5.088.027	4.875.638

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für das Geschäftsjahr 2022 (in TEUR)

	Gezeichnetes Kapital	Rücklagen		Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals			Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Gesamtes Eigenkapital
		Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Rücklagen aus Sicherungsgeschäften	Ergebnis aus Nettoinvestition			
Stand 1.1.2021	30	1.329.973	53.133	(180.374)	(11.320)	8.687	1.200.129	3.648	1.203.777
Konzern-Jahresüberschuss	-	-	146.740	-	-	-	146.740	638	147.378
Sonstiges Ergebnis	-	-	8.308	39.420	44.347	765	92.840	72	92.912
Gesamtergebnis	-	-	155.048	39.420	44.347	765	239.580	710	240.290
Zuführungen zu/Entnahmen aus den Rücklagen	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ausschüttungen	-	-	-	-	-	-	-	(772)	(772)
Kapitalerhöhung	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kapitalherabsetzung	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugang/Abgang nicht beherrschende Anteile	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31.12.2021	30	1.329.973	208.181	(140.954)	33.027	9.452	1.439.709	3.586	1.443.295
Stand 1.1.2022	30	1.329.973	208.181	(140.954)	33.027	9.452	1.439.709	3.586	1.443.295
Konzern-Jahresüberschuss	-	-	228.238	-	-	-	228.238	955	229.193
Sonstiges Ergebnis	-	-	10.884	48.295	68.203	(10.504)	116.878	182	117.060
Gesamtergebnis	-	-	239.122	48.295	68.203	(10.504)	345.116	1.137	346.253
Zuführungen zu/Entnahmen aus den Rücklagen	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ausschüttungen	-	-	-	-	-	-	-	(829)	(829)
Kapitalerhöhung	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kapitalherabsetzung	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugang/Abgang nicht beherrschende Anteile	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31.12.2022	30	1.329.973	447.303	(92.659)	101.230	(1.052)	1.784.825	3.894	1.788.719

Für weitere Erläuterungen zum Eigenkapital, siehe Ausführungen in Punkt 29 „Eigenkapital“ des Konzernanhangs.

Konzern-Kapitalflussrechnung

der Yeti GermanCo 1 GmbH, Sulzbach (Taunus), für das Geschäftsjahr 2022 (in TEUR)

	Anhang	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Konzern-Jahresüberschuss vor Steuern		307.911	200.184
Gezahlte Ertragsteuern		(60.499)	(37.352)
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	14, 15	391.915	354.837
Verlust/(Gewinn) aus dem Abgang von Anlagevermögen		(1.389)	344
Veränderung des Wertes der Anteile an assoziierten Unternehmen	16	(187)	(227)
Zinsergebnis	10	59.517	64.245
Veränderungen der Vorräte		(89)	1.641
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(68.347)	(15.444)
Veränderungen der Rückstellungen		(2.477)	(396)
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1.329	40.291
Veränderungen der Sonstigen Verbindlichkeiten und Sonstigen Vermögenswerte		(39.507)	27.525
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit		588.177	635.648
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		(352.952)	(292.464)
Kapitalherabsetzungen und erhaltene Dividenden assoziierter Unternehmen		155	235
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		5.847	5.145
Erhaltene Zinsen		9.986	4.259
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		(336.964)	(282.825)
Einzahlungen von langfristigen Finanzschulden	26	6.345	115
Einzahlungen von kurzfristigen Finanzschulden	26	343	–
Auszahlungen von langfristigen Finanzschulden	26	(298.088)	(414.144)
Auszahlungen von kurzfristigen Finanzschulden	26	–	(116)
Auszahlungen von Leasingverbindlichkeiten	26	(26.284)	(22.690)
Ausschüttungen auf Anteile anderer Gesellschafter		(829)	(772)
Gezahlte Zinsen		(67.110)	(62.852)
Sonstiges Finanzergebnis		17.007	2.028
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		(368.616)	(498.431)
Veränderungen der Zahlungsmittel		(117.403)	(145.608)
Zahlungsmittel am Anfang der Periode		274.917	410.807
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel		9.856	9.718
am Ende der Periode		167.370	274.917

Konzernanhang der Yeti GermanCo 1 GmbH

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 SE & Co. KGaA 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 SE & Co. KGaA 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“), wie sie in der EU anzuwenden sind, liegen vor.

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 2022 wurde nach Aufstellung durch den Geschäftsführer am 30. März 2023 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 2022 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 2022 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 2022 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 2022 erstmals verpflichtend anzuwenden:

- Änderungen an IFRS 16 – COVID-19-bezogene Mieterleichterungen nach dem 30. Juni 2021 (anzuwenden ab dem 1. April 2021)
- Änderungen an IFRS 3 – Verweis auf das Rahmenkonzept
- Änderungen an IAS 16 – Sachanlagen – Einnahmen vor der beabsichtigten Nutzung
- Änderungen an IAS 37 – Belastende Verträge – Kosten für die Erfüllung eines Vertrags
- Verbesserungen der IFRS Standards 2018-2020 – Änderungen an IFRS 1, IFRS 9, IFRS 16 und IAS 41

Änderungen an IFRS 16 – COVID-19-bezogene Mieterleichterungen nach dem 30. Juni 2021

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.

Für Mietzugeständnisse, die im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie gewährt wurden, bestand eine zeitlich befristete praktische Erleichterung. Durch die Erleichterung braucht der Leasingnehmer im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie gewährte Mietzugeständnisse nicht nach den Regelungen für Änderungen des Leasingverhältnisses zu bilanzieren, sondern so, als wären es keine Änderungen des Leasingverhältnisses.

Als Reaktion auf die anhaltenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie wurde am 31. März 2021 IFRS 16 Leasingverhältnisse geändert, um eine einjährige Verlängerung der praktischen Erleichterung zu ermöglichen. Die Änderungen erweitern die praktische Erleichterung auf Mietkonzessionen, die ursprünglich am oder vor dem 30. Juni 2022 fällige Leasingzahlungen reduzieren. Zuvor waren nur solche Mietkonzessionen im Anwendungsbereich der Erleichterung, die Leasingzahlungen reduzieren, die am oder vor dem 30. Juni 2021 fällig sind bzw. waren.

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

Änderungen an IFRS 3 – Verweis auf das Rahmenkonzept

Einhergehend mit dem geänderten Rahmenkonzept wurden Referenzen auf das Rahmenkonzept in diversen Standards, so auch in IFRS 3, angepasst. Die Regeln für die Bilanzierung von Unternehmenserwerben werden inhaltlich nicht geändert.

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

Änderungen an IAS 16 – Sachanlagen – Einnahmen vor der beabsichtigten Nutzung

Die Änderungen stellen klar, dass Einnahmen, die ein Unternehmen durch den Verkauf von Gegenständen erhalten hat, die hergestellt wurden, während es den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch vorbereitet hat (beispielsweise Produktmuster), und die damit verbundenen Kosten im Gewinn oder Verlust zu erfassen sind. Die Berücksichtigung derartiger Beträge bei der Ermittlung der Anschaffungskosten ist nicht zulässig.

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

Änderungen an IAS 37 – Belastende Verträge – Kosten für die Erfüllung eines Vertrags

Die Änderungen umfassen die Definition, welche Kosten ein Unternehmen bei der Beurteilung, ob ein Vertrag verlustbringend sein wird, einbezieht. Demnach umfassen Kosten der Erfüllung eines Vertrags alle Kosten, die direkt den Auftrag betreffen. Damit sind sowohl Kosten zu berücksichtigen, die ohne den Auftrag nicht anfallen würden (incremental cost), als auch andere dem Vertrag direkt zurechenbare Kosten.

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

Verbesserungen der IFRS Standards 2018-2020

Durch die Annual Improvements to IFRS wurden die folgenden Standards geändert.

In IFRS 1 wurde für erstanwendende Tochterunternehmen, welche IFRS 1.D16 (a) in Anspruch nehmen, die Möglichkeit eröffnet, kumulierte Umrechnungsdifferenzen mit den vom Mutterunternehmen ausgewiesenen Beträgen zu bewerten.

Durch die Änderung von IFRS 9 erfolgt eine Klarstellung, welche Gebühren in den 10 %-Test (IFRS 9.B3.3.6), hinsichtlich der Beurteilung, ob es zu Ausbuchung einer finanziellen Verbindlichkeit kommt, einzubeziehen sind. Es werden lediglich Gebühren berücksichtigt, welche zwischen dem Unternehmen als Kreditnehmer und dem Kreditgeber gezahlt oder erhalten wurden.

In IFRS 16 wurde im erläuternden Beispiel 13 zu IFRS 16 die Darstellung der Erstattung von Mietereinbauten entfernt.

In IAS 41 wird das Verbot, Steuerzahlungen im Rahmen der Fair Value-Bewertung zu berücksichtigen, gestrichen.

Es ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den vorliegenden 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-Kommission übernommen und gelten verbindlich für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2023 oder später beginnen:

- IFRS 17 (inklusive Änderungen an IFRS 17) – Versicherungsverträge (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)
- Änderungen an IAS 1 und IFRS Praxis Statement 2 – Angabe von Rechnungslegungsmethoden (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)
- Änderungen an IAS 8 – Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)
- Änderungen an IAS 12 – Latente Steuern in Zusammenhang mit Vermögenswerten und Schulden aus einer einzigen Transaktion (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2023)

Die folgenden neuen Standards und Änderungen von Standards wurden bereits veröffentlicht, aber noch nicht durch die EU-Kommission in das europäische Recht übernommen und fanden daher keine Anwendung:

- 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 IFRS 16 – Leasingverbindlichkeiten aus Sale-and-leaseback Transaktionen (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2024)
- Änderungen zu IAS 1 – Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig sowie Langfristige Schulden mit Kreditbedingungen (anwendbar ab dem Geschäftsjahr 2024)

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 2022 sind:

Name und Sitz der Tochtergesellschaften	Land	Anteil in Prozent 31.12.2022	Anteil in Prozent 31.12.2021
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 2022. 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 2022 sind die Yeti GermanCo 1 GmbH und diejenigen ihrer Tochtergesellschaften einbezogen, die die Yeti GermanCo 1 GmbH beherrscht. Die Muttergesellschaft beherrscht ein Unternehmen, wenn sie schwankenden Renditen aus ihrem Engagement bei dem Unternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels ihrer 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 Kontrollerwerbs 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 umgegliedert wird.

d. Assoziierte Unternehmen, 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 („Equity-Beteiligungen“). 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 Fremdwährung und der funktionalen Währung 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. - 31.12.2022 1 EUR	1.1. - 31.12.2021 1 EUR	31.12.2022 1 EUR	31.12.2021 1 EUR
Brasilianischer Real	BRL	5,47	6,38	5,64	6,31
Kanadischer Dollar	CAD	1,38	1,49	1,44	1,44
Schweizer Franken	CHF	1,00	1,08	0,98	1,03
US Dollar	USD	1,06	1,19	1,07	1,13

Ausweis

Zu einzelnen Posten wurde der Ausweis von Vorjahresangaben angepasst, um der Darstellung im Geschäftsjahr zu entsprechen. Dies betrifft die Punkte 5 „Umsatzkosten“ und 32 „Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“.

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 Jahr bis 12 Jahren für bewegliche Vermögenswerte und für 1 Jahr bis 50 Jahren 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. 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 jeweiligen Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers.

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 - 22
Technische Anlagen und Maschinen	1 - 10
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1 - 12

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 zwölf 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 der Ausübung bei der Bewertung von Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten berücksichtigt.

Eine Neubeurteilung der ursprünglich getroffenen Einschätzungen 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. Bei der Messer Industries umfasst dies insbesondere bestimmte Gaslieferverträge, vor allem die hierin eingeschlossenen langfristig vermieteten Gaserzeugungsanlagen.

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 gegen die Kundschaft eingebucht, die über die Vertragslaufzeit abgebaut wird. Der aus dem Finanzierungsleasing resultierende Zinsertrag ist unter den Sonstigen Finanzerträgen ausgewiesen.

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 als Umsatzerlöse aus sonstigen Erlösquellen erfasst.

Wertminderung und Wertaufholung auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Nutzungsrechte, Sonstige immaterielle Vermögenswerte 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 angegeben 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 Finanzierungs Komponente 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 des Konzerns 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 – erdienten 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.

Der Konzern 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 Industriefinanzen 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 der Konzern Verfügungsmacht über diese wirtschaftlichen Vorteile hat. Verfügungsmacht ist gegeben, wenn der Konzern 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 der Konzern 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 der Konzern 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 der Konzern verschiedenen Risiken ausgesetzt. Neben allgemeinen versicherungsmathematischen Risiken wie dem Langlebigkeitsrisiko und dem Zinssatzänderungsrisiko ist der Konzern 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 Bemessungstichtag 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 und verbleiben dort auch im Falle des Verkaufs. Bei Verkauf von Schuldtiteln werden die im Sonstigen Ergebnis enthaltenen zugehörigen Salden in die Gewinnrücklagen umgegliedert.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

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 Cash Flow 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 31 „Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“ aufgeführt.

Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2022 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 31 „ 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.

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

a. Ertragsteuern (Anhangangabe 11)

IFRIC 23 beinhaltet Klarstellungen, wie die in IAS 12 festgelegten Ansatz- und Bewertungsvorschriften anzuwenden sind, wenn Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung besteht und umfasst tatsächliche und latente Steueransprüche oder Steuerschulden. Gemäß IFRIC 23 können unsichere steuerliche Behandlungen gesondert oder zusammen mit einer oder mehreren anderen unsicheren steuerlichen Behandlungen zusammengefasst zu berücksichtigen sein. Hierbei ist diejenige Methode zu wählen, die sich besser für die Vorhersage der Auflösung der Unsicherheit eignet. Bei der Beurteilung ist davon auszugehen, dass eine Steuerbehörde sämtliche Beträge prüfen wird, zu deren Prüfung sie befugt ist und dass sie für deren Prüfung über sämtliche einschlägigen Informationen verfügt. Wenn es als unwahrscheinlich angesehen wird, dass die Steuerbehörde eine unsichere steuerliche Behandlung akzeptiert, so ist zur Berücksichtigung der Auswirkung der Unsicherheit in Abhängigkeit davon, welche Methode sich besser für die Vorhersage der Auflösung der Unsicherheit eignet, entweder der wahrscheinlichste Betrag oder der Erwartungswert auf jede unsichere steuerliche Behandlung anzuwenden.

Die Unternehmen des Konzerns sind weltweit in einer Vielzahl von Ländern ertragsteuerpflichtig. Bei der Beurteilung der weltweiten Ertragsteueransprüche und -schulden kann insbesondere die Interpretation von steuerlichen Vorschriften mit Unsicherheiten behaftet sein. Eine unterschiedliche Sichtweise der jeweiligen Finanzbehörden bezüglich der richtigen Interpretation von steuerlichen Normen kann nicht ausgeschlossen werden. Änderungen der Annahmen über die richtige Interpretation von steuerlichen Normen wie zum Beispiel aufgrund geänderter Rechtsprechungen fließen in die Bilanzierung der ungewissen Ertragsteueransprüche und -schulden im entsprechenden Wirtschaftsjahr ein.

Um die Bedenken über die ungleiche Gewinnverteilung und die ungleichen Steuerabgaben großer multinationaler Unternehmen zu adressieren, wurden auf globaler Ebene verschiedene Einigungen getroffen, darunter eine Einigung von über 135 Ländern über die Einführung eines globalen Mindeststeuersatzes von 15 Prozent. Im Dezember 2021 veröffentlichte die OECD einen Entwurf für einen Rechtsrahmen, gefolgt im März 2022 von detaillierten Leitlinien, die von den einzelnen Ländern, die das Abkommen unterzeichnet haben, zur Änderung ihrer lokalen Steuergesetze verwendet werden sollen. Sobald die Änderungen der Steuergesetze in den Ländern, in denen der Konzern tätig ist, gelten oder in Kürze gelten werden, kann der Konzern der Mindeststeuer unterliegen. Zum Zeitpunkt der Genehmigung des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung gilt die Steuergesetzgebung im Zusammenhang mit der Mindeststeuer weder in einem der Länder, in denen der Konzern tätig ist, noch wird sie dort in Kürze gelten.

Der Konzern kann möglicherweise der Mindeststeuer unterliegen, allerdings hat er zum Stichtag keine Tochtergesellschaften, bei denen der lokale Steuersatz unter 15 % liegt.

Das Management verfolgt aufmerksam den Fortschritt des Gesetzgebungsverfahrens in jedem Land, in dem der Konzern tätig ist. Zum 31. Dezember 2022 verfügte der Konzern nicht über ausreichende Informationen, um die möglichen quantitativen Auswirkungen zu bestimmen.

b. Wertminderungstest der Geschäfts- oder Firmenwerte (Anhangangabe 14)

Die Durchführung der Impairment Tests im Sinne des IAS 36 auf der Basis von zukünftigen erwarteten Cash Flows der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Detailplanungszeitraum von vier Jahren und darüber hinaus unterliegt Schätzungen des Konzerns. Ebenso ist die Ableitung der Kapitalisierungszinssätze ermessensbehaftet. 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.

c. Bestimmung der Nutzungsdauern von Sachanlagevermögen sowie Beurteilung, welche Kostenbestandteile aktivierungsfähig sind (Anhangangabe 15)

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.

d. Beurteilung der Notwendigkeit sowie Bemessung einer Wertminderung auf zweifelhafte Forderungen (Anhangangabe 18, 20, 31)

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.

e. Bewertung von Pensionsverpflichtungen (Anhangangabe 24)

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.

f. Ansatz und Bewertung Sonstiger Rückstellungen (Anhangangabe 25)

Der Ansatz und die Bewertung der Sonstigen 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.

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 (im Wesentlichen Industriegasen) 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 Verfügungsgewalt über die Industriegase 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.

Bestimmte Gaslieferverträge, insbesondere die hierin eingeschlossenen langfristige vermieteten Gaserzeugungsanlagen, sind 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 Finanzerträgen ausgewiesen.

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 blieb im abgelaufenen Geschäftsjahr unverändert und stellt sich zum 31. Dezember 2022 wie folgt dar:

2022	Inland	Ausland	Gesamt
Stand zum 1.1.	10	34	44
Vollkonsolidiert	9	28	37
Equity-Methode	1	4	5
Proportionale Methode	–	2	2
Stand zum 31.12.	10	34	44

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

4. Umsatzerlöse

	1.1. – 31.12.2022		1.1. – 31.12.2021	
Aus Verträgen mit Kundschaft	2.310.806	89 %	1.876.380	89 %
Aus sonstigen Erlösquellen	279.650	11 %	242.330	11 %
Summe	2.590.456	100 %	2.118.710	100 %

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

	1.1. – 31.12.2022		1.1. – 31.12.2021	
Flüssiggase	1.458.820	56 %	1.241.056	59 %
Flaschengase	434.849	17 %	303.221	14 %
Pipeline/On Site	239.229	9 %	185.432	9 %
Hardware/Sonstige	177.908	7 %	146.671	7 %
Aus Verträgen mit Kundschaft	2.310.806	89 %	1.876.380	89 %
Aus sonstigen Erlösquellen	279.650	11 %	242.330	11 %
Summe	2.590.456	100 %	2.118.710	100 %

Die Umsätze verteilen sich auf die einzelnen Regionen wie folgt:

	1.1. – 31.12.2022		1.1. – 31.12.2021	
Nordamerika	1.742.131	67 %	1.431.168	68 %
Westeuropa	488.762	19 %	391.530	18 %
Südamerika	359.563	14 %	296.012	14 %
Summe	2.590.456	100 %	2.118.710	100 %

5. Umsatzkosten

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

	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Wareneinkauf	505.603	427.251
Produktionskosten		
Energie	371.744	274.584
Abschreibungen	190.648	172.884
Personalaufwand	116.530	100.270
Instandhaltung	42.371	36.628
Steuern und andere Gebühren	19.455	16.684
Sicherheit und Versicherungen	5.689	4.943
Sonstiges		
Dienstleistungen	4.686	1.865
Hardware	4.049	3.658
Sonstige	32.985	35.226
Summe	1.293.760	1.073.993

6. Vertriebskosten

Die Vertriebskosten enthalten neben den Kosten der Vertriebsabteilungen auch die Kosten der Logistik.

	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Personalaufwand	260.214	222.413
Transportkosten	218.024	169.455
Abschreibungen	176.232	160.727
Instandhaltung	36.059	28.675
Lagerhaltung	8.296	7.632
Versicherung	4.102	3.174
Werbung	3.926	2.886
Sonstige	53.355	32.600
Summe	760.208	627.562

7. Allgemeine Verwaltungskosten

	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.12.2021
Personalaufwand	101.632	88.019
Abschreibungen	25.035	21.224
IT Dienstleistungen	18.512	16.334
Versicherungen und Prüfungsdienstleistungen	11.446	12.619
Sonstige	31.546	33.764
Summe	188.171	171.960

8. Sonstige betriebliche Erträge

	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.12.2021
Fremdwährungskursgewinne aus dem operativen Geschäft	4.295	4.615
Gewinn aus dem Verkauf von langfristigen Vermögenswerten	3.047	1.191
Übrige periodenfremde Erträge	1.577	1.159
Erträge mit nahestehenden Unternehmen	697	507
Versicherungserstattungen	633	118
Erfolgswirksame Marktwertänderung von Derivaten	486	66
Übrige	7.506	46.562
Summe	18.241	54.218

Im Februar 2021 waren die südwestlichen Staaten der USA, insbesondere Texas, von extremer Kälte durch einen Polarwirbel betroffen. Die in Texas ansässigen Produktionsanlagen von Messer LLC, USA, fallen unter den deregulierten Markt und den Stromnetzbetrieb des Electric Reliability Council of Texas („ERCOT“). Infolge des extremen Wetters stiegen die Energiepreise bis zu der von ERCOT genehmigten administrativen Obergrenze an, und Messer LLC, USA, drosselte den Energieverbrauch über einen längeren Zeitraum drastisch, um die Nachfrage nach dem Stromnetzbetrieb so weit wie möglich zu begrenzen. Die Gesellschaft hat derivative Finanzinstrumente für die Sicherung von zukünftigen Zahlungen für Stromeinkäufe abgeschlossen („Strom-Swaps“). Aufgrund der Bedingungen dieser Strom-Swaps gab Messer LLC, USA, die überschüssige Energie zum dann geltenden Marktpreis an den Lieferanten zurück, was im Geschäftsjahr 2021 zu einem Gewinn für die Gesellschaft in Höhe von 26.917 TEUR führte, der in der Position „Übrige“ ausgewiesen wird.

9. Sonstige betriebliche Aufwendungen

	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Fremdwährungskursverluste aus dem operativen Geschäft	6.573	4.980
Aufwendungen mit nahestehenden Unternehmen	3.568	3.306
Sonstige Steuern	2.547	2.779
Verlust aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	1.658	1.535
Rechts- und Beratungskosten	308	2.032
Erfolgswirksame Marktwertänderung von Derivaten	249	–
Übrige	3.052	4.698
Summe	17.955	19.330

10. Finanzergebnis

	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Beteiligungsergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	187	228
Sonstiges Beteiligungsergebnis	73	131
Finanzerträge	42.768	13.100
Zinserträge aus		
Guthaben bei Kreditinstituten	1.058	128
Erträge im Zusammenhang mit der Aufzinsung von Rückstellungen	2.862	–
Sonstige Zinserträge	7.359	4.111
Fremdwährungsgewinne	8.409	7.206
Ergebnis aus der Derivatebewertung	13.887	4
Sonstige Finanzerträge	9.193	1.651
Finanzierungsaufwendungen	(92.454)	(92.437)
Zinsaufwand aus		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	(62.814)	(62.536)
Leasingverhältnissen	(4.822)	(4.932)
Aufwendungen zur Abzinsung von Rückstellungen	(3.574)	(2.092)
Aktivierte Fremdkapitalkosten	3.923	3.037
Sonstige Zinsaufwendungen	(3.509)	(1.961)
Fremdwährungsverluste	(1.484)	(3.178)
Abschreibung Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	(15.103)	(17.825)
Ergebnis aus der Derivatebewertung	(2.541)	–
Sonstige Finanzaufwendungen	(2.530)	(2.950)
Summe	(49.426)	(78.978)

Bezüglich weiterer Ausführungen zu den Zinsaufwendungen für unsere Bankenfinanzierung und den Derivaten verweisen wir auf Punkt 26 „Finanzschulden“ beziehungsweise Punkt 31 „Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“.

11. Steuerergebnis

	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.12.2021
Laufende Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(86.016)	(53.041)
Latente Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7.298	235
Summe	(78.718)	(52.806)

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

	31.12.2022	31.12.2021
Bestand an latenten Ertragsteuern auf Ergebnisse aus der Neubewertung der Sicherungsgeschäfte	(30.224)	(9.784)
Bestand an latenten Ertragsteuern auf eine Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	322	(2.954)
Bestand an latenten Ertragsteuern auf Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Zusagen	(3.737)	(377)
Im Sonstigen Ergebnis erfasste aktive / (passive) latente Steuern	(33.639)	(13.115)

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 Steueraufwand übergeleitet. Zur Ermittlung der erwarteten Ertragsteuer wird der im Geschäftsjahr 2022 gültige Konzernertragsteuersatz in Anlehnung an den Steuersatz der Konzernmutter von 30,00 % (Vorjahr: 30,00 %) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Steuersatz	30,00 %	30,00 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	307.911	200.184
Erwartete Ertragsteuer/(-belastung)	(92.373)	(60.055)
Wertberichtigung/Nichtansatz von latenten Steuern auf temporäre Differenzen	(4.531)	(5.489)
Effekte aus bisher nicht berücksichtigten steuerlichen Verlusten	7.593	8.609
Effekte aus Steuergutschriften	1.208	574
Nicht abziehbare Quellensteuer/Sonstige Steuern	(8.912)	(9.278)
Effekte aus geänderten Steuersätzen	8.906	(1.029)
Equity Bilanzierung assoziierter Unternehmen	(59)	(1)
Auf Vorjahre entfallender Steuer(aufwand)/-ertrag	(4.246)	1.544
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen/ Einkommen ohne Besteuerung	321	(3.648)
Steuersatzunterschiede bei Konzernunternehmen	15.647	14.240
Sonstiges	(2.272)	1.727
Effektiver Steuerertrag / (-aufwand) aus laufender Geschäftstätigkeit	(78.718)	(52.806)
Effektive Steuerbelastung	25,57 %	26,38 %

Zum 31. Dezember 2022 bestehen innerhalb der Messer Industries Gruppe steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 273.889 TEUR (Vorjahr: 327.246 TEUR).

