

# Ergebnisbereinigungen

## Non-GAAP-Earnings-Adjustments

DVFA Kommission  
Unternehmensanalyse  
Version 2.0

Oktober 2018



## Non-GAAP-Earnings-Adjustments

### Gliederung

#### A. Einleitung

#### B. Die Forderungen der DVFA umfassen zwölf Empfehlungen für eine analysten- und investorenorientierte Non-GAAP-Berichterstattung

#### C. Erläuterung der Empfehlungen mit Best-Practice-Beispielen

#### A. Einleitung

Non-GAAP (Generally Accepted Accounting Principles)-Zahlen haben in den zurückliegenden Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Dabei handelt es sich um finanzielle Leistungskennziffern, die nicht in einem anerkannten Rechnungslegungsregelwerk wie HGB, IFRS, US-GAAP etc. definiert sind.

Die Verwendung von Non-GAAP-Zahlen wie dem „bereinigten“ oder „adjustierten EBIT“ wird von den Emittenten vor allem damit begründet, dass bei deren Verwendung ein besseres Verständnis über die eigentliche Ertragskraft und/oder Bilanzqualität des Unternehmens vermittelt wird.

Sinnvoll kann die Eliminierung von betragsmäßig hohen und voraussichtlich nicht wiederkehrenden Aufwendungen oder Erträgen sein. Kritisch betrachtet werden müssen aber Adjustierungen, die keiner systematischen und konsistenten und damit nachvollziehbaren Berechnungsmethodik folgen, so dass die Ergebnisse im Zeitablauf nur schwer verglichen werden können.

Non-GAAP-Earnings-Adjustments sind somit freiwillig publizierte Anpassungen von Erfolgsgrößen, die an reglementierten Jahresüberschussgrößen ansetzen und diese modifizieren. Für diese Anpassungen gibt es keinen akzeptierten Berichtsstandard, so dass die Ergebnisse für Investment Professionals häufig schwer oder gar nicht zu vergleichen sind.

Dies ist kein neuer Befund. Beginnend in den 1970er-Jahren hat die DVFA mit dem Ergebnis nach DVFA/SG eine Grundlage dafür geschaffen, dass Non-GAAP-Elemente unternehmens- und branchenübergreifend vergleichbar wurden. Damit wurde de facto ein Standard für das Non-GAAP-Reporting gesetzt – dies allerdings unter dem damaligen Rechnungslegungsstandard HGB und damit nur für deutsche Unternehmen. Mit der gesetzlichen Vorschrift der Berichterstattung nach IFRS für börsennotierte Unternehmen und der wachsenden Bedeutung von IFRS verlor das Ergebnis nach DVFA/SG zwangsläufig an Bedeutung.

Dieser Umstand sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass nach wie vor Investoren, Gläubiger und Finanzanalysten vor der Herausforderung stehen, Non-GAAP-Ergebnisausweise von Unternehmen vergleichen, nachvollziehen und nachrechnen zu müssen, um fundierte Investitionsentscheidungen treffen zu können. Transparenz und Nachvollziehbarkeit von Non-GAAP-Elementen haben damit nicht an Relevanz verloren.

Eine Berichterstattung und Darstellung von unternehmensindividuellen, alternativen Kennzahlen im IFRS Konzernabschluss lässt das Regelwerk nur in der Segmentberichterstattung zu, für die der sog. Managementapproach gilt.

Mitte 2016 sind die „ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures“ (APM) in Kraft getreten, um die Vergleichbarkeit, Zulässigkeit und Verständlichkeit der veröffentlichten Finanzinformationen hinsichtlich der Darstellung von alternativen Leistungskennziffern zu verbessern. Diese Leitlinien sehen vor, dass die Unternehmen ihre alternativen Kennziffern definieren und klar bezeichnen und gleichzeitig die Berechnungsgrundlagen angegeben werden. Auch eine Überleitungsrechnung von den alternativen Kennzahlen zu den im Abschluss ermittelten Beträgen wird gefordert. Dabei sollte jedoch die Darstellung von APM nicht von der Darstellung der Kennzahlen, die direkt aus den Abschlüssen ermittelt werden, ablenken.

Diese ESMA Guidelines stellen formal kein bindendes EU-Recht dar und haben somit keine unmittelbaren Auswirkungen auf das nationale Recht bzw. das deutsche Enforcement-Verfahren. Nichtsdestotrotz werden die Leitlinien von der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) berücksichtigt, soweit diesen nicht das nationale Recht entgegensteht.

Die von der DPR beobachteten Bereinigungen von Abschlusszahlen führen i.d.R. zu einer im Zeitablauf besser dargestellten Ertragslage und gehen oft mit einem positiven Effekt auf die ergebnisabhängige Vergütung des Managements einher. Dessen ungeachtet sollen Bereinigungen von Analysten und Investoren eingefordert werden, zumal diese im internationalen Vergleich üblich sind.

