

# Evonik

Die kreative Kraft in der  
Spezialchemie

Maike Schuh | 10. Dezember 2019

Ruhr Universität Bochum



# Agenda

---

- 1. Unternehmenspräsentation**
2. Akquisitionen bei Evonik
3. Purchase Price Allocation (PPA)
4. Goodwill Impairment-Test

## Was wir nicht tun

---



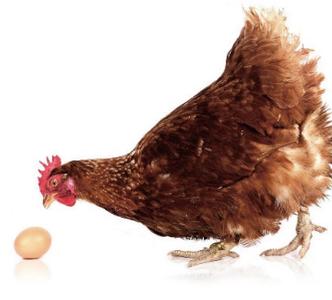
**AUTOREIFEN**



**HANDTÜCHER**



**MATRATZEN**



**ERNÄHRUNG**



**TABLETTEN**

## Was wir tun

### Besser leben mit Evonik

---

spritsparendere



**AUTOREIFEN**

flauschigere



**HANDTÜCHER**

elastischere



**MATRATZEN**

gesündere



**ERNÄHRUNG**

wirksamere



**TABLETTEN**

---

Unsere kreative Kraft in der Spezialchemie gibt unzähligen Produkten ihre besonderen Eigenschaften.

# Unsere Aufstellung

## Strategische Bündelung und operative Eigenständigkeit

---

### Strategische Management Holding

---



### Segmente

---



#### Nutrition & Care

Produkte für Anwendungen in Konsumgütern, Tierernährung und im Bereich Gesundheit



#### Resource Efficiency

Umweltfreundliche und energieeffiziente Systemlösungen für die Industrie



#### Performance Materials

Polymere Werkstoffe sowie Zwischenprodukte v.a. für die Gummi- und Kunststoffindustrie



#### Technology & Infrastructure

Standortbetrieb, Energy & Utilities, technischer Service, Logistik, Verfahrenstechnik und Engineering

# Drei Segmente mit differenziertem Managementansatz

## Konzern Kennzahlen 2018

<b>Umsatz</b> 15.024 Mio. €	<b>Ber. EBITDA</b> 2.601 Mio. €	<b>EBITDA-Marge</b> 17,3%	<b>ROCE</b> 12,1%
--------------------------------	------------------------------------	------------------------------	----------------------

### Growth

<b>Nutrition &amp; Care</b> 	<b>Resource Efficiency</b> 
 <b>Umsatz</b> 4.646 Mio. €  <b>Ber. EBITDA / Marge</b> 810 Mio. € / 17,4%	 <b>Umsatz</b> 5.709 Mio. €  <b>Ber. EBITDA / Marge</b> 1.288 Mio. € / 22,6%

### Efficiency

<b>Performance Materials</b> 
 <b>Umsatz</b> 3.976 Mio. €  <b>Ber. EBITDA / Marge</b> 670 Mio. € / 16,9%