Bei Konzerngesellschaften, die Verluste in der laufenden oder in der Vorperiode hatten, wurde ein latenter Steueranspruch in Höhe von 139 TEUR (Vorjahr: 107 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 170.103 TEUR (Vorjahr: 185.905 TEUR), auf nicht genutzte Steuergutschriften in Höhe von 1.634 TEUR (Vorjahr: 1.449 TEUR) und auf temporäre Differenzen in Höhe von 1.088 TEUR (Vorjahr: 972 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 1.088 TEUR sind als unverfallbar anzusehen.

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

Verfalldatum innerhalb von	31.12.2022	31.12.2021
1 Jahr	196	286
2 Jahren	863	59
3 Jahren	1.821	813
Nach 3 Jahren	165.931	166.480
Unbegrenzt vortragsfähig	1.292	18.267
Summe	170.103	185.905

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 2022 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 2022 folgenden Bilanzposten zuzuordnen:

	31.12.2022	31.12.2021	In der GuV erfasst und sonst. erfolgsneutrale Veränderungen*	Im Sonstigen Ergebnis erfasst
Latente Steueransprüche				
Steuerliche Verlustvorträge und Steuergutschriften	34.224	39.072	(4.848)	–
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1.569	405	1.164	–
Vorräte	638	792	(154)	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.996	6.586	(2.590)	–
Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	3.600	17.400	(10.440)	(3.360)
Sonstige langfristige Rückstellungen	18.625	16.275	2.350	–
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	3.315	15.384	(12.069)	–
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	29.995	22.248	7.747	–
Übrige	30.002	8.594	18.132	3.276
Summe	125.964	126.756	(708)	(84)
Verrechnung	(101.093)	(106.187)		
Latente Steueransprüche, netto	24.871	20.569		
Latente Steuerschulden				
Immaterielle Vermögenswerte	(201.415)	(185.665)	(15.750)	–
Sachanlagen	(386.637)	(389.996)	3.359	–
Vorräte	(14.147)	(15.136)	989	–
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	(37.723)	(15.518)	(1.765)	(20.440)
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	(2.678)	(2.858)	180	–
Übrige	(6.913)	(7.767)	854	–
Summe	(649.513)	(616.940)	(12.133)	(20.440)
Verrechnung	101.093	106.187		
Latente Steuerschulden, netto	(548.420)	(510.753)		
Gesamtbestand latente Steuern, netto	(523.549)	(490.184)	(12.841)	(20.524)

* davon erfolgsneutral erfasste Wechselkursänderungen: (20.139) TEUR

Unter den latenten Steueransprüchen werden innerhalb des Postens „Übrige“ latente Steuern auf lang- und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 23.467 TEUR ausgewiesen.

Der Bilanzposten „Immaterielle Vermögenswerte“ unter den latenten Steuerschulden enthält latente Steuern auf Nutzungsrechte in Höhe von 22.441 TEUR.

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

Latente Steuern	31.12.2022	31.12.2021
Latente Steueransprüche	24.871	20.569
Latente Steuerschulden	(548.420)	(510.753)
Gesamtbestand latente Steuern, netto	(523.549)	(490.184)

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. - 31.12.2022	1.1. - 31.12.2021
Veränderung aktiver latenter Steuern in der Bilanz	4.302	3.660
Veränderung passiver latenter Steuern in der Bilanz	(37.667)	(44.734)
Unterschied	(33.365)	(41.074)
davon:		
Erfolgswirksam	7.298	235
Verrechnung mit dem Sonstigen Ergebnis	(20.524)	(15.349)
Wechselkursänderungen	(20.139)	(25.960)

12. Personalaufwand

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

	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.12.2021
Personalaufwand	480.105	409.380

Im vorstehenden Betrag sind Löhne und Gehälter in Höhe von 358.031 TEUR (Vorjahr: 314.176 TEUR), soziale Abgaben in Höhe von 84.267 TEUR (Vorjahr: 77.544 TEUR) sowie sonstige Personalaufwendungen in Höhe von 18.525 TEUR (Vorjahr: 12.611 TEUR) enthalten. Darüber hinaus setzt sich der Personalaufwand aus Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 5.071 TEUR (Vorjahr: 4.001 TEUR) und für leistungsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 1.222 TEUR (Vorjahr: 1.048 TEUR) zusammen.

13. Anzahl der Mitarbeitenden (Jahresdurchschnitt)

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeitenden gliedert sich wie folgt auf:

Regional	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Nordamerika	2.794	2.748
Südamerika	2.219	2.168
Westeuropa	821	802
Gesamtzahl der Mitarbeitenden	5.834	5.718

Funktional	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Produktion und Abfüllung	2.524	2.517
Logistik	1.414	1.386
Marketing und Vertrieb	954	968
Verwaltung	648	562
Engineering	294	285
Gesamtzahl der Mitarbeitenden	5.834	5.718

Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

14. Immaterielle Vermögenswerte

Geschäfts- oder Firmenwerte

	2022	2021
Anschaffungskosten		
Stand zum 1.1.	602.187	566.429
Zugänge	–	–
Währungsveränderungen	24.433	35.758
Stand zum 31.12.	626.620	602.187
Kumulierte Abschreibungen		
Stand zum 1.1.	–	–
Zugänge	–	–
Währungsveränderungen	–	–
Stand zum 31.12.	–	–
Nettobuchwerte zum 1.1.	602.187	566.429
Nettobuchwerte zum 31.12.	626.620	602.187

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 2022:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit	31.12.2022	31.12.2021
USA	420.256	395.767
Kanada	75.394	75.640
Deutschland	33.086	33.086
Frankreich	23.043	23.043
Schweiz	19.211	18.311
Kolumbien	15.315	17.215
Spanien	13.879	13.879
Brasilien	9.754	8.716
Belgien	9.623	9.623
Niederlande	3.649	3.649
Algerien	2.193	2.041
Portugal	1.217	1.217
	626.620	602.187

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 2027 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:

	31.12.2022	31.12.2021
Brasilien	12,34 %	8,54 %
Kolumbien	10,64 %	7,47 %
Algerien	9,96 %	7,70 %
Portugal	9,05 %	7,16 %
Spanien	8,73 %	6,86 %
Belgien	7,97 %	5,92 %
Kanada	7,92 %	5,62 %
USA	7,85 %	5,61 %
Frankreich	7,75 %	5,82 %
Niederlande	7,30 %	5,35 %
Deutschland	7,25 %	5,34 %
Schweiz	6,41 %	5,37 %

Die der Ermittlung der Nutzungswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugrunde gelegten Detailplanungen bis zum Jahr 2027 basieren vor allem auf den 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:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit	Geschäfts-/ Firmenwerte 31.12.2022	Wesentliche Planungsannahmen			
			Umsatzwachstum (CAGR)	Entwicklung EBITDA-Marge ¹	Wachstums-Rate ²
USA	420.256	67 %	moderat steigend	stabil	1,5 %
Kanada	75.394	12 %	leicht steigend	stabil	1,5 %
Deutschland	33.086	5 %	stark steigend	leicht zurückgehend	1,0 %
Frankreich	23.043	4 %	stark steigend	stark zurückgehend	1,0 %
Schweiz	19.211	3 %	stark steigend	stark zurückgehend	1,0 %
Kolumbien	15.315	2 %	moderat steigend	stark steigend	2,0 %
Spanien	13.879	2 %	leicht zurückgehend	stark steigend	1,0 %
Belgien	9.754	2 %	leicht steigend	stark zurückgehend	1,0 %
Brasilien	9.623	2 %	moderat steigend	stark steigend	2,0 %
Niederlande	3.649	1 %	leicht steigend	stark steigend	1,0 %
Algerien	2.193	0 %	stark zurückgehend	stark zurückgehend	1,0 %
Portugal	1.217	0 %	leicht steigend	leicht steigend	1,0 %
Messer Industries Gruppe	626.620	100 %			

¹ Ende des Detailplanungszeitraums im Vergleich zum aktuellen Geschäftsjahr

² Wachstum nach dem Detailplanungszeitraum

Die gewichtete durchschnittliche Wachstumsrate zur Extrapolation von Cash Flows außerhalb des Planungszeitraums beträgt für die westeuropäischen Einheiten unverändert einheitlich 1,0 %. Für die amerikanischen Einheiten liegt die durchschnittliche Wachstumsrate unverändert zwischen 1,5 % und 2,0 %.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse wurden folgende drei Szenarien simuliert:

- (a) Erhöhung der landesspezifischen Kapitalisierungszinssätze um 1 %-Punkt.
- (b) Die dauerhafte Wachstumsrate nach dem Detailplanungszeitraum wird 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 2027 um durchgehend 10 %.

Nach diesen Szenarien würde sich bei den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Frankreich, Schweiz und Spanien ein Wertminderungsbedarf des Geschäfts- oder Firmenwertes ergeben. Zum 31. Dezember 2022 übersteigt der erzielbare Betrag den Buchwert für Frankreich um 23.045 TEUR, für die Schweiz um 7.155 TEUR und für Spanien um 1.497 TEUR.

Nachfolgend sind die Veränderungen der Hauptannahmen ersichtlich, die jeweils dazu führen, dass der erzielbare Betrag für diese zahlungsmittelgenerierenden Einheiten dem Buchwert entspricht:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit	Sensitivitätsszenarien (Veränderung in Prozentpunkten)		
	Kapitalisierungszinssatz	Wachstumsrate	EBIT unter Plan ¹
Frankreich	+0,78 %	–	–
Schweiz	+0,47 %	–	–
Spanien	+0,08 %	-0,11 %	-2,0 %

¹ 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:

2022	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Be- triebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten				
Stand zum 1.1.2022	74.614	48.913	112	123.639
Zugänge	12.828	34.895	230	47.953
Abgänge	(1.949)	(7.936)	(37)	(9.922)
Währungsveränderungen	2.351	1.542	(2)	3.891
Stand zum 31.12.2022	87.844	77.414	303	165.561
Kumulierte Abschreibungen				
Stand zum 1.1.2022	(23.194)	(19.938)	(69)	(43.201)
Zugänge	(11.767)	(12.030)	(98)	(23.895)
Abgänge	2.105	6.791	37	8.933
Währungsveränderungen	(586)	(589)	–	(1.175)
Stand zum 31.12.2022	(33.442)	(25.766)	(130)	(59.338)
Nettobuchwerte zum 1.1.2022	51.420	28.975	43	80.438
Nettobuchwerte zum 31.12.2022	54.402	51.648	173	106.223

2021	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Be- triebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten				
Stand zum 1.1.2021	63.976	43.523	430	107.929
Zugänge	8.353	7.092	14	15.459
Abgänge	(1.975)	(3.932)	(345)	(6.252)
Währungsveränderungen	4.260	2.230	13	6.503
Stand zum 31.12.2021	74.614	48.913	112	123.639
Kumulierte Abschreibungen				
Stand zum 1.1.2021	(15.550)	(13.277)	(288)	(29.115)
Zugänge	(8.371)	(9.729)	(105)	(18.205)
Abgänge	1.909	3.687	335	5.931
Währungsveränderungen	(1.182)	(619)	(11)	(1.812)
Stand zum 31.12.2021	(23.194)	(19.938)	(69)	(43.201)
Nettobuchwerte zum 1.1.2021	48.426	30.246	142	78.814
Nettobuchwerte zum 31.12.2021	51.420	28.975	43	80.438

Im Geschäftsjahr 2022 wurden Wertminderungen auf Nutzungsrechte in den USA in Höhe von 1.429 TEUR erfasst. Die Wertminderung wurde in der Position „Allgemeine Verwaltungskosten“ in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen wurden Zinsaufwendungen in Höhe von 4.822 TEUR (Vorjahr: 4.932 TEUR) erfasst. Darüber hinaus wurden folgende Aufwendungen erfasst, die bei der Bewertung der Nutzungsrechte und entsprechender Verbindlichkeit nicht berücksichtigt wurden:

	2022	2021
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert mit geringem Wert	–	–
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	3.227	2.735
Aufwand für variable Leasingzahlungen	–	–
	3.227	2.735

Insgesamt haben die Leasingverhältnisse zu Zahlungsmittelabflüssen in Höhe von 29.576 TEUR (Vorjahr: 25.310 TEUR) im Berichtsjahr geführt.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

2022	Kundenstämme	Technologien/ Patente	Lizenzen	Übrige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaftungs- oder Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2022	791.895	172.870	141.358	101.312	1.207.435
Zugänge	–	–	–	644	644
Umbuchungen	–	–	–	2.874	2.874
Abgänge	–	–	–	(179)	(179)
Währungsveränderungen	32.920	8.954	(209)	7.962	49.627
Stand zum 31.12.2022	824.815	181.824	141.149	112.613	1.260.401
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2022	(120.422)	(36.849)	(39.938)	(34.588)	(231.797)
Zugänge	(44.364)	(13.927)	(14.141)	(13.347)	(85.779)
Umbuchungen	–	–	(117)	119	2
Abgänge	–	–	–	72	72
Währungsveränderungen	(4.399)	(1.718)	89	(1.712)	(7.740)
Stand zum 31.12.2022	(169.185)	(52.494)	(54.107)	(49.456)	(325.242)
Nettobuchwerte zum 1.1.2022	671.473	136.021	101.420	66.724	975.638
Nettobuchwerte zum 31.12.2022	655.630	129.330	87.042	63.157	935.159

2021	Kundenstämme	Technologien/ Patente	Lizenzen	Übrige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2021	746.926	161.262	141.542	97.938	1.147.668
Zugänge	–	–	–	421	421
Umbuchungen	–	–	–	1.801	1.801
Abgänge	–	–	–	(2.166)	(2.166)
Währungsveränderungen	44.969	11.608	(184)	3.318	59.711
Stand zum 31.12.2021	791.895	172.870	141.358	101.312	1.207.435
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2021	(73.858)	(22.216)	(25.950)	(19.996)	(142.020)
Zugänge	(40.824)	(12.490)	(13.946)	(13.483)	(80.743)
Umbuchungen	–	–	(78)	78	–
Abgänge	–	–	–	29	29
Währungsveränderungen	(5.740)	(2.143)	36	(1.216)	(9.063)
Stand zum 31.12.2021	(120.422)	(36.849)	(39.938)	(34.588)	(231.797)
Nettobuchwerte zum 1.1.2021	673.068	139.046	115.592	77.942	1.005.648
Nettobuchwerte zum 31.12.2021	671.473	136.021	101.420	66.724	975.638

Die Kundenstämme resultieren aus der zum 1. März 2019 durchgeführten „Purchase Price Allocation“ und werden über den zum 31. Dezember 2022 verbleibenden Abschreibungszeitraum von bis zu 44 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 2022 belaufen sich auf 114.236 TEUR (Vorjahr: 119.203 TEUR) in den USA, 6.170 TEUR (Vorjahr: 6.744 TEUR) in Kanada, 5.521 TEUR (Vorjahr: 6.761 TEUR) in Kolumbien und 3.403 TEUR (Vorjahr: 3.313 TEUR) in Brasilien.

Die Lizenzen beinhalten die Rechte für die Marken ‚Messer – Gases for Life‘ (86.000 TEUR, Vorjahr: 99.946 TEUR) und ‚REMEO‘ (1.042 TEUR, Vorjahr: 1.474 TEUR) und werden planmäßig über ihre Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben.

15. Sachanlagen

2022	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Be- triebs- und Geschäfts- ausstattung	Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2022	198.245	2.179.455	268.630	196.955	2.843.285
Zugänge	930	23.089	2.942	332.432	359.393
Umbuchungen	6.308	175.615	58.201	(242.998)	(2.874)
Abgänge	(1.329)	(16.374)	(4.662)	(3)	(22.368)
Währungsveränderungen	7.200	88.480	11.198	7.898	114.776
Stand zum 31.12.2022	211.354	2.450.265	336.309	294.284	3.292.212
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2022	(20.137)	(554.432)	(103.545)	(780)	(678.894)
Zugänge	(7.477)	(235.198)	(39.566)	–	(282.241)
Umbuchungen	13	336	(351)	–	(2)
Abgänge	256	7.040	3.453	281	11.030
Währungsveränderungen	(141)	(19.799)	(3.108)	(62)	(23.110)
Stand zum 31.12.2022	(27.486)	(802.053)	(143.117)	(561)	(973.217)
Nettobuchwerte zum 1.1.2022	178.108	1.625.023	165.085	196.175	2.164.391
Nettobuchwerte zum 31.12.2022	183.868	1.648.212	193.192	293.723	2.318.995

2021	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Be- triebs- und Geschäfts- ausstattung	Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand zum 1.1.2021	189.153	1.884.571	228.368	130.845	2.432.937
Zugänge	802	31.866	2.183	265.695	300.546
Umbuchungen	2.175	177.778	27.200	(208.954)	(1.801)
Abgänge	(583)	(19.293)	(3.831)	(50)	(23.757)
Währungsveränderungen	6.698	104.533	14.710	9.419	135.360
Stand zum 31.12.2021	198.245	2.179.455	268.630	196.955	2.843.285
Kumulierte Abschreibungen					
Stand zum 1.1.2021	(12.857)	(335.625)	(66.619)	–	(415.101)
Zugänge	(7.068)	(213.729)	(34.347)	(745)	(255.889)
Umbuchungen	1	843	(844)	–	–
Abgänge	90	17.605	2.784	–	20.479
Währungsveränderungen	(303)	(23.526)	(4.519)	(35)	(28.383)
Stand zum 31.12.2021	(20.137)	(554.432)	(103.545)	(780)	(678.894)
Nettobuchwerte zum 1.1.2021	176.296	1.548.946	161.749	130.845	2.017.836
Nettobuchwerte zum 31.12.2021	178.108	1.625.023	165.085	196.175	2.164.391

Im Geschäftsjahr wurden Fremdkapitalkosten für qualifizierte Vermögenswerte in Höhe von 3.923 TEUR (Vorjahr: 3.037 TEUR) aktiviert. Der Durchschnittszinssatz betrug 2,9 % (Vorjahr: 2,9 %).

Im Geschäftsjahr 2022 wurden keine Wertminderungen auf Sachanlagen erfasst. Im Vorjahr wurden Wertminderungen auf Sachanlagen in den USA in Höhe von 3.030 TEUR erfasst. Diese sind in den Zugängen zu den Abschreibungen des Geschäftsjahres 2021 auf „Technische Anlagen und Maschinen“ sowie „Anlagen im Bau“ enthalten. Die Wertminderung wurde in der Position „Umsatzkosten“ in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

In den Zugängen der Technischen Anlagen und Maschinen ist ein Nettobetrag in Höhe von -7.683 TEUR (Vorjahr: 4.000 TEUR) erfasst, der nach IFRIC 1 aufgrund von Bewertungsänderungen der bestehenden Rückbauverpflichtungen aktiviert wurde.

Des Weiteren sind in den Sachanlagen technische Anlagen, darunter Tanks, aus Operating-Leasingverhältnissen enthalten, bei denen die Messer Industries Gruppe als Leasinggeber auftritt. Die zukünftig von der Kundschaft zu erhaltenden Leasingzahlungen aus solchen Operating-Leasingverhältnissen verteilen sich wie folgt:

	31.12.2022	31.12.2021
fällig bis zu 1 Jahr	71.057	63.425
fällig in 1 bis 5 Jahren	137.513	109.683
fällig in mehr als 5 Jahren	24.855	11.831
	233.425	184.939

In der Berichtsperiode wurde ein Ertrag in Höhe von 79 TEUR (Vorjahr: 70 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 2022 mit dem Wert des anteiligen Eigenkapitals der Beteiligung angesetzt:

Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in Prozent		Buchwerte	
	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2021
Nicht wesentliche Gesellschaften				
Limes S.A.S., Saint-Herblain	50%	50%	3.723	3.722
Cliffside Refiners LP, Delaware	26%	26%	1.630	1.488
GreenCO2 N.V., Zwijndrecht	35%	35%	468	520
Cliffside Helium LLC, Delaware	26%	26%	67	56
HyDN GmbH, Jülich	37,5%	25%	29	6
			5.917	5.792

Die Anteile an assoziierten Unternehmen entwickelten sich wie folgt:

	2022	2021
Anschaffungskosten		
Stand zum 1.1.	5.792	5.680
Anteilige Ergebnisse/Zugänge	349	233
Dividende/Abgänge	(317)	(240)
Währungsveränderungen	93	119
Stand zum 31.12.	5.917	5.792
Kumulierte Abschreibungen		
Stand zum 1.1.	-	-
Zugänge	-	-
Stand zum 31.12.	-	-
Nettobuchwert zum 1.1.	5.792	5.680
Nettobuchwert zum 31.12.	5.917	5.792

Die nachstehende Tabelle zeigt die zusammengefassten anteiligen 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 N.V., 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. An der HyDN GmbH hält die Messer Industriegase GmbH einen Anteil von 37,5 %.

	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.12.2021
Jahresüberschuss	371	223
Sonstiges Ergebnis	32	41
Gesamtergebnis	402	263

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 Coast 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 anteiligen Finanzdaten der einzeln unwesentlichen gemeinsamen Vereinbarungen:

	1.1. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Jahresüberschuss	(3.444)	(3.150)
Sonstiges Ergebnis	2.046	2.565
Gesamtergebnis	(1.399)	(586)

17. Beteiligungen und Sonstige Finanzanlagen

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

Bei den Sonstigen Finanzanlagen handelt es sich um Wertpapieranlagen, bezüglich deren Bewertung wir auf Punkt 31 „ Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“ verweisen.

18. Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte

	31.12.2022	31.12.2021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21	91
Sonstige Forderungen	34.208	28.322
Finanzielle Vermögenswerte	34.229	28.413
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	2.571	1.906
Nicht finanzielle Vermögenswerte	2.571	1.906
Summe	36.800	30.319

19. Vorräte

	31.12.2022	31.12.2021
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	33.408	28.014
Unfertige Erzeugnisse/Leistungen	12.418	17.628
Fertige Erzeugnisse und Waren	131.429	127.536
Summe	177.255	173.178

Von den am 31. Dezember 2022 angesetzten Vorräten wurden 19.452 TEUR (Vorjahr: 19.918 TEUR) mit ihrem Netto-Veräußerungswert bewertet. Es bestehen Wertminderungen in Höhe von 15.547 TEUR (Vorjahr: 16.088 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 636.455 TEUR (Vorjahr: 519.751 TEUR).

20. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	31.12.2022	31.12.2021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	386.276	319.597
Wertberichtigungen auf Forderungen	(27.050)	(36.308)
Summe	359.226	283.289

Für weitere Erläuterungen zu den Wertberichtigungen auf Forderungen verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Punkt 31 „Sonstige Angaben zu den Finanzinstrumenten“.

21. Vertragssalden

Sämtliche Leistungen aus Engineering-Aufträgen wurden im Geschäftsjahr 2022 sowie 2021 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:

	31.12.2022	31.12.2021
fällig im 1. Jahr	295.963	242.474
fällig im 2. Jahr	301.766	239.738
fällig im 3. Jahr	287.271	237.779
fällig in mehr als 3 Jahren	1.645.901	1.265.621
Gesamt	2.530.901	1.985.612

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

22. Sonstige kurzfristige finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte

	31.12.2022	31.12.2021
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	137.165	45.667
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	12.777	935
Sonstige Forderungen aus operativer Tätigkeit	11.489	17.752
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	7.760	6.654
Kautionen und Bürgschaften	707	722
Forderungen gegen Mitarbeitende	35	29
Übrige	55.022	97.788
Finanzielle Vermögenswerte	224.955	169.547
Sonstige Steuererstattungsansprüche	47.187	43.098
Abgegrenzte Kosten	11.771	8.053
Abgegrenzte Kosten gegenüber nahestehenden Unternehmen	275	138
Geleistete Anzahlungen	57	57
Übrige	12	1
Nicht finanzielle Vermögenswerte	59.302	51.347
Summe	284.257	220.894

Die derivativen Finanzinstrumente mit effektiver Hedge-Beziehung enthalten die positiven Marktwerte bestehender Strom-Swaps, Zins-Derivate und Devisentermingeschäfte.

Bezüglich weiterer Ausführungen zum Posten „Übrige“ unter den Finanziellen Vermögenswerten verweisen wir auf Punkt 30 „Eventualverbindlichkeiten“.

23. Zahlungsmittel

Der Konzern verfügt zum 31. Dezember 2022 über Zahlungsmittel in Höhe von 167.370 TEUR (Vorjahr: 274.917 TEUR). Die Zahlungsmittel werden, sofern möglich, bei Banken und Finanzinstituten mit mindestens „investment grade rating“ oder besser angelegt. Die Ratings basieren auf Standard & Poors oder einem vergleichbaren Rating einer anderen angesehenen Rating Agentur.