## **B. Die Forderungen der DVFA umfassen zwölf Empfehlungen für eine analysten- und investorenorientierte Non-GAAP-Berichterstattung**

Die aktuellen Anforderungen der DVFA schließen sich heute nahtlos an eine Veröffentlichung an, die 2012 als Gemeinschaftspublikation der DVFA mit PwC und Prof. Alexander Bassen von der Universität Hamburg als „Richtlinie Non-GAAP-Earnings-Adjustments“ veröffentlicht worden war.

1. Ausweis von Einmaleffekten (Non-Recurring Items): Investoren und Finanzanalysten erwarten, dass Unternehmen grundsätzlich und im Interesse von Transparenz und Glaubwürdigkeit Einmaleffekte in der Finanzberichterstattung ausweisen.
2. Überleitungsrechnung: Kernstück der Berichterstattung von angepassten Größen sollte eine detaillierte, übersichtliche und transparente Überleitungsrechnung sein.
3. Konzerninterne Richtlinie zur Anwendung von Non-Recurring Items in der externen Berichterstattung: Investoren und Finanzanalysten erwarten, dass Unternehmen den Ansatz, die Bewertung und den Ausweis von Non-Recurring Items in der externen Berichterstattung in einer konzerninternen Richtlinie festhalten und diese Richtlinie veröffentlichen.
4. Definition, Schwellenwerte, Periodizität: Die Richtlinie sollte eine Definition von Non-Recurring Items (in Abgrenzung zu „Recurring Items“) beinhalten. Schwellenwerte, sowie eine Aussage zur Periodizität, d.h. innerhalb welcher Periode Ereignisse als wiederkehrend definiert werden, sollten benannt werden.
5. Restrukturierungs-Aufwendungen: Für eine transparente und nachvollziehbare Darstellung sollten Unternehmen Restrukturierungs-Aufwendungen möglichst granular und detailliert berichten.
6. Erträge: Nicht nur einmalige Aufwendungen, auch einmalige Erträge sollten adjustiert und transparent ausgewiesen werden.
7. Gleichrangige Benennung: Zur Transparenz und Weiterverarbeitung der Finanzdaten ist es unerlässlich, die Basis der Bereinigung durch die Non-Recurring Items offenzulegen, nämlich das direkt aus der Gewinn- und Verlustrechnung ableitbare EBIT oder EBITDA.
8. Kontinuität, Stetigkeit, Vergleichbarkeit: Definition der Ergebnisgrößen, der Kategorien der Non-Recurrings und auch der Kriterien hierfür sollten von Unternehmen kontinuierlich weiterverfolgt werden.
9. Graphische Darstellungsweise: Umfang und Effekte der einzelnen Anpassungen sollten zusätzlich graphisch dargestellt werden.
10. Mehrjährige Betrachtung: Investoren und Finanzanalysten erwarten, dass Unternehmen eine Darstellung der Anpassungen über mehrere Jahre berichten.
11. Erläuterung der internen Verwendung der Adjusted Non-GAAP: Unternehmen sollten offen legen, auf welche Weise und für welche Zwecke adjustierte Non-GAAP-Kennzahlen intern verwendet werden.
12. Ableitbarkeit aus Rechnungswesen: Non-GAAP-Elemente sollten grundsätzlich aus dem Rechnungswesen des Unternehmens hergeleitet werden, z.B. aus dem Konzernabschluss.

## C. Erläuterung der zwölf Empfehlungen

### 1. Ausweis von Einmaleffekten (Non-Recurring Items)

Um die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens besser beurteilen zu können, sollten Einmaleffekte (Non-Recurring Items), also Auswirkungen aus nicht wiederkehrenden oder außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen bei der Finanzberichterstattung ausgewiesen werden. Im Sinne einer transparenten und an den Bedürfnissen des Nutzers orientierten Corporate Governance ist es wenig sinnvoll, wenn Unternehmen mit Non-GAAP-Elementen Interpretationsspielraum in die Finanzberichterstattung bringen. Im angelsächsischen Raum wird ein taktischer Umgang mit Non-GAAP-Elementen gerne als „earnings game“ bezeichnet: je nach Verlauf des Geschäftsjahres werden Ergebnisgrößen um teilweise zweifelhafte Einmaleinflüsse modifiziert – ohne dass dabei eine belastbare Systematik zugrunde liegt, nach der Ereignisse eindeutig kategorisiert werden. Zudem werden die Einflussgrößen selten so berichtet werden, dass Investoren die Saldierung nachvollziehen können.