## Wer wir sind

### Evonik auf einen Blick

---

15,0

Mrd. € Umsatz  
im Jahr 2018

>80%

des Umsatzes aus  
führenden Marktpositionen

104

Mitarbeiter aus 104 verschiedenen  
Nationen arbeiten bei Evonik

>36.000

Mitarbeiter in über 100 Ländern

2,60 Mrd. €

Bereinigtes EBITDA 2018

~240

Neue Patentanmeldungen

# Wo man uns findet

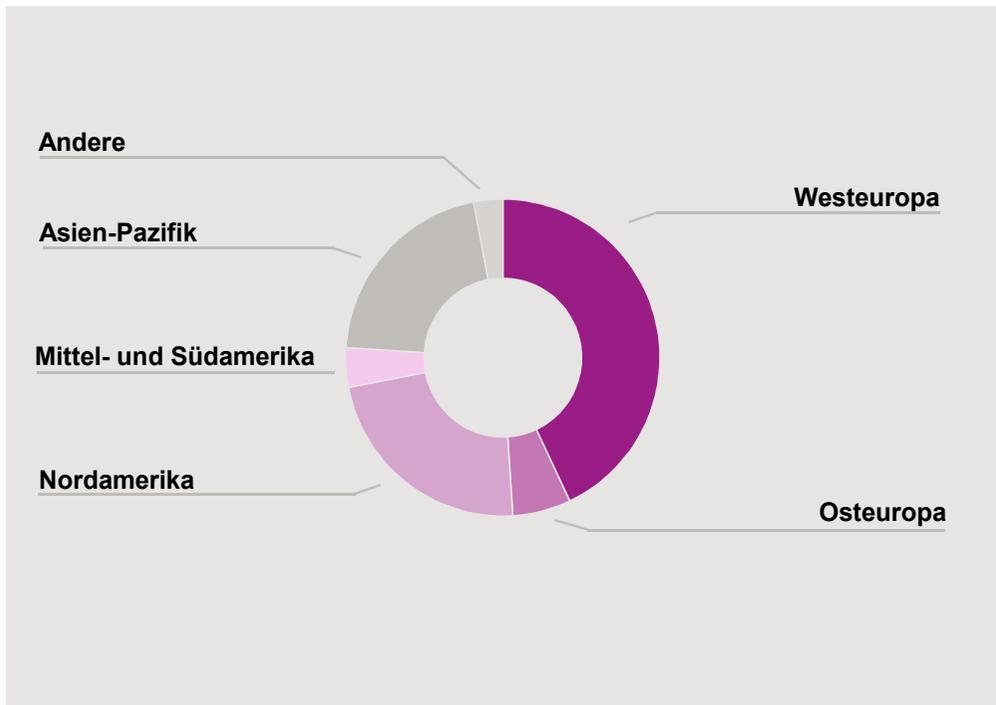
## Evonik ist weltweit tätig



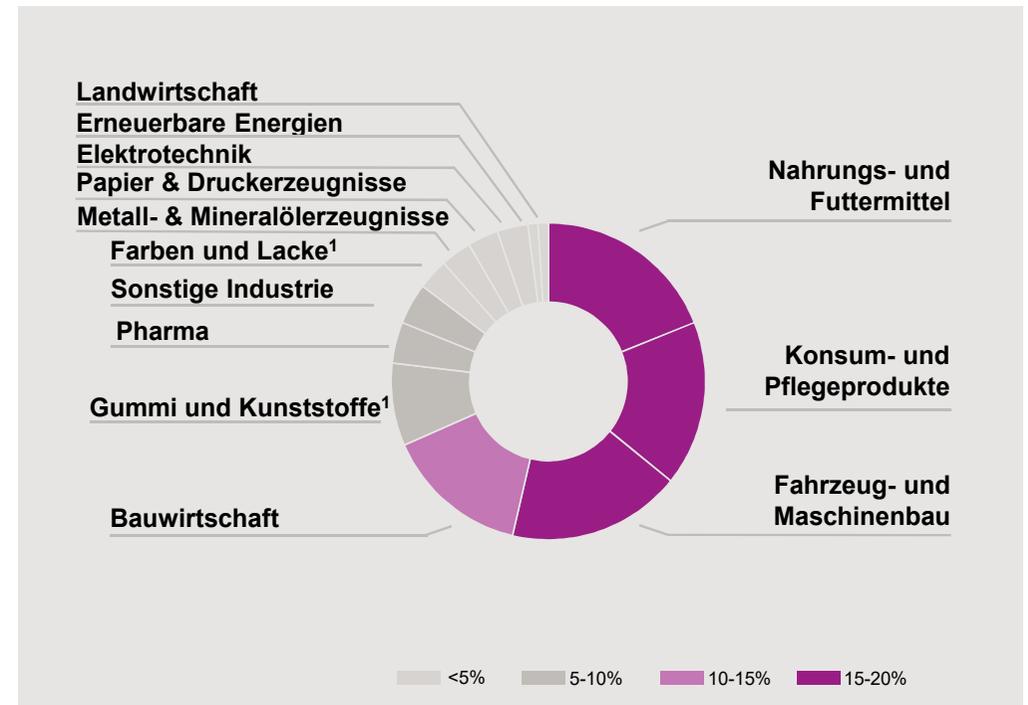
Status Mitarbeiter: März 2019 ohne MADRID

# Regionen und Endmärkte

## Umsatz nach Regionen



## Endmärkte von Evonik



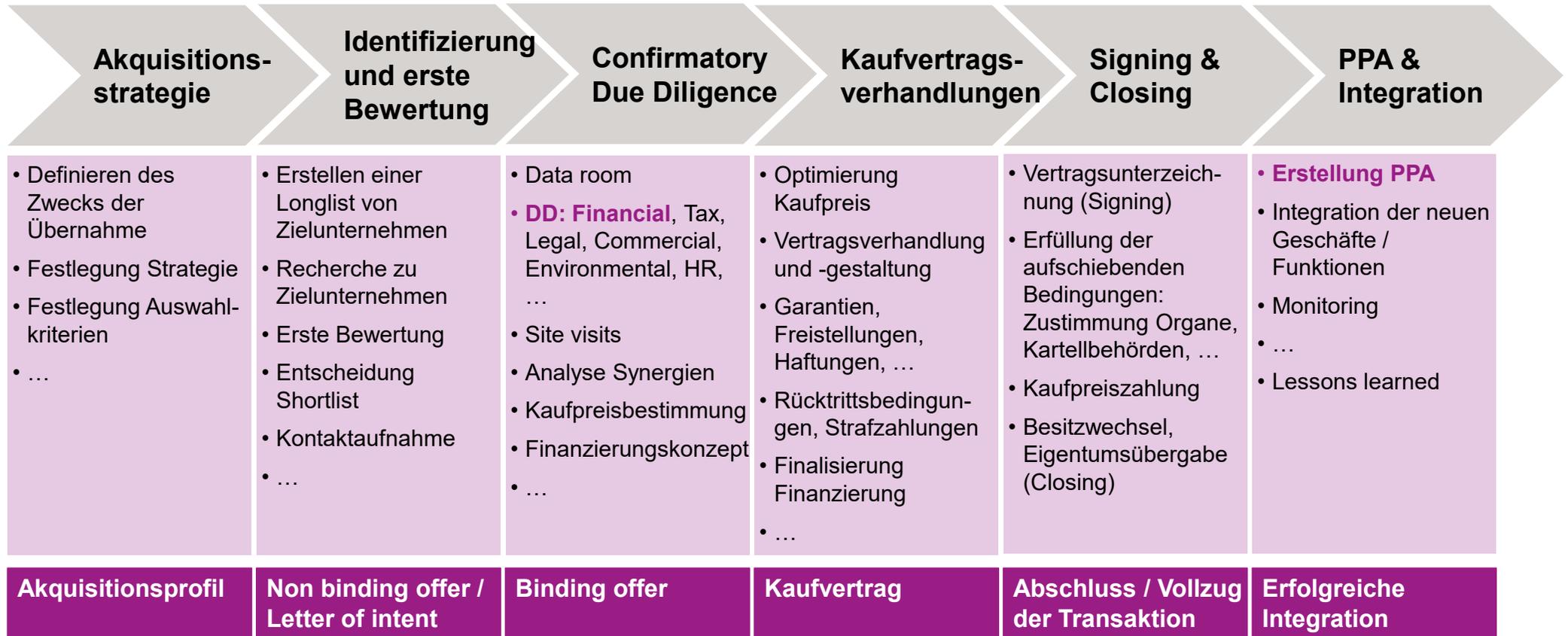
1. Sofern nicht anderen Endkundenindustrien direkt zuordenbar | Finanzdaten 2018

# Agenda

---

1. Unternehmenspräsentation
- 2. Akquisitionen bei Evonik**
3. Purchase Price Allocation (PPA)
4. Goodwill Impairment-Test