Es wird angenommen, dass die Zahlungsmittel auf Grundlage der externen Ratings der Banken und Finanzinstitute ein geringes Ausfallrisiko aufweisen.

Zum 31. Dezember 2022 beträgt die Wertminderung 0 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR).

24. Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer

	31.12.2022	31.12.2021
Rückstellungen für Pensionen	20.937	35.296
Rückstellungen für andere Leistungen an Arbeitnehmer	550	570
Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	21.487	35.866

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 Eigenkapitalinstrumente, Anleihen und qualifizierte Versicherungspolice angelegt.

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

	31.12.2022	31.12.2021
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungszusagen	92.727	119.145
Barwert der rückstellungsfinanzierten Versorgungszusagen	13.030	13.007
Barwert aller Versorgungszusagen	105.757	132.152
Zeitwert des Planvermögens aller Fonds	(84.820)	(96.856)
Nettoschuld der bilanzierten Beträge	20.937	35.296

Der Barwert der fondsfinanzierten Versorgungszusagen entfällt mit 60.818 TEUR (Vorjahr: 82.124 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 2022 endete.

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 der Konzern verschiedenen Risiken ausgesetzt. Neben allgemeinen versicherungsmathematischen Risiken wie dem Langlebighkeitsrisiko und dem Zinssatzänderungsrisiko ist der Konzern 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 2022/2021 im Konzernabschluss bilanzierten Beträgen:

	31.12.2022		31.12.2021	
	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.	13.007	119.145	16.467	120.835
Änderung des Konsolidierungskreises	–	–	–	–
Laufender Dienstzeitaufwand	278	1.325	294	1.309
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	–	–	(1.097)	–
Zinsaufwand auf die Verpflichtungen	757	2.590	780	2.274
Arbeitnehmerbeiträge	–	554	–	512
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne)	(420)	(26.030)	(2.793)	(5.871)
Pensionszahlungen der Periode	(871)	(6.662)	(750)	(8.090)
Sonstiges	(230)	(241)	(84)	–
Wechselkursänderungen	509	2.046	190	8.176
Barwert aller Versorgungszusagen zum 31.12.	13.030	92.727	13.007	119.145
Änderung des Planvermögens aller Fonds				
Zeitwert des Planvermögens aller Fonds zum 1.1.	–	96.856	–	90.645
Änderung des Konsolidierungskreises	–	–	–	–
Zinserträge/(Verluste)	–	2.245	–	1.793
Erträge/(Verluste) (ohne Zinserträge/-verluste)	–	(12.207)	–	2.711
Eingezahlte Beträge - Arbeitgeber	–	2.671	–	2.726
Eingezahlte Beträge - Arbeitnehmer	–	554	–	513
Pensionszahlungen der Periode	–	(6.661)	–	(8.090)
Nicht bilanzierter Überhang Planvermögen	–	–	–	–
Sonstiges	–	(21)	–	(8)
Wechselkursänderungen	–	1.383	–	6.566
Zeitwert des Planvermögens aller Fonds zum 31.12.	–	84.820	–	96.856

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

	31.12.2022 Marktwert		mit Marktpreis- notierung in einem aktiven Markt	ohne Marktpreis- notierung in einem aktiven Markt	31.12.2021 Marktwert		mit Marktpreis- notierung in einem aktiven Markt	ohne Marktpreis- notierung in einem aktiven Markt
Eigenkapitalinstrumente/ Fondsvermögen	39.906	47 %	6.008	33.898	47.051	48 %	5.803	41.248
Anleihen	29.802	35 %	6.061	23.740	36.047	37 %	5.833	30.214
Qualifizierte Versicherungspolizen	7.079	9 %	–	7.079	6.818	7 %	–	6.818
Immobilien	4.512	5 %	1.579	2.933	3.587	4 %	1.230	2.357
Sonstige Vermögenswerte	2.541	3 %	884	1.658	2.479	3 %	1.366	1.113
Barvermögen	980	1 %	980	–	874	1 %	874	–
Gesamt	84.820	100 %	15.512	69.308	96.856	100 %	15.106	81.750

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. – 31.12.2022		1.1. – 31.12.2021	
	Rückstellungs- finanzierte Versorgungs- zusagen	Fonds- finanzierte Versorgungs- zusagen	Rückstellungs- finanzierte Versorgungs- zusagen	Fonds- finanzierte Versorgungs- zusagen
Erfahrungsbedingte Anpassungen	973	1.289	(1.629)	292
Änderung der finanziellen Annahmen	(1.393)	(25.757)	(1.164)	(5.014)
Änderung der demographischen Annahmen	–	(1.562)	–	(1.149)
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne) aus der Neubewertung des Barwerts der Versorgungszusagen	(420)	(26.030)	(2.793)	(5.871)

In der Berichtsperiode wurden insgesamt folgende Posten ergebniswirksam erfasst:

	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.12.2021
Laufender Dienstzeitaufwand	1.603	1.603
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	–	(1.097)
Zinsaufwand auf die Verpflichtungen	3.347	3.054
Erwartete Erträge aus Planvermögen	(2.245)	(1.793)
Sonstiges	(230)	(84)
Summe der erfolgswirksam erfassten Beträge	2.475	1.683

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

	31.12.2022 in Prozent	31.12.2021 in Prozent
Diskontierungssatz	4,66	2,43
Erwartete Lohn- und Gehaltssteigerungen	2,12	1,97
Erwarteter Ertrag aus Fondsvermögen	(2,11)	0,52
Erwartete Rentensteigerung	0,77	0,78

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 2021 GT („Generationsentafeln“). 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:

	31.12.2022		31.12.2021	
Aktive Anwärter	63.611	60 %	88.661	67 %
Ausgeschiedene Anwärter	8.509	8 %	11.522	9 %
Pensionäre	33.637	32 %	31.969	24 %
Gesamt	105.757	100 %	132.152	100 %

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beläuft sich zum 31. Dezember 2022 auf 11,3 Jahre (Vorjahr: 13,2 Jahre).

Ein Anstieg bzw. Rückgang des Diskontierungssatzes um 50 Basispunkte hätte auf den Barwert der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2022 folgende Auswirkungen:

Veränderung Diskontierungssatz in Basispunkten	- 50	-/+ 0	+ 50
Barwert aller Versorgungszusagen	112.617	105.757	99.400

Den Sensitivitätsberechnungen liegt die durchschnittliche Laufzeit der zum 31. Dezember 2022 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 2022 erwartet der Konzern Beiträge zu den leistungsorientierten Plänen in Höhe von 4.752 TEUR (Vorjahr: 4.168 TEUR).

25. Sonstige Rückstellungen

2022	Rechtsstreitigkeiten	Rückbauverpflichtungen	Umweltrisiken	Personal	Übrige	Summe
Stand zum 1.1.2022	111.410	43.629	23.477	15.822	6.412	200.750
Zuführung	26.185	703	986	10.518	4.039	42.431
Verbrauch	(75.489)	(1.465)	(2.693)	(9.150)	(3.137)	(91.934)
Auflösung	(2.224)	(6.846)	(2.805)	(117)	(650)	(12.642)
Aufzinsung	–	780	(1.846)	3	–	(1.063)
Währungsumrechnung	7.294	2.473	1.508	497	(89)	11.683
Stand zum 31.12.2022	67.176	39.274	18.627	17.573	6.575	149.225
Langfristig	11.405	34.173	14.792	3.048	36	63.454
Kurzfristig	55.771	5.101	3.835	14.525	6.539	85.771

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. In den Auflösungen der Rückbauverpflichtungen ist ein Betrag in Höhe von 6.546 TEUR erfasst, der nach IFRIC 1 aufgrund von Bewertungsänderungen der bestehenden Rückbauverpflichtungen als negativer Effekt in den Zugängen der Technischen Anlagen und Maschinen berücksichtigt wurde.

Die Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten entfallen im Wesentlichen auf die Bereiche Wettbewerb, Personal und Zivilrechtsstreitigkeiten. Bezüglich zweier Rückstellungen für Risikovorsorge für Rechtsangelegenheiten in den USA und Spanien verweisen wir auf weitere Ausführungen unter Punkt 30 „Eventualverbindlichkeiten“.

Die Rückstellungen für Personal zum 31. Dezember 2022 betreffen vorwiegend Bonuszahlungen und ausstehenden Urlaub

26. 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. Seit dem 31. März 2021 erfolgten Sondertilgungen über insgesamt 490 Mio. USD. 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. Zum 31. Dezember 2022 beträgt die Marge 2,5 % p. a.
- „Facility B-2“ über 540 Mio. EUR als langfristiges, voll gezogenes Darlehen mit einer Laufzeit von sieben Jahren, Kreditnehmer ist die Messer Industries GmbH. Seit dem 31. März 2021 erfolgten Sondertilgungen über insgesamt 235 Mio. EUR. Der noch ausstehende Restbetrag des Kredites 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. Zum 31. Dezember 2022 beträgt die Marge 2,5 % p. a.
- „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 revolvingender Basis genutzt werden. Es besteht keine Notwendigkeit den Kredit zu irgendeinem Zeitpunkt während 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. Zum 31. Dezember 2022 wurde die Revolving Facility nur für Garantien in Anspruch genommen und die Marge beträgt hierfür 0,75 % p. a.

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 1.490.962 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 41.782 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 63.729 TEUR. Ferner sind Intercompany-Forderungen mit einem Nominalwert von 125.066 TEUR verpfändet.

Die zum 31. Dezember 2022 nicht ausgenutzten Kreditlinien betragen 331 Mio. EUR (Vorjahr: 322 Mio. EUR).

Die Darlehensstände und Fälligkeiten stellen sich zum 31. Dezember 2022 wie folgt dar:

2022	Zinssatz p. a.	Kreditlinie	Inanspruch- nahme	Fälligkeit
Mio. \$ 2.225,0 Facility B-1	7,23 %	1.548.437	1.548.437	1. März 2026
Mio. € 540,0 Facility B-2	4,70 %	305.000	305.000	1. März 2026
Mio. \$ 263,1 Revolving Facility	0,00 %	246.672	–	1. März 2024
Mio. \$ 13,0 RFA- Ancillary Facility ¹	0,00 %	53	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA- Ancillary Facility ²	0,00 %	30.202	–	1. März 2024
Mio. \$ 44,0 RFA- Ancillary Facility ³	0,00 %	13.953	–	1. März 2024
Mio. \$ 39,9 RFA- Ancillary Facility ⁴	0,00 %	12.664	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA- Ancillary Facility ⁵	0,00 %	27.658	–	1. März 2024
Sonstige lokale Kredite ⁶	4,19 %	7.655	7.655	verschiedene
Leasingverbindlichkeiten ⁶	4,59 %	n/a	116.986	verschiedene
		2.192.294	1.978.078	
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung			(26.205)	
			1.951.873	

¹ 12.135 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

² 11.988 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

³ 27.299 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

⁴ 24.745 TEUR als Garantie für Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

⁵ 14.532 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

⁶ Gewichteter Zinssatz per 31. Dezember 2022, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

Zum 31. Dezember 2021 stellten sich die Darlehensstände und Fälligkeiten wie folgt dar:

2021	Zinssatz p. a.	Kreditlinie	Inanspruch- nahme	Fälligkeit
Mio. \$ 2.225,0 Facility B-1	2,72 %	1.654.435	1.654.435	1. März 2026
Mio. € 540,0 Facility B-2	2,50 %	390.000	390.000	1. März 2026
Mio. \$ 263,1 Revolving Facility	0,00 %	232.297	–	1. März 2024
Mio. \$ 13,0 RFA- Ancillary Facility ¹	0,00 %	1.063	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA- Ancillary Facility ²	0,00 %	31.917	–	1. März 2024
Mio. \$ 44,0 RFA- Ancillary Facility ³	0,00 %	18.593	–	1. März 2024
Mio. \$ 39,9 RFA- Ancillary Facility ⁴	0,00 %	11.926	–	1. März 2024
Mio. \$ 45,0 RFA- Ancillary Facility ⁵	0,00 %	26.046	–	1. März 2024
Sonstige lokale Kredite ⁶	2,98 %	3.481	3.481	verschiedene
Leasingverbindlichkeiten ⁶	5,91 %	n/a	88.867	verschiedene
		2.369.758	2.136.783	
Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung			(39.345)	
			2.097.438	

¹ 10.415 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

² 7.815 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

³ 20.255 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

⁴ 23.303 TEUR als Garantie für Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

⁵ 13.685 TEUR als Garantie für Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen sowie Kreditliniensicherungen in Anspruch genommen, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 umgerechnet

⁶ Gewichteter Zinssatz per 31. Dezember 2022, Fremdwährungen wurden mit dem Kurs per 31. Dezember 2022 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:

	31.12.2022	31.12.2021
Langfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.839.119	2.027.543
Leasingverbindlichkeiten	95.673	72.397
Übrige	–	–
Abzgl. Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	(18.503)	(30.379)
	1.916.289	2.069.561
Kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	21.973	20.373
Leasingverbindlichkeiten	21.313	16.470
Übrige	–	–
Abzgl. Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	(7.702)	(8.966)
	35.584	27.877
Summe Finanzschulden, netto		
	1.951.873	2.097.438
Verbindlichkeiten mit festem Zinssatz	124.641	92.348
Verbindlichkeiten mit variablem Zinssatz (Zinsänderungen abgesichert)	1.853.437	1.877.559
Verbindlichkeiten mit variablem Zinssatz (Zinsänderungen nicht abgesichert)	–	166.876
Summe Finanzschulden, brutto		
	1.978.078	2.136.783
Die gewichteten durchschnittlichen Nominalzinssätze betragen für Verbindlichkeiten:		
gegenüber Kreditinstituten	6,81 %	2,68 %
Leasing	4,59 %	5,91 %
Sonstige Darlehen	–	–

Der durchschnittliche Zinssatz für bestehende Finanzschulden betrug 6,67 % p. a. zum 31. Dezember 2022 (Vorjahr: 2,82 % p. a.).