Best-Practice-Beispiel 1 - „Überleitung bereinigte Ergebnisgrößen“: Henkel, Geschäftsbericht 2017, S. 167

#### 32 Überleitung bereinigte Ergebnisgrößen

| In Mio Euro                                       | 2016                | 2017         | +/-          |
|---|---------------------|--------------|--------------|
| <b>EBIT (wie berichtet)</b>                       | <b>2.775</b>        | <b>3.055</b> | <b>10,1%</b> |
| Einmalige Erträge                                 | -1                  | -21          | -            |
| Einmalige Aufwendungen                            | 121                 | 182          | -            |
| Restrukturierungsaufwendungen                     | 277                 | 245          | -            |
| <b>Bereinigter EBIT</b>                           | <b>3.172</b>        | <b>3.461</b> | <b>9,1%</b>  |
| Bereinigte Umsatzrendite                          | In % 16,9           | 17,3         | 0,4 pp       |
| Finanzergebnis                                    | -33                 | -51          | 54,5%        |
| Steuern vom Einkommen und Ertrag (bereinigt)      | -775                | -853         | 10,1%        |
| Bereinigte Steuerquote                            | In % 24,7           | 25,0         | 0,3 pp       |
| <b>Bereinigter Jahresüberschuss</b>               | <b>2.364</b>        | <b>2.557</b> | <b>8,2%</b>  |
| auf nicht beherrschende Anteile entfallend        | 41                  | 23           | -43,9%       |
| auf Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA entfallend | 2.323               | 2.534        | 9,1%         |
| <b>Bereinigtes Ergebnis je Stammaktie</b>         | <b>In Euro 5,34</b> | <b>5,83</b>  | <b>9,2%</b>  |
| <b>Bereinigtes Ergebnis je Vorzugsaktie</b>       | <b>In Euro 5,36</b> | <b>5,85</b>  | <b>9,1%</b>  |

Die im Geschäftsjahr 2017 erfassten einmaligen Erträge enthalten 19 Mio Euro Erträge im Zusammenhang mit der Veräußerung des westeuropäischen Bauchemiegeschäfts für professionelle Anwender (2016: 0 Mio Euro), 1 Mio Euro Erträge im Zusammenhang mit erfolgsabhängigen Kaufpreisbestandteilen (2016: 1 Mio Euro) sowie 1 Mio Euro Erträge infolge einer Auflösung von Rückstellungen aus Rechtsstreitigkeiten (2016: 0 Mio Euro).

Die bereinigten Aufwendungen im Geschäftsjahr 2017 enthalten 131 Mio Euro Kosten im Zusammenhang mit der Integration von The Sun Products Corporation (2016: 42 Mio Euro), 23 Mio Euro Aufwendungen aus der Optimierung unserer IT-Systemlandschaft zur Steuerung der Geschäftsprozesse (2016: 26 Mio Euro), 11 Mio Euro Akquisitionskosten (2016: 20 Mio Euro) sowie 17 Mio Euro Aufwendungen im Zusammenhang mit der Einstellung von Produktlinien innerhalb des Geschäftsfelds Allgemeine Industrie (2016: 0 Mio Euro).

Restrukturierungsaufwendungen im Geschäftsjahr 2017 entfallen mit 77 Mio Euro auf Kosten der umgesetzten Leistungen (2016: 47 Mio Euro) und mit 122 Mio Euro auf Marketing- und Vertriebsaufwendungen (2016: 77 Mio Euro). Weiterhin entfallen 7 Mio Euro auf Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (2016: 3 Mio Euro) sowie 39 Mio Euro auf Verwaltungsaufwendungen (2016: 150 Mio Euro).

In den Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 853 Mio Euro sind die steuerlichen Wirkungen der im EBIT vorgenommenen Bereinigungen erfasst. Außerdem wurden

im Geschäftsjahr 2017 die einmaligen Auswirkungen der Steuerreform in den USA bereinigt. Hieraus ergab sich ein Ertragseffekt von insgesamt 270 Mio Euro.

## 2. Überleitungsrechnung

Finanzanalysten und Investoren sind primär an den Anpassungsposten, also an den Non-Recurring Items, interessiert. Die mittels dieser Posten durch das Unternehmen angepassten Ergebnisgrößen sind eher zweitrangig, zumal Marktteilnehmer oft eigene Definitionen von Non-GAAP-Größen haben und eigene Kalkulation in den Bewertungsmodellen pflegen. Als besonders übersichtlich und aufschlussreich hat sich das Drei-Spalten-Format bewährt, in welchem die Überleitungsrechnung z.B. von as reported EBITDA (linke Spalte) zu Adjusted EBITDA (rechte Spalte) detailliert dargestellt werden kann. In der mittleren Spalte werden die Anpassungsposten aufgelistet und quantifiziert. Unabhängig von einer Überleitungsrechnung sollten die Sondereinflüsse aufgelistet und quantifiziert werden