# Exemplarischer Ablauf einer Akquisitions-Transaktion



## Wesentliche Akquisitionen der letzten Jahre

### Evonik

Umsatz: 15.024 Mio €

ber. EBITDA: 2.601 Mio €

Marge: 17,3%

ROCE: 12,1%



#### Nutrition & Care

Umsatz 4.646 Mio €  
ber. EBITDA 810 Mio €  
Marge 17,4%



#### Resource Efficiency

Umsatz 5.709 Mio €  
ber. EBITDA 1.288 Mio €  
Marge 22,6%



#### Performance Materials

Umsatz 3.976 Mio €  
ber. EBITDA 670 Mio €  
Marge 16,9%

PMD Geschäft von Air Products,  
Closing 2017,

Kaufpreis >3,5 Mrd. €  
Goodwill 1,9 Mrd €

Dr. Straetmans, Kaufpreis <100 Mio €  
Closing 2017, Goodwill 32 Mio €

Huber Silica, Kaufpreis >500 Mio €  
Closing 2017, Goodwill 183 Mio €

MedPalett, Kaufpreis <100 Mio €  
Closing 2016, Goodwill 35 Mio €

Monarch, Kaufpreis <50 Mio €  
Closing 2015, Goodwill 5 Mio €

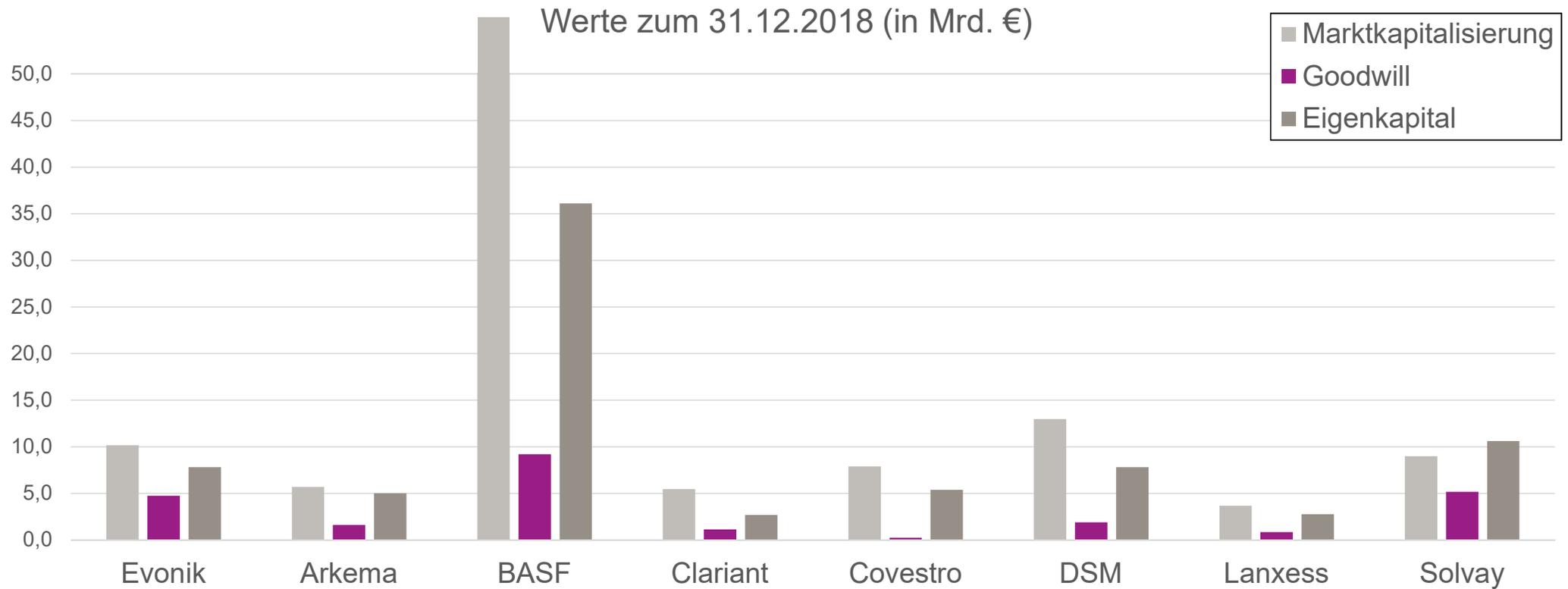
Transferra, Kaufpreis <50 Mio €  
Closing 2016, Goodwill 15 Mio €

PeroxyChem, Kaufpreis <50 Mio €  
Closing 2015, Badwill ~0 Mio €

Norel, Kaufpreis <50 Mio. €  
Closing 2016, Goodwill 3 Mio €

Kennzahlen per 31.12.2018

# Unternehmensvergleich Marktkapitalisierung, Goodwill und Eigenkapital

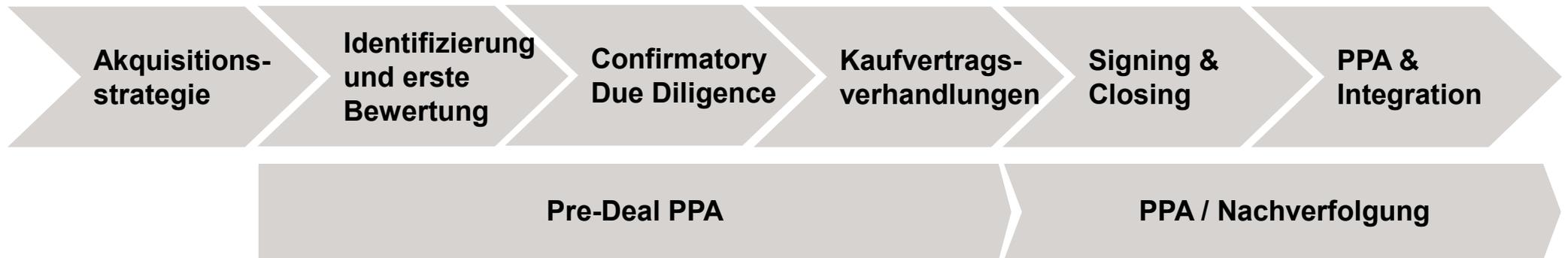


# Agenda

---

1. Unternehmenspräsentation
2. Akquisitionen bei Evonik
- 3. Purchase Price Allocation (PPA)**
4. Goodwill Impairment-Test

## Von der Due Dilligence bis zur PPA



### Abhängig von der Größe und Komplexität des erworbenen Business:

- Pre-Deal PPA durch externen Financial Advisor oder auf Basis von Erfahrungswerten
  - Abschätzung IFRS Umstellung
  - Aufwandsabschätzung
  - TSA Prüfung
  - Day 1 Vorbereitungen
  - ...
- Dauer der PPA bis zu 12 Monaten
  - Bei großen Transaktionen mit Beraterunterstützung (i.d.R. Financial Advisor aus der Due Diligence)
  - einfache Transaktionen mit geringem Volumen werden ohne Berater durchgeführt
  - Pushdown-Ansatz
  - Dokumentation und Nachverfolgung