Die Finanzschulden ohne Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung sind wie folgt fällig:

2023	43.286
2024	38.991
2025	35.175
2026	1.803.885
2027	11.449
Nach 2027	45.292
	1.978.078

	2022	2021
Stand langfristige Finanzschulden zum 1.1.	2.069.561	2.333.741
Zahlungswirksame Veränderungen		
Neuaufnahmen	6.345	116
Tilgungen	(298.088)	(414.144)
Nicht zahlungswirksame Veränderungen		
Zuführung zu Leasingverbindlichkeiten	47.887	15.307
Änderungen Fristigkeiten	(27.301)	(18.465)
Währungsumrechnung	2.690	4.475
Währungsveränderungen	101.782	132.893
Amortisation der Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	13.413	15.638
Stand langfristige Finanzschulden zum 31.12.	1.916.289	2.069.561

	2022	2021
Stand kurzfristige Finanzschulden zum 1.1.	27.877	23.375
Zahlungswirksame Veränderungen		
Neuaufnahmen	343	–
Tilgungen	(26.284)	(22.806)
Nicht zahlungswirksame Veränderungen		
Zuführung zu Leasingverbindlichkeiten	3.425	4.900
Änderungen Fristigkeiten	27.301	18.465
Währungsumrechnung	401	777
Währungsveränderungen	831	979
Amortisation der Anschaffungsnebenkosten der Finanzierung	1.690	2.187
Stand kurzfristige Finanzschulden zum 31.12.	35.584	27.877

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.

27. Sonstige langfristige finanzielle und nicht finanzielle Verbindlichkeiten

	31.12.2022	31.12.2021
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	–	–
Sonstige langfristige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	13.782	12.563
Summe	13.782	12.563

Die Sonstigen langfristigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen im Wesentlichen das Produkt-Bezugsrecht eines Kunden der Produktionsanlage Speyer dar.

28. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	31.12.2022	31.12.2021
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kundschaft	3.495	2.773
Erhaltene Kautionen für Hardware	1.303	1.292
Derivative Finanzinstrumente mit effektiver Hedge-Beziehung	1.260	377
Zinsverbindlichkeiten	706	538
Derivative Finanzinstrumente ohne effektive Hedge-Beziehung	201	–
Übrige Verbindlichkeiten	41.011	66.213
Finanzielle Verbindlichkeiten	47.976	71.193
Passive Rechnungsabgrenzung und sonstige abgegrenzte Schulden	126.618	112.799
Lohn- und Gehaltsverbindlichkeiten	61.691	54.683
Sonstige Steuerschulden	36.476	31.184
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	19.623	22.187
Verbindlichkeiten gegenüber Sozialversicherungsträgern	8.521	9.372
Sonstige Verpflichtungen	41.902	39.426
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten	294.831	269.651
Summe	342.807	340.844

Die Position „Übrige Verbindlichkeiten“ beinhaltet eine Kaufpreiszahlung gegenüber Linde aus dem Sale and Purchase Agreement in Höhe von 34 Mio. EUR (Vorjahr: 56 Mio. EUR).

Innerhalb des Postens „Passive Rechnungsabgrenzung und sonstige abgegrenzte Schulden“ sind Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen in Höhe von 109.349 TEUR enthalten (Vorjahr: 96.106 TEUR). Der ver-

bleibende Betrag entfällt auf Umsatzabgrenzungen in Höhe von 9.644 TEUR, abgegrenzte Mieteinnahmen für Gasflaschen (7.255 TEUR), Zuwendungen der öffentlichen Hand (279 TEUR) und sonstige Abgrenzungen (91 TEUR).

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

29. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2022 30 TEUR (Vorjahr: 30 TEUR) und ist voll eingezahlt.

Kapitalrücklage

Mit Einlagevertrag vom 25. Februar 2019 hat die Yeti 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 SE & Co. KGaA 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 SE & Co. KGaA 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 SE & Co. KGaA am 28. Februar 2019 eine Einlage in Höhe von 16 TEUR in die Kapitalrücklage der Yeti GermanCo 1 GmbH geleistet.

Die Messer SE & Co. KGaA 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 2022 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	
		31.12.2022	31.12.2021
bECO2 B.V.B.A., Zwijndrecht	Belgien	70 %	70 %
Messer Algérie SPA, Alger	Algerien	59,86 %	59,86 %

Kapitalmanagement

Eine solide 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. Eigenkapitalersetzende oder eigenkapitalähnliche Instrumente werden nicht eingesetzt.

Die Eigentümer Messer SE & Co. KGaA, 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 aus den Kreditverträgen und berichten darüber den kreditgebenden Banken.

30. Eventualverbindlichkeiten

Haftungsverhältnisse

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

	31.12.2022		31.12.2021	
	Höchstmögliche Verpflichtung	Ausweis als Verbindlichkeit	Höchstmögliche Verpflichtung	Ausweis als Verbindlichkeit
Garantien	180.138	–	142.521	–

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 2022 betrug das Obligo aus Bestellungen und Investitionsvorhaben sowie langfristigen Verträgen 648.078 TEUR (Vorjahr: 584.685 TEUR).

Prozessrisiken

Der Konzern bildet Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten für Gerichtsverfahren, soweit der Konzern feststellt, dass ein ungünstiger Ausgang wahrscheinlich ist und die Höhe des Verlusts vernünftig geschätzt werden kann. Für die übrigen Rechtsstreitigkeiten erachtet der Konzern den Schadenseintritt als unwahrscheinlich und/oder kann den Schaden oder den Rahmen des möglichen Schadens vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt abschätzen. Der Ausgang von Rechtsstreitigkeiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden und es können sich Resultate ergeben, die von der derzeitigen Einschätzung abweichen.

Am 28. Januar 2021 erstickten sechs Mitarbeiter der Foundation Food Group („FFG“, ehemals Prime Pak Foods) in Gainesville, Georgia, USA, während sie in einem Kühlraum eines Geflügelverarbeitungsbetriebs von FFG arbeiteten, nachdem flüssiger Stickstoff aus einem Tauchbecken in einem von der Messer LLC gelieferten Gefriergerät übergelaufen war. Elf weitere Personen wurden ins Krankenhaus eingeliefert. Andere kamen möglicherweise mit Stickstoff in Berührung, wurden aber nicht ins Krankenhaus eingeliefert.

Messer hatte das mit flüssigem Stickstoff betriebene Gefriergerät und die dazugehörige Ausrüstung an FFG vermietet und im Dezember 2020 installiert. Messer verkaufte außerdem Stickstoff, der in einem externen Tank gelagert wurde, an FFG, um das Gefriergerät zu betreiben. Im Rahmen des Produktliefer- und Mietvertrags mit Messer ist FFG für den Betrieb und die Wartung des Gefriergeräts verantwortlich.

Messer wurde getrennt von den Familien der sechs Verstorbenen sowie von einzelnen Mitarbeitenden von FFG, die geltend machten, Verletzungen erlitten zu haben, verklagt. Aufgrund der geltenden Rechtslage sowie des anhängigen Verfahrens hat Messer die durch den Vorfall entstehenden Aufwendungen geschätzt und eine angemessene Rückstellung für die möglichen Ansprüche der Kläger gebildet. Zum 31. Dezember 2022 war bereits in vier der sechs zivilrechtlichen Klagen wegen widerrechtlicher Tötung (wrongful death) und 35 der 38 zu der Zeit anhängigen Klagen wegen Personenschaden (personal injury) ein Vergleich geschlossen worden.

Die Offenlegung des genauen Betrages, der als Rückstellung gebildet bzw. für den Vergleich erfasst wurde, könnte die Position von Messer in den anhängigen Gerichtsverfahren ernsthaft beeinträchtigen. Daher nimmt Messer keine Offenlegung dieser Information vor.

Am 1. Dezember 2020 erstickten zwei Mitarbeiter der Golden West Food Group („GWFG“) in Vernon, California, USA, während sie in einem Kühlraum arbeiteten, in dem ein Cryowave-Gefriergerät stand. Das betroffene Gefriergerät war 2014 bei GWFG installiert worden und im Rahmen des zugrunde liegenden Vertrages war GWFG für den Betrieb und die Wartung des Frosters verantwortlich. Die Hinterbliebenen der beiden Verstorbenen reichten zunächst Klagen gegen den Arbeitgeber, GWFG, ein und weiteten diese einige Monate später auf Messer aus. Die beiden Fälle aufgrund widerrechtlicher Tötung (wrongful death) wurden zusammengelegt und schreiten nur langsam voran. Messer geht gegen diese Klagen vor und bestreitet jede Haftung.

Im November 2022 stellte der Mitarbeiter eines Reinigungsunternehmens, das Reinigungsdienste für GWFG erbrachte, Messer eine Klageschrift zu, in der Schadenersatzansprüche aufgrund von Personenschaden (personal injury), der vorgeblich infolge des Unfalls erlitten wurde, geltend gemacht werden. Messer geht auch gegen diese Klage vor und bestreitet jede Haftung.

Die Beweisaufnahme ist noch nicht abgeschlossen und Messer hat bislang noch in keinem der Fälle eine Forderung erhalten. Messer hat für die zwei Klagen aufgrund widerrechtlicher Tötung (wrongful death) Rückstellungen gebildet. In Verbindung mit der jüngsten Klage eines unbeteiligten Arbeitnehmers wurde bislang keine Rückstellung gebildet, da die Einschätzung des Anspruchs verfrüht wäre. Die Offenlegung des genauen Betrages, der als Rückstellung für die Klagen wegen widerrechtlicher Tötung gebildet wurde, könnte die Position von Messer in den anhängigen Gerichtsverfahren ernsthaft beeinträchtigen. Daher nimmt Messer keine Offenlegung dieser Information vor.

Messer beabsichtigt, alle Rechtskosten, die sich aus den beiden genannten Vorfällen ergeben könnten, aus bestehenden Versicherungspolizen zurückzufordern, die Messer einen rechtsgültigen und durchsetzbaren Erstattungsanspruch zugestehen. Der betreffende Versicherer ist in den Rechtsstreitigkeiten aktiv an der Verteidigung beteiligt und haben alle damit verbundenen Rechtskosten bezahlt, die über den Selbstbehalt hinausgehen. Messer ist daher überzeugt, dass der Versicherer auch weiterhin alle Rechtskosten bezahlen oder erstatten wird, und hat in der Bilanz entsprechende Rückforderungsansprüche ausgewiesen. Die Offenlegung des genauen Betrages, der als Rückforderungsanspruch erfasst wurde, könnte die Position von Messer in den anhängigen Gerichtsverfahren ernsthaft beeinträchtigen. Daher nimmt Messer keine Offenlegung dieser Information vor.

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. Eine Entscheidung über die Klageerhebung steht nach wie vor aus.

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 Carbueros Metallicos.

Ein drittes Ermittlungsverfahren ist anhängig. Die Offenlegung der Ermittlungsakten ist noch nicht erfolgt, so dass weiterhin 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 2021 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.