## Besondere Herausforderungen

---

- **Informationsüberflutung, Trennung von Wesentlichem und Unwesentlichem**
- **Verständnis Techniker ↔ Kaufleute**
- **Markennamen planmäßig abschreibbar oder unbegrenzte Nutzungsdauer?**
- **Veräußerungsabsichten bzw. Einstellungen von Teilen in naher Zukunft geplant?**
- **Einschätzung der zukünftigen finanziellen Effekte**
- **...**

# Schritte einer PPA

## Step 1 Analyse

### Verständnis der Transaktion

- Analyse der Transaktionsstruktur und der Transaktionsmotive
- Ableitung des Gesamtkaufpreises (einschließlich der direkt mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundenen Kosten)

## Step 2 Identifizierung & Bewertung

### Kaufpreisuordnung

- **Identifikation** erworbener Vermögenswerte und Schulden
- Ableitung der verbleibenden wirtschaftlichen **Nutzungsdauer** jedes Vermögenswertes („remaining useful life“)
- **Ermittlung der Zeitwerte** („Fair Value“) der erworbenen Vermögenswerte sowie der Schulden; Aufdeckung stiller Reserven und Lasten
- Verteilung des Kaufpreises unter Berücksichtigung latenter Steuern
- Ableitung des verbleibenden Goodwill

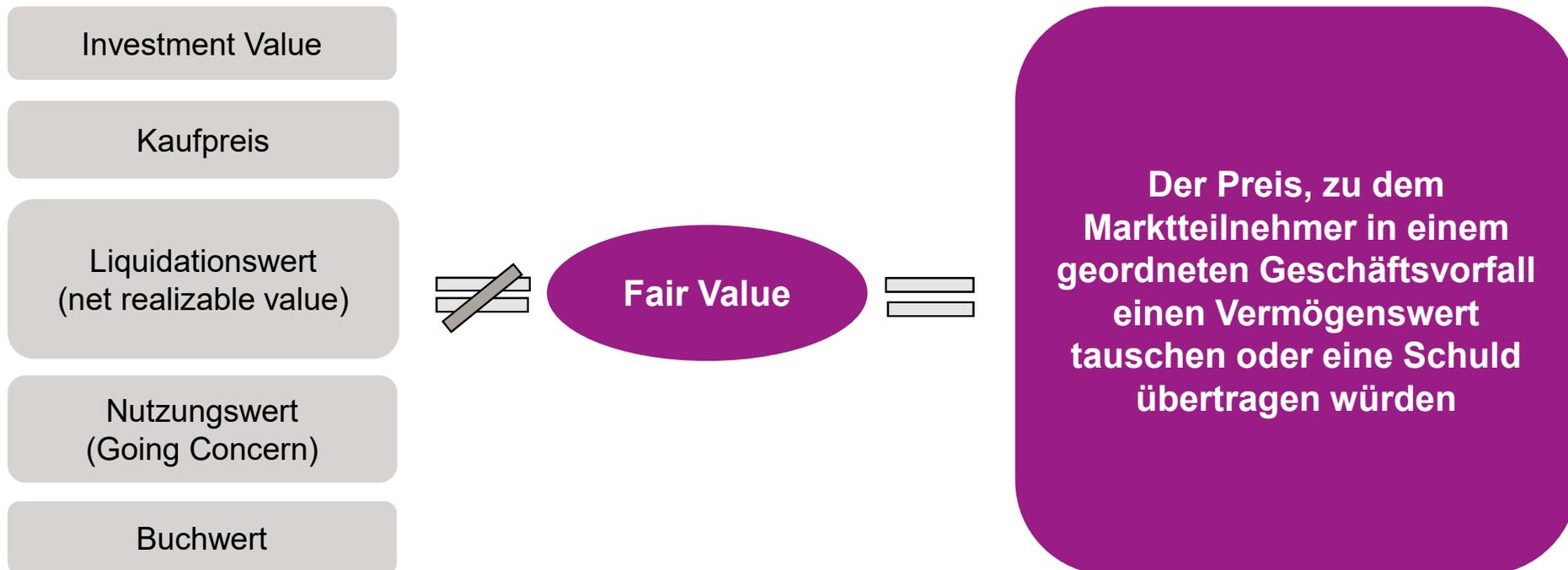
## Step 3 Folgebilanzierung

### Auswirkungen auf künftige Konzernabschlüsse

- Analyse künftiger Ergebnisauswirkungen (Szenarioanalyse)
- Berücksichtigung von Impairment-Test-Implicationen

## Fair Value als zentraler Bewertungsmaßstab

Die zentrale Wertannahme bei der Bewertung aller Vermögenswerte und Schulden ist der als fairer Einigungspreis ohne Berücksichtigung erwerbsspezifischer Intentionen ermittelte beizulegende Zeitwert.



# Überblick Bewertungsmethoden zur Bestimmung des Fair Values

## Marktpreisverfahren

Preise und Informationen generiert aus Markttransaktionen vergleichbarer Vermögenswerte/ Schulden, z.B.:

- Marktpreise
- Multiplikatoren
- Matrix Pricing

## Ertragsorientiertes Verfahren

Barwert zukünftiger Cashflows oder Einkünfte, z.B.

- Discounted Cashflow-Methode
- Option Pricing Models (z.B. Black-Scholes-Merton)
- Relief-from-Royalty Methode
- Incremental Cash Flow Methode
- Multi-Period Excess Earnings Methode („MEEM“)

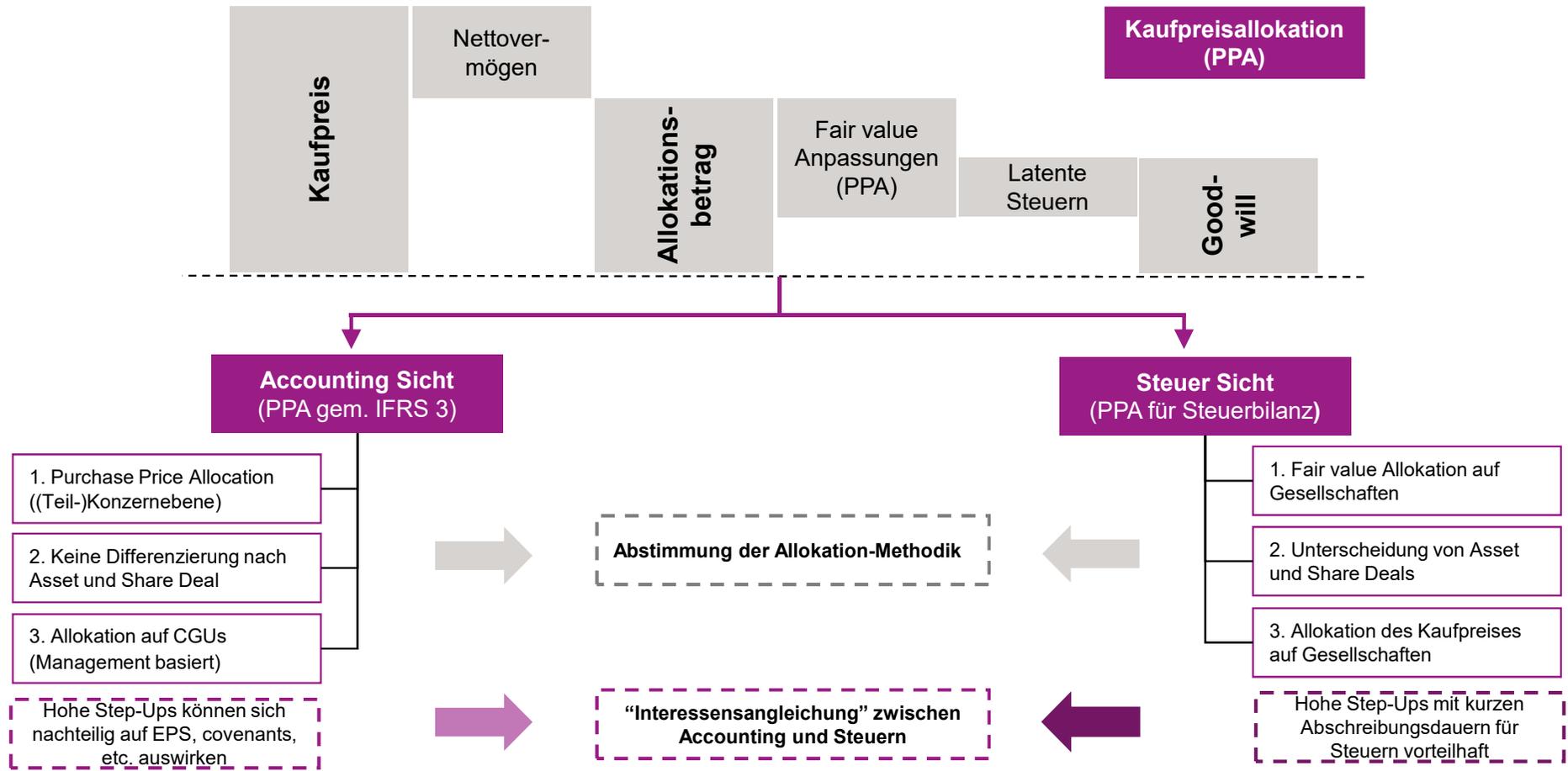
## Kostenorientiertes Verfahren

Betrag der benötigt wird, um einen Vermögenswert im aktuellen Zustand zu ersetzen, z.B.

- Wiederbeschaffungskosten
- Reproduktionskosten

Auswahl des Verfahrens mit maximaler Verwendung von Marktdaten / Abnehmende Präferenz

# „Konflikte“ IFRS-PPA vs. steuerliche PPA



# Dokumentation

## Beispiel Immaterielle Vermögenswerte

Vermögenswert	Identifikation / Ansatz-Kriterien IAS 38				Immaterieller Vermögenswert IAS 38	PPA EAGLE	
	separierbar / vertraglich	Kontrolle	wirtschaftlicher Vor-/Nachteil	verlässlich Bestimmbar		Wesentlich	Bewertung
Kundenbeziehung	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Auftragsbuch	✓	✓	✓	✓	✓	?	x
Technologien	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Software	✓	✓	✓	✓	✓	?	x
Marken	✓	✓	?	✓	?	?	x
Internet domains	✓	✓	?	?	?	?	x
Wettbewerbsbeschränkungen	?	?	?	?	?	?	x
(vor-/nachteilige) Verträge	?	?	?	?	?	?	x
IP R&D	?	?	?	?	?	?	x

# Dokumentation

## Beispiel Immaterielle Vermögenswerte

---

Item	Valuation approach	Information basis	Comment Advisor
Order backlog	n.a.	n.a.	Information requested in Q&A process // outstanding per 30.03.2016
Intellectual Property (Incl. Trademark)	Relief-from Royalty	VDR 6.4.1	Royalty rate: 5% of global net sales (appears to be at the upper range); ECU: no superior technology / trademark might have some value PU: technology / know-how / patents in place SA: technology key to high margins / no patents in place FA: to be further discussed
Customer relationships	MEEM approach	Various	Valuation based on recurring sales with Top20 customers Determination of lifetime of customer relationship outstanding Current estimation of 20 years based on our understanding that various customers are dependent on Eagle's products and hence "locked-in"
...			

# Anhangangaben

## Akquisitionen

### Akquisition des Spezialadditivgeschäfts von Air Products and Chemicals, Inc.

Am 3. Januar 2017 übernahm Evonik das Spezialadditivgeschäft (Performance Materials Division) von Air Products and Chemicals, Inc. (Air Products), Allentown (Pennsylvania, USA). Die Akquisition erfolgte sowohl im Rahmen von Asset Deals als auch durch den Erwerb von jeweils 100 Prozent der Anteile an sechs Gesellschaften und 50 Prozent der Anteile an einer Gesellschaft (Share Deals). Das Spezialadditivgeschäft mit rund 1.100 Mitarbeitern an elf Produktions- und Entwicklungsstandorten wurde in die Segmente Nutrition & Care und Resource Efficiency eingegliedert.