31. 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 2022 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 31.12.2022	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9			Wertansatz Bilanz nach IFRS 16	Beizulegender Zeitwert 31.12.2022
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
Finanzielle Vermögenswerte							
Sonstige Finanzanlagen	FVOCI	209	–	209	–	–	209¹
Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	AC	34.229	34.229	–	–	–	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	359.226	359.226	–	–	–	
Andere kurzfristige Forderungen und Sonstige Vermögenswerte	AC	75.013	75.013	–	–	–	
Derivative Finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	12.777	–	–	12.777	–	12.777¹
Derivate in einer effektiver Sicherungsbeziehung	FVOCI	137.165	–	137.165	–	–	137.165¹
Zahlungsmittel	AC	167.370	167.370	–	–	–	
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Langfristige Finanzschulden	AC	1.820.616	1.820.616	–	–	–	1.864.147¹
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	n/a	95.673	–	–	–	95.673	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	AC	–	–	–	–	–	
Kurzfristige Finanzschulden	AC	14.271	14.271	–	–	–	
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	n/a	21.313	–	–	–	21.313	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	201.792	201.792	–	–	–	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	AC	46.515	46.515	–	–	–	
Derivative Finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	201	–	–	201	–	201¹
Derivate in einer effektiven Sicherungsbeziehung	FVOCI	1.260	–	1.260	–	–	1.260¹

¹ Hierarchie Stufe 2

Die nachfolgende Tabelle stellt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte für jede einzelne Klasse von Finanzinstrumenten zum 31. Dezember 2021 gemäß IFRS 9 dar:

	Bewertungs-kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2021	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9			Wertansatz Bilanz nach IFRS 16	Beizulegender Zeitwert 31.12.2021
			Fortgeführte Anschaffungs-kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
Finanzielle Vermögenswerte							
Sonstige Finanzanlagen	FVOCI	209	–	209	–	–	209¹
Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	AC	28.413	28.413	–	–	–	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	283.289	283.289	–	–	–	
Andere kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	AC	122.945	122.945	–	–	–	
Derivative Finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	935	–	–	935	–	935¹
Derivate in einer effektiver Sicherungsbeziehung	FVOCI	45.667	–	45.667	–	–	45.667¹
Zahlungsmittel	AC	274.917	274.917	–	–	–	
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Langfristige Finanzschulden	AC	1.997.164	1.997.164	–	–	–	1.939.772¹
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	n/a	72.397	–	–	–	72.397	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	AC	–	–	–	–	–	
Kurzfristige Finanzschulden	AC	11.407	11.407	–	–	–	
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	n/a	16.470	–	–	–	16.470	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	194.171	194.171	–	–	–	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	AC	70.816	70.816	–	–	–	
Derivative Finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne effektive Sicherungsbeziehung	FVTPL	–	–	–	–	–	
Derivate in einer effektiven Sicherungsbeziehung	FVOCI	377	–	377	–	–	377¹

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 Bemessungstichtag 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

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 die Bewertung von derivativen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten werden die folgenden Bewertungstechniken angewendet:

Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird ermittelt unter Anwendung notierter Termin-kurse zum Abschlussstichtag und Netto-Barwertberechnungen, basierend auf Zinsstrukturkurven mit hoher Bonität in entsprechenden Währungen. Der Marktwert ergibt sich dabei aus der Differenz zwischen dem Terminkurs zum Abschlussstichtag und dem zum Kaufzeitpunkt quotierten Kurs.

Bei Zins-Swaps wird der beizulegende Zeitwert ermittelt als Barwert der geschätzten künftigen Cash Flows. Schätzungen der künftigen Cash Flows aus variablen Zinszahlungen basieren auf notierten Swapsätzen und Interbankenzinssätzen. Die geschätzten Cash Flows werden unter Verwendung einer Zinsstrukturkurve diskontiert, die aus einer ähnlichen Quelle konstruiert worden ist und die den relevanten Vergleichs-Interbankenzinssatz widerspiegelt, wie er von Marktteilnehmern bei der Preisbildung für Zins-Swaps verwendet wird. Die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes wird um das Kreditrisiko angepasst, das das Kreditrisiko des Konzerns und der Vertragspartei widerspiegelt; dieses wird berechnet auf Basis von Credit Spreads, die aus Credit-Default-Swap- oder Anleihepreisen abgeleitet werden.

Bei Strom-Swaps wird der beizulegende Zeitwert auf der Grundlage der an der Strombörse notierten Terminpreise für zukünftige Strompreise berechnet. Der Marktwert ergibt sich dabei aus der Differenz zwischen dem Terminpreis zum Abschlussstichtag und dem zum Kaufzeitpunkt quotierten Preis.

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:

2022	aus Zinsen	Nettogewinne und Nettoverluste			
		zum beizulegenden Zeitwert	Währungsumrechnung	Wertminderung	aus Abgang
Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-	11.583	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	(74.236)	-	(2.935)	-	-
Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	4.373	-	6.859	8.734	-
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-	-	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-	-	-	-	-

Die folgenden Nettoergebnisse umfassen die Ergebnisauswirkungen aus Finanzinstrumenten nach den Bewertungsklassen des IFRS 9 im Jahr 2021:

2021	aus Zinsen	Nettogewinne und Nettoverluste			
		zum beizulegenden Zeitwert	Währungsumrechnung	Wertminderung	aus Abgang
Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-	(198)	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	(78.992)	-	(858)	929	-
Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	1.728	-	4.596	(921)	-
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-	405	(55)	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-	(137)	-	-	-

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 sowie Währungssicherungen für zukünftige USD-Zahlungen aus Fremdwährungsverbindlichkeiten in Kanada und für zukünftige EUR-Zahlungen aus Fremdwährungsverbindlichkeiten in den USA. Darüber hinaus werden derivative Finanzinstrumente zur Sicherung von zukünftigen variablen USD-Zinszahlungen des USD-Kredits eingesetzt. Für diese Sicherungen werden die Regelungen des Hedge Accountings nach IFRS angewendet („Cash Flow Hedges“). Der durchschnittliche Sicherungskurs beträgt bei den Stromeinkäufen 31,52 USD (29,55 EUR) pro Megawattstunde (Vorjahr: 30,58 USD (27,00 EUR)), bei den Währungssicherungen 1,26 USD/CAD (Vorjahr: 1,23 USD/CAD) beziehungsweise 1,15 EUR/USD (Vorjahr: 1,18 EUR/USD) und der fixierte Zinssatz beträgt 0,22 % (Vorjahr: 0,46 %).

Nicht im Rahmen von Hedge Accounting werden darüber hinaus Zahlungsströme im Wesentlichen in den Währungen USD, BRL und COP gesichert, als Instrument werden NDFs verwendet. Zur Sicherung von zukünftigen EUR-Zinszahlungen des EUR-Kredits („Facility B-2“) wird ein Zins-Cap eingesetzt, dessen Zinsobergrenze unverändert zum Vorjahr 0,25 % beträgt.

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	31.12.2022		31.12.2021	
	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen
Finanzderivate				
Devisentermingeschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	5	2.403	9	627
als Cash Flow Hedge	544	6.538	662	17.522
Strom-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	60.787	75.142	27.874	83.422
Zins-Derivate				
ohne Hedge-Beziehung	12.772	332.000	926	332.000
als Cash Flow Hedge	75.834	1.548.434	17.131	1.545.559
sonstige Geschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
Summe	149.942	1.964.517	46.602	1.979.130

Passiva	31.12.2022		31.12.2021	
	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen	beizulegender Zeitwert (Buchwert)	Nominal- volumen
Finanzderivate				
Devisentermingeschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	201	10.361	–	–
als Cash Flow Hedge	1.260	16.488	31	824
Strom-Swaps				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	–	–	346	6.284
Zins-Derivate				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
sonstige Geschäfte				
ohne Hedge-Beziehung	–	–	–	–
als Cash Flow Hedge	–	–	–	–
Summe	1.461	26.849	377	7.108

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 199.471 TEUR (Vorjahr: 61.576 TEUR). Der Betrag, der während der Periode aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung im Rahmen von Hedge Accounting umgliedert wurde, beträgt -110.828 TEUR (Vorjahr: -5.233 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:

	Beizulegender Zeitwert (Buchwert) 31. Dezember 2022	Nominal- volumen	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Devisentermingeschäfte					
Aktiva	544	6.538	6.538	–	–
Passiva	(1.260)	16.488	16.488	–	–
Strom-Swaps					
Aktiva	60.787	75.142	26.852	48.290	–
Passiva	–	–	–	–	–
Zins-Derivate					
Aktiva	75.834	1.548.434	–	1.548.434	–
Passiva	–	–	–	–	–

	Beizulegender Zeitwert (Buchwert) 31. Dezember 2021	Nominal- volumen	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Devisentermingeschäfte					
Aktiva	662	17.522	16.221	1.301	–
Passiva	(31)	824	824	–	–
Strom-Swaps					
Aktiva	27.874	83.422	25.211	58.211	–
Passiva	(346)	6.284	–	6.284	–
Zins-Derivate					
Aktiva	17.131	1.545.559	15.893	1.529.666	–
Passiva	–	–	–	–	–

Die Messer Industries Gruppe schließt Derivate gemäß dem International Swaps and Derivative Association (ISDA) Agreement ab. Diese Vereinbarung erfüllt nicht die Kriterien für eine Saldierung von derivativen Vermögenswerten bzw. Verbindlichkeiten 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. Unabhängig davon, ob diese Vereinbarungen gemäß IAS 32.42 in der Konzernbilanz saldiert werden, ergeben sich zum Bilanzstichtag keine finanziellen Auswirkungen aus einer Saldierung, da diese nur möglich wäre, wenn die derivativen Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten mit dem gleichen Kontrahenten abgeschlossen wurden. Dies trifft im Konzern zum 31. Dezember 2022 nicht zu.

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 ist 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 2022, die gemäß dem Ausfallereignis berechnet wurden:

2022	Forderungsbestand	Ausfallrate in Prozent	Erwarteter Kreditverlust
Wertberichtigung auf individueller Basis	119.786	16,2	19.427
Wertberichtigung auf kollektiver Basis gemäß Ausfallereignis			
Überfälligkeit in Tagen:			
nicht überfällig	202.055	0,7	1.435
zwischen 1 und 30 Tage	40.823	2,6	1.053
zwischen 31 und 60 Tage	9.341	8,3	777
zwischen 61 und 90 Tage	3.802	16,4	624
zwischen 91 und 120 Tage	3.196	36,5	1.166
zwischen 121 und 180 Tage	2.298	22,5	516
zwischen 181 und 270 Tage	1.474	23,8	351
mehr als 270 Tage	3.522	48,3	1.701
	386.297		27.050

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

	2022	2021
Stand zum 1.1.	36.308	35.428
Ergebniswirksame Nettoveränderung der Wertberichtigungen	(8.734)	921
Im Geschäftsjahr als uneinbringlich abgeschriebene Beträge	(1.015)	(402)
Währungsveränderungen	491	361
Stand zum 31.12.	27.050	36.308

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 2021:

2021	Forderungsbestand	Ausfallrate in Prozent	Erwarteter Kreditverlust
Wertberichtigung auf individueller Basis	106.196	26,7	28.340
Wertberichtigung auf kollektiver Basis gemäß Ausfallereignis			
Überfälligkeit in Tagen:			
nicht überfällig	162.046	1,1	1.738
zwischen 1 und 30 Tage	30.084	3,4	1.025
zwischen 31 und 60 Tage	7.199	9,6	692
zwischen 61 und 90 Tage	3.978	16,9	673
zwischen 91 und 120 Tage	2.463	39,5	973
zwischen 121 und 180 Tage	2.450	23,0	563
zwischen 181 und 270 Tage	1.884	25,9	488
mehr als 270 Tage	3.388	53,6	1.816
	319.688		36.308

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 26 „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 26 „Finanzschulden“.

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

Beschreibung	Buchwert 31.12.2022	Erwarteter Cash Flow	Cash Flows 2023		Cash Flows 2024 - 2027		Cash Flows ab 2028	
			Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	2.083.194	(2.509.892)	(127.371)	(270.280)	(272.410)	(1.836.112)	(713)	(3.006)
Finanzschulden ¹	1.834.887	(2.261.585)	(127.371)	(21.973)	(272.410)	(1.836.112)	(713)	(3.006)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	–	–	–	–	–	–	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	201.792	(201.792)	–	(201.792)	–	–	–	–
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	46.515	(46.515)	–	(46.515)	–	–	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	1.260	(1.260)	–	(1.260)	–	–	–	–
Finanzderivate ²	1.260	(1.260)	–	(1.260)	–	–	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	201	(201)	–	(201)	–	–	–	–
Finanzderivate ²	201	(201)	–	(201)	–	–	–	–
Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen	116.986	(142.115)	(4.351)	(21.312)	(11.880)	(53.058)	(8.898)	(42.616)

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 2022 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 2022 umgerechnet.

Beschreibung	Buchwert 31.12.2021	Erwarteter Cash Flow	Cash Flows 2022		Cash Flows 2023 - 2026		Cash Flows ab 2027	
			Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	2.273.558	(2.539.024)	(55.173)	(285.360)	(170.948)	(2.027.543)	-	-
Finanzschulden ¹	2.008.571	(2.274.037)	(55.173)	(20.373)	(170.948)	(2.027.543)	-	-
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	194.171	(194.171)	-	(194.171)	-	-	-	-
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	70.816	(70.816)	-	(70.816)	-	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	377	(377)	-	(31)	-	(346)	-	-
Finanzderivate ²	377	(377)	-	(31)	-	(346)	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-	-	-	-	-	-	-	-
Finanzderivate ²	-	-	-	-	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen	88.867	(114.302)	(4.397)	(16.470)	(11.916)	(38.098)	(9.122)	(34.299)

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. Der Konzern hat 100 % seiner Finanzschulden durch Festzinssatzvereinbarungen und Derivate 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 2022.