Das übernommene Spezialadditivgeschäft und das bestehende Geschäft von Evonik ergänzen sich sowohl im Hinblick auf die Produktpaletten als auch regional. In den Kernmärkten für Beschichtungs- und Klebstoff-Additive, für hochwertige Polyurethanschaum-Additive und für Spezialtenside für Industriereiniger werden dieselben Kunden, jedoch mit unterschiedlichen und sich ergänzenden Produkten angesprochen. Regional liegt der Schwerpunkt des übernommenen Geschäfts in Nordamerika und Asien, während Evonik insbesondere in Europa aktiv ist. Mit der Übernahme hat Evonik vor allem seine Stellung im nordamerikanischen Markt ausgebaut und kann damit seine zunehmend global agierenden Kunden künftig weltweit noch besser bedienen.

### Erwerbstruktur

### Bewertungsparameter

### vorläufige oder finale Fair Value Bewertung

Die immateriellen Vermögenswerte beinhalten erworbene Kundenbeziehungen, Technologien und Marken. Bei den Kundenbeziehungen wurden Nutzungsdauern zwischen 6 und 20 Jahren unter Verwendung von Abschmelzraten angenommen. Bei den Technologien und Marken wurden durchschnittlich erwartete Lizenzlaufzeiten zwischen 5 und 15 Jahren und Lizenzgebührensätze zwischen 0,5 und 7 Prozent zugrunde gelegt. Für die Abzinsung wurden gewichtete Kapitalkosten vergleichbarer immaterieller Vermögenswerte unter Berücksichtigung länderspezifischer Risikoadjustierungen verwendet.

### Kaufpreis für die Akquisition des Spezialadditivgeschäfts

T47

in Millionen €	
<b>Kaufpreis vor Kaufpreisanpassungen und Währungssicherungseffekten</b>	<b>3.647</b>
Kaufpreisanpassungen	-20
Auf die erworbenen Vermögenswerte übertragene Währungssicherungseffekte	-115
<b>Kaufpreis gemäß IFRS 3</b>	<b>3.512</b>
Erworbenes flüssiges Mittel	-11
<b>Auszahlung gemäß Kapitalflussrechnung</b>	<b>3.501</b>

### Kaufpreis-herleitung

### Kaufpreisallokation für das Spezialadditivgeschäft zum Erwerbszeitpunkt

T46

in Millionen €	Angesetzte bezulegende Zeitwerte
Immaterielle Vermögenswerte	907
Sachanlagen	332
At Equity bilanzierte Unternehmen	5
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.244</b>
Vorräte	349
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	157
Sonstige Forderungen	4
Flüssige Mittel	11
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>521</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>1.765</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13
Latente Steuern	36
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>49</b>
Sonstige Rückstellungen	3
Laufende Ertragsteuerschulden	5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	55
Sonstige Verbindlichkeiten	3
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>66</b>
<b>Summe Schulden</b>	<b>115</b>
<b>Nettovermögen</b>	<b>1.650</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	1.862
<b>Kaufpreis gemäß IFRS 3</b>	<b>3.512</b>

Der in US-Dollar vereinbarte Kaufpreis wurde durch flüssige Mittel beglichen, die unter anderem aus der Emission von Anleihen im September 2016 stammten.

# Anhangangaben

## Akquisitionen

Im Zeitraum zwischen vorläufigem erstmaligen Ansatz und Finalisierung der Eröffnungsbilanzwerte (Bewertungszeitraum) haben sich die immateriellen Vermögenswerte im Wesentlichen aufgrund einer aktualisierten Bewertung der Kundenbeziehungen um 198 Millionen € erhöht. Der beizulegende Zeitwert der Sachanlagen ist insbesondere aufgrund neuer Erkenntnisse zu technischen Anlagen und Maschinen um 87 Millionen € gesunken. Des Weiteren wurden den Vorräten zusätzliche 6 Millionen € des Kaufpreises zugeordnet. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erhöhten sich infolge eines aktualisierten Gutachtens um 2 Millionen €. Die passiven latenten Steuern verringerten sich um 18 Millionen €.

von der vorläufigen zur finalen PPA

Der Geschäfts- oder Firmenwert bildet im Wesentlichen den erwarteten künftigen Nutzen von Vermögenswerten ab, die nicht einzeln identifizierbar waren bzw. nicht angesetzt werden durften. Dazu zählen sowohl Kostensynergien durch die Optimierung von Beschaffung, Produktion, Logistik, Marketing, Vertrieb und Verwaltung als auch Umsatzsynergien durch gemeinsame Innovation, die Erweiterung der Kundenstämme und der Produktportfolios sowie durch den verbesserten Zugang zu neuen Märkten. Darüber hinaus ergeben sich durch die mit den Asset Deals verbundenen üblichen Abschreibungen positive Steuereffekte. 1.582 Millionen € des Geschäfts- oder Firmenwertes zum 3. Januar 2017 werden erwartungsgemäß steuerlich abzugsfähig sein.

Die in den Bereinigungen enthaltenen Kosten im Zusammenhang mit der Akquisition des Spezialadditivgeschäfts teilen sich wie folgt auf:

Motiv des Erwerbs

Seit dem Erwerbszeitpunkt betragen die Umsatzerlöse des Spezialadditivgeschäfts 930 Millionen €. Bei der Bestimmung des Ergebnisses des übernommenen Geschäfts wurden auch zusätzliche Aufwendungen in Höhe von 91 Millionen € berücksichtigt, die daraus resultieren, dass die von Evonik im Rahmen der Unternehmensakquisition erworbenen und in der Berichtsperiode verbrauchten Vorräte durch die Kaufpreisallokation aufgewertet wurden. Ferner enthält das Ergebnis Abschreibungen auf die in der Kaufpreisallokation neu angesetzten und neu bewerteten Vermögenswerte. Insgesamt betrug das Ergebnis nach Steuern 38 Millionen €.

GuV / ggf. Proforma Auswirkung

Akquisitions - kosten

### Kosten im Zusammenhang mit der Akquisition des Spezialadditivgeschäfts

T49

in Millionen €	2017	2016
Akquisitionskosten (sonstige betriebliche Aufwendungen)	4	27
Kosten für die Integration/Vorbereitung der Integration (sonstige betriebliche Aufwendungen)	35	11
Verkehrssteuer (sonstige betriebliche Aufwendungen)	1	-
Finanzierungskosten (Zinsaufwendungen)	-	5
Währungssicherungs- und Finanzierungskosten (sonstiges Finanzergebnis)	-	24
	<b>40</b>	<b>67</b>

## Nachverfolgung angesetzter Vermögenswerte und Schulden

Bilanzposition	Vorgehensweise
Anlagevermögen	Im Asset Register geführt; Einzelnachverfolgung
Marken	Planmäßige Abschreibung; bei Anlass Impairment-Test
Patente & Technologien	Information über Veräußerungen, Stilllegungen, technologischen Fortschritt
Forschung & Entwicklung	Einzelnachverfolgung der Projekte
Kundenbeziehungen	Meldung über Verlust von Kunden
Lizenzverträge	Planmäßige Abschreibung; bei Anlass Impairment-Test
Goodwill	Jährliche Impairment-Tests
Eventualschulden	Einzelnachverfolgung
Pensionsrückstellungen	Aufnahme in Pensionsgutachten

# Agenda

---

1. Unternehmenspräsentation
2. Akquisitionen bei Evonik
3. Purchase Price Allocation (PPA)
- 4. Goodwill Impairment-Test**

# Schritte des Goodwill Impairment-Tests

Ableitung des Goodwills (PPA)

Vorbereitung Impairment Test

Peer Groups  
Bestimmung und  
WACC Ableitung

Festlegung der  
Cash Generating  
Units

Allokation von  
Vermögenswerten  
und Schulden

Bestimmung der  
Buchwerte der  
CGUs

Bestimmung des  
„erzielbaren  
Betrags“ der CGUs

Vergleich Buchwerte mit dem erzielbaren Betrag je CGU

Buchwert > erzielbarer Betrag

**Wertminderung**

Allokation Wertminderungsbedarf auf die  
Vermögenswerte der CGU

Buchwert < erzielbarer Betrag

**Keine Wertminderung**

## Zeitpunkt für einen Goodwill Impairment-Test

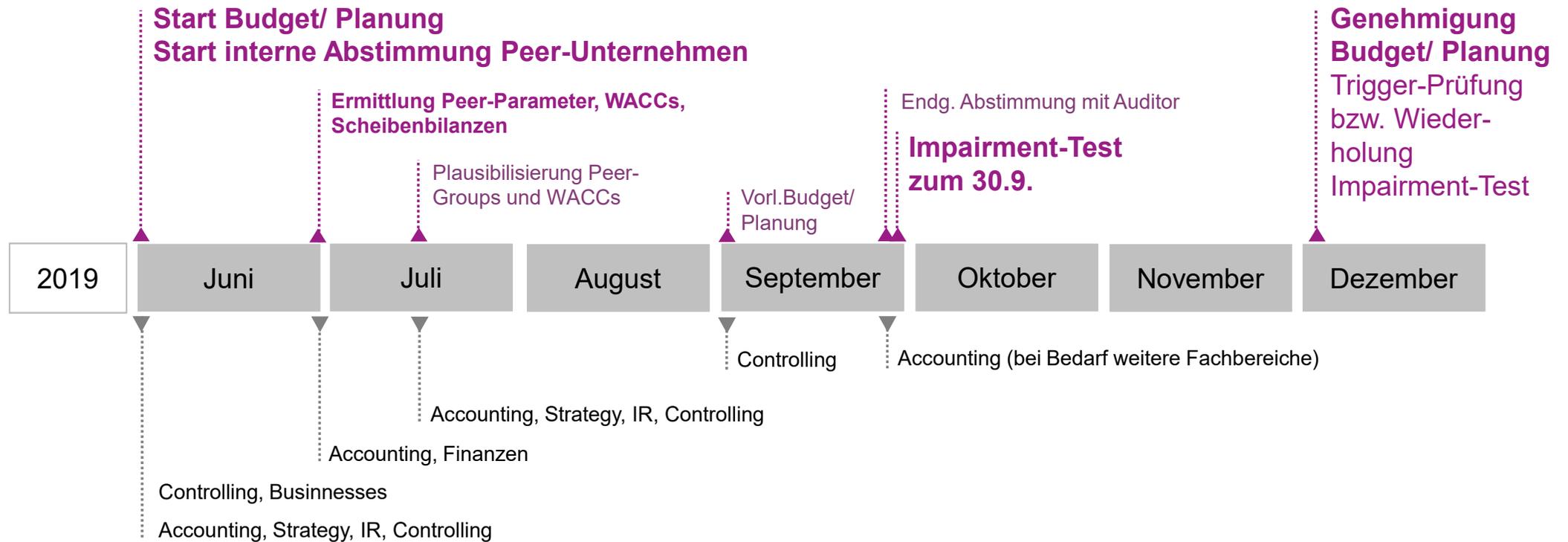
---

Der Goodwill Impairment-Test ist jährlich auf den gleichen Stichtag durchzuführen, unabhängig davon, ob Anzeichen einer Wertminderung vorliegen.

### ➤ Bei Evonik:

- Test erfolgt zum Stichtag 30.9.
- mit Ermittlung der Parameter auf den 30.6.
  - Peerunternehmen und WACCs,
  - Scheibenbilanzen = Buchwerte der CGUs