Die Veränderung der über die Konzern-Gewinn- und-Verlustrechnung bewerteten Zinsderivate werden zum aktuellen Marktzins am Bilanzstichtag ergebniswirksam bilanziert. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2022 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, wäre der Konzern-Jahresüberschuss um 3.184 TEUR (Vorjahr: 3.167 TEUR) höher bzw. um 3.220 TEUR (Vorjahr: 796 TEUR) niedriger gewesen.

Bei den variablen Finanzverbindlichkeiten sowie unseren Geldanlagen ergibt sich bei einem um 100 Basispunkte höheren (niedrigeren) Zinsniveau zum 31. Dezember 2022 ein (höheres) niedrigeres Ergebnis von 1.674 TEUR (Vorjahr: 1.080 TEUR). Das dem Zinsrisiko unterliegende Exposure beträgt zum 31. Dezember 2022 167.370 TEUR (Vorjahr: 108.041 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 9.457 TEUR niedrigeres (höheres) (Vorjahr: 14.317 TEUR niedrigeres) hypothetisches Ergebnis ergeben. Das Nettowährungsrisiko aus Bilanzpositionen stellt sich wie folgt dar:

in TEUR Stand 31.12.2022	USD	CAD	CHF	BRL
Fremdwährungsrisiko aus Bilanzpositionen	8.187	186.408	(200)	(609)
Fremdwährungsrisiko aus geplanten Transaktionen	(88.084)	(20.776)	(3.501)	(3.403)
Transaktionsbezogene Fremdwährungsposition	(79.897)	165.632	(3.701)	(4.012)
Wirtschaftlich durch Derivate abgesicherte Positionen	16.548	–	–	–
Offene Fremdwährungsposition	(63.349)	165.632	(3.701)	(4.012)
Veränderung der Fremdwährungsposition durch eine 10 %-ige Aufwertung des Euro	6.335	(16.563)	370	401

32. 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:

- Cultro GmbH
Die im Jahr 2022 gegründete Cultro GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Messer Industrie GmbH.
- CVC Capital Partners VII (A) L.P., Vereinigtes Königreich
Die CVC Capital Partners VII (A) L.P. hält zum 31. Dezember 2022 94,51 % an der Yeti Holdings Jersey Limited, USA.
- Messer SE & Co. KGaA (Messer Gruppe)
Die Messer SE & Co. KGaA hält zum 31. Dezember 2022 54,46 % an der Yeti GermanCo 1 GmbH und 58,05 % an der Yeti Warehouse GmbH.
- Messer Management SE
Die Messer Management SE ist die Komplementär SE der Messer SE & Co. KGaA.
- Messer Holding GmbH
Die Messer Holding GmbH ist das Mutterunternehmen der Messer SE & Co. KGaA und hält zum 31. Dezember 2022 100 % an der Messer SE & Co. KGaA.
- Messer Industrie GmbH
Die Messer Industrie GmbH hält zum 31. Dezember 2022 100 % an der Messer Holding 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.
- Messer Medical Home Care Holding GmbH (Home Care Gruppe)
Seit 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 eine 100 %-ige Tochtergesellschaft der MEC Holding GmbH, deren Anteile von der MIG Holding GmbH gehalten werden.
- Stefan Messer GmbH, 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.

- Yeti Americas Management Participation GmbH & Co. KG
Die Yeti Americas Management Participation GmbH & Co. KG hält zum 31. Dezember 2022 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 2022 1,98 % an der Yeti GermanCo 1 GmbH.
- Yeti Holdings Jersey Limited, Jersey
Die Yeti Holdings Jersey Limited hält zum 31. Dezember 2022 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 2022 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 2022 41,95 % an der Yeti Warehouse GmbH und 39,35 % an der Yeti GermanCo 1 GmbH.
- Yeti Management Verwaltungs GmbH
Die Yeti Management Verwaltungs GmbH ist zum 31. Dezember 2022 die Komplementär GmbH der Yeti Americas Management Participation GmbH & Co. KG und der Yeti Europe Management Participation GmbH & Co. KG.
- Yeti Warehouse GmbH
Die Yeti Warehouse GmbH hält zum 31. Dezember 2022 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. – 31.12.2022	1.1. – 31.12.2021
Umsätze und erbrachte Dienstleistungen		
Messer SE & Co. KGaA	12.068	10.648
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	283	316
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	209	195
Sonstige nahestehende Unternehmen	8.750	6.022
	21.310	17.181
Bezogene Waren und Dienstleistungen		
Messer SE & Co. KGaA	16.906	16.391
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	7.110	4.065
Sonstige nahestehende Unternehmen	9.541	7.773
	33.557	28.229

	31.12.2022	31.12.2021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Messer SE & Co. KGaA	724	1.340
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	63	47
Sonstige nahestehende Unternehmen	962	727
	1.749	2.114
Vorräte, Sonstige finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte		
Messer SE & Co. KGaA	124	140
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	7.725	6.536
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	129	128
Sonstige nahestehende Unternehmen	57	93
	8.035	6.897
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Messer SE & Co. KGaA	3.336	6.017
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	534	940
Sonstige nahestehende Unternehmen	1.836	2.177
	5.706	9.134
Sonstige finanzielle und nicht finanzielle Verbindlichkeiten		
Messer SE & Co. KGaA	–	–
Assoziierte Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen/ Gemeinschaftliche Tätigkeiten	–	–
Sonstige nahestehende Unternehmen	–	–
	–	–

Die Forderungen gegen nahestehende Unternehmen resultieren aus Dienstleistungsverträgen und Verkaufstransaktionen mit unterschiedlichen Fälligkeiten. Die Forderungen sind ungesichert und zinslos. Es bestehen keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegen nahestehende Unternehmen (Vorjahr: 0 TEUR) und es wurden keine uneinbringlichen Forderungen gegen nahestehende 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
- Nicolas Denis, Senior Vice President Westeuropa und Geschäftsführer Messer France S.A.S., Frankreich
- 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 4.604 TEUR (Vorjahr: 3.067 TEUR).

Davon betragen die festen Bezüge einschließlich geldwerter Vorteile und sonstiger Nebenleistungen 1.554 TEUR (Vorjahr: 1.358 TEUR). Die Summe der variablen Vergütung belief sich auf 2.777 TEUR (Vorjahr: 1.476 TEUR) und ist an das Erreichen bestimmter Kennzahlen gebunden. Die Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses belaufen sich auf 273 TEUR (Vorjahr: 233 TEUR).

Mitarbeiterbeteiligungsprogramm Yeti GermanCo 1 GmbH

Für Personen in Schlüsselpositionen und weitere leitende Mitarbeitende der Gruppe sowie der Messer SE & Co. KGaA 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 SE & Co. KGaA 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 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

- Bernd Eulitz, Vorsitzender, Deputy CEO Messer SE & Co. KGaA (seit 20. Juli 2022)
- Dr. Hans-Gerd Wienands-Adelsbach, Vorsitzender, Rechtsanwalt (bis 6. September 2022)
- Ernst Bode, COO Europe Messer SE & Co. KGaA (bis 19. Juli 2022)
- Helmut Kaschenz, CFO Messer SE & Co. KGaA (seit 7. September 2022)
- Stefan Messer, CEO Messer SE & Co. KGaA
- 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

Herr Eulitz übernahm den Vorsitz des Advisory Boards zum 7. September 2022. Das Advisory Board erhielt für das Geschäftsjahr keine Bezüge von Konzerngesellschaften der Yeti GermanCo 1 GmbH.

33. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im März 2023 wurde ein weiterer Anspruch aus dem Unfall bei der Foundation Food Group in Gainesville, Georgia, USA, durch die Versicherung bezahlt. Die Offenlegung des genauen Betrags könnte die Position von Messer in den noch anhängigen Gerichtsverfahren ernsthaft beeinträchtigen. Daher nimmt Messer keine Offenlegung dieser Information vor.

34. Vorjahresabschluss

Der Vorjahresabschluss zum 31. Dezember 2021 wurde am 21. April 2022 vom Advisory Board genehmigt und im Bundesanzeiger veröffentlicht.

35. Aufwand für Abschlussprüfer

Der Aufwand für den Abschlussprüfer der deutschen Konzerngesellschaften betraf im Geschäftsjahr 2022 ausschließlich Abschlussprüfungsleistungen und belief sich auf 394 TEUR (Vorjahr: 364 TEUR).

Bad Soden am Taunus, den 30. März 2023

Appendix

Aufstellung des Anteilsbesitzes zum 31. Dezember 2022

Land	Name	Sitz	Eigenkapital TEUR	Direkt/ Indirekt	% Anteil am Kapital	Ergebnis nach Steuern TEUR
In den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen						
Algerien	Messer Algérie SPA	Alger	4.257	I	59,86	2.738
Belgien	bECO2 B.V.B.A.	Zwijndrecht	148	I	70,00	18
	Messer Belgium N.V.	Zwijndrecht	36.802	I	100,00	5.343
Brasilien	Messer Gases Ltda.	Sao Paulo	178.625	I	100,00	68.731
	Messer Indústria de Gases Ltda	Sao Paulo	11.086	I	100,00	1.412
Chile	Messer Chile Limitada	Santiago	25.768	I	100,00	2.693
Deutschland	Messer Industries GmbH	Sulzbach	1.096.615	I	100,00	4.292
	Messer GasPack 2 GmbH	Sulzbach	79.024	I	100,00	911
	Messer Industriegase GmbH	Sulzbach	69.276	I	100,00	630
	Messer Produktionsgesellschaft mbH Salzgitter	Sulzbach	11.033	I	100,00	-
	Messer Produktionsgesellschaft mbH Siegen	Sulzbach	10.717	I	100,00	(3)
	Messer Produktionsgesellschaft mbH Speyer	Bad Soden am Taunus	11.529	I	100,00	-
	Yeti GermanCo 1 GmbH	Sulzbach	1.379.666		100,00	33.996
	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	128.015	I	100,00	12.467
Kanada	Messer Canada Inc.	Ontario	303.888	I	100,00	40.592
Kolumbien	Messer Energy S.A.S. E.S.P.	Bogotá	170	I	100,00	77
	Messer Colombia S.A.	Bogotá	61.966	I	100,00	11.405
	REMEO Medical S.A.S.	Bogotá	836	I	100,00	290
Niederlande	Messer B.V.	Moerdijk	12.793	I	100,00	2.892
	Messer Industries B.V.	Moerdijk	196.106	I	100,00	(48)
Portugal	MesserGas Distribuicao des Gases Industriais, Unip	Lissabon	1.103	I	100,00	345
Puerto Rico	Messer Gas Puerto Rico Inc.	San Juan	5.774	I	100,00	4.612
Schweiz	Messer Schweiz AG	Lenzburg	35.158	I	100,00	4.495
Spanien	Adamite Investments S.L.	Tarragona	6.172	I	100,00	408
	Leteira Investments S.L.	Tarragona	126.388	I	100,00	48.308
	Litadas Investments S.L.	Tarragona	31	I	100,00	(12)
	Messer Ibérica de Gases S.A.	Tarragona	25.607	I	100,00	7.250
	MG Industries Iberica S.L.	Tarragona	114.373	I	100,00	6.804
	Toubkal Investments S.L.	Tarragona	9.068	I	100,00	(16)
USA	General Gases of the V.I. Inc.	St. Croix	9.215	I	100,00	322
	Messer Energy Services Inc.	Delaware	(3.065)	I	100,00	(248)
	Messer Industries USA Inc.	Delaware	252.156	I	100,00	(54.785)
	Messer LLC	Delaware	2.143.385	I	100,00	261.841
	Messer Merchant Production LLC	Delaware	5.384	I	100,00	(1.411)
Messer North America Inc.	Delaware	(42.092)	I	100,00	(61.307)	

Land	Name	Sitz	Eigenkapital TEUR	Direkt/ Indirekt	% Anteil am Kapital	Ergebnis nach Steuern TEUR
Quotenkonsolidierung						
USA	East Coast Nitrogen Company LLC	Delaware	57.286	I	50,00	(5.346)
	East Coast Oxygen Company LLC	Delaware	4.913	I	50,00	(1.541)
At Equity bewertete Beteiligungen						
Belgien	GreenCO2 N.V.	Zwijndrecht	(32)	I	35,00	(103)
Deutschland	HyDN GmbH	Jülich	90	I	37,50	(370)
Frankreich	Limes S.A.S.	Saint-Herblain	4.905	I	50,00	-
USA	Cliffside Helium LLC	Delaware	116	I	26,00	25
	Cliffside Refiners LP	Delaware	2.184	I	25,74	1.399
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