# Zeitablauf des Goodwill Impairment-Tests bei Evonik



## WACC: Rahmenbedingungen für die Auswahl von Peer-Unternehmen

Anforderungen	Beispiele
<ul style="list-style-type: none"> <li>Das <b>Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW)</b> zählt für die Auswahl von (branchengleichen) Vergleichsunternehmen Merkmale auf, die auf eine weitestgehende Übereinstimmung des Geschäftsmodells (= qualitative Merkmale) sowie der Unternehmensgröße (= quantitative Merkmale) abstellen.</li> <li>Hilfsweise können Vergleichsunternehmen einbezogen werden, deren Geschäftsmodell durch vergleichbare Risikofaktoren beeinflusst wird. Dabei handelt es sich vor allem um Unternehmen vor- oder nachgelagerter Wertschöpfungsstufen.</li> <li>Die herangezogenen Kapitalmarkt-Daten der Vergleichsunternehmen müssen aussagekräftig sind (z.B. ob ein hinreichender liquider Aktienhandel für die Ableitung des Betafaktors existiert).</li> </ul>	
<b>Qualitative Merkmale</b>	Das Geschäftsmodell und die damit zusammenhängende Wertschöpfungskette, die geographische Verteilung der wesentlichen Märkte oder der Lebenszyklus des Bewertungsobjekts
<b>Quantitative Merkmale</b>	Umsatz, Gewinnmarge, Marktkapitalisierung oder Kapitalstruktur
<b>Aussagekraft der Kapitalmarkt-Daten prüfen</b>	Ausstehende Aktien, Handelsvolumen, Bid/ Ask-Spread

## WACC: Evonik Peer-Unternehmen und Merkmale (Auszug)

Auszug Peer-Unternehmen	Peer-Group	Wesentliche Merkmale
<b>Arkema</b>	Resource Efficiency	Peer to PA12, Coating & Adhesive Resins, Active Oxygens businesses
<b>BASF</b>	Performance Materials	Peer to C4 business and PM segment integrated well managed intermediates business model
<b>Clariant</b>	Resource Efficiency	Peer to Catalysts, Coating Additives businesses
<b>Covestro</b>	n.a.	Fehlende Kapitalmarkt-Historie von 5 Jahren
<b>DSM</b>	Nutrition & Care	Peer to NC business model in general and food/feed portfolio in particular
<b>Lanxess</b>	Performance Materials	Peer to PM segment integrated well managed intermediates business model
<b>Solvay</b>	Resource Efficiency	Peer to Silica, Active Oxygens and High Performance Polymers businesses
...		

## Zahlungsmittelgenerierende Einheiten (CGUs)

---

- **Definition einer CGU:**
  - Eine CGU ist die kleinste Gruppe von Vermögenswerten, die Zahlungseingänge generieren, die weitgehend unabhängig sind von anderen Vermögenswerten
- **Wie ist der Goodwill den Buchwerten der CGUs zuzuordnen?**
  - niedrigste Ebene, für die das Management intern eine Zuordnung vornimmt und sie nachhält, dies kann eine Gruppe von CGUs sein.
  - mindestens müssen die Goodwills den Segmenten nach IFRS 8 zugeordnet werden
- **Bei Evonik:** Dem Management Approach folgend (internen Berichterstattung, Steuerung und Ressourcenallokation durch den Vorstand), wird der Goodwill bei Evonik auf Ebene der berichtspflichtigen Segmente geführt und auf Werthaltigkeit getestet.
- **Bei Evonik:** Jährliche Abstimmung der CGU-Struktur mit Managementsteuerung und -reporting

## Ermittlung des Buchwerts (Carrying Amount) der CGU

---

Buchwerte sämtlicher Vermögenswerte, die der CGU direkt zugeordnet werden können

- + Anteilige Buchwerte der Vermögenswerte, die der CGU indirekt auf einer vernünftigen und konsistenten Zurechnungsregel zugeordnet werden können (Goodwill, Corporate Assets)
- Buchwerte erfasster Schulden, sofern der erzielbare Betrag der CGU nicht ohne die Schuld bestimmt werden kann bzw. die Schuld auf einen potentiellen Käufer übergeht (z.B. Rekultivierungsverpflichtungen)

**= Buchwert der Cash Generating Unit**

- **Bei Evonik:** Zuordnung der Corporate Assets auf Basis der undiskontierten, durchschnittlichen Free-Cashflows der zu testenden CGUs

## Ermittlung des erzielbaren Betrags (Recoverable Amount) der CGU

Der „Recoverable Amount“ ist der höhere Wert aus „Fair Value less Cost of Disposal“ und „Value in Use“.

- In der Praxis wird der Recoverable Amount aber nicht im Vorfeld doppelt ermittelt, um diese miteinander zu vergleichen!
- **Bei Evonik:** Zuerst Ermittlung des Fair Value less Cost of Disposal, da davon auszugehen ist, dass dieser Wert in der Regel höher ausfällt als der Value in Use. Costs of Disposal werden pauschal über alle CGUs in gleicher Höhe angesetzt.

### Fair Value less Cost of Disposal

Keine Vorgaben durch IAS 36 => allgemeine Regeln des IFRS 13, z.B.

- Marktteilnehmer-Perspektive
- Berücksichtigung von geplanten und bereits genehmigten Restrukturierungen und Neu-/Erweiterungsinvestitionen
- Anpassung außergewöhnlich hoher Kosten
- ...

### Value in Use

Einschränkende Vorgaben durch IAS 36.30 ff., z.B.

- Unternehmensspezifische Perspektive
- Berücksichtigung des Zustandes, wie aktuell gegeben (ohne geplante Restrukturierungen, Neu-/Erweiterungsinvestitionen)
- ...

## Verteilung eines Wertminderungsbedarfs

---

Ergibt sich ein **Abwertungsbedarf**, ist dieser wie folgt auf die Vermögenswerte zu **verteilen**:

- Vorrangige Zuordnung auf den Goodwill
- Danach auf die anderen Vermögenswerte der CGU, im Verhältnis ihrer Buchwerte
  - **Begrenzung:**
    - Die einzelnen Vermögenswerte sind nicht über ihren erzielbaren Betrag oder „Null“ hinaus abzuwerten
    - So verbleibende Beträge werden anteilig auf die anderen Vermögenswerte verteilt

## Fazit

---

- Die IFRS-Rechnungslegungsstandards sind die Basics für die PPA und den Goodwill Impairment-Test
- Viele – oftmals den „Principle based Standards“ geschuldeten – „Lücken“ sind unternehmensspezifisch zu füllen
- Hierbei sind nicht nur anerkannte Prinzipien der Bilanzierung und Bewertung zu berücksichtigen, sondern auch die verschiedenen Interessen von internen und externen Stakeholdern
- Dies wird auch von Unternehmen zu Unternehmen divergieren und zu unterschiedlichen Ausprägungen der Ergebnisse im Detail führen



**EVONIK**

**KRAFT FÜR NEUES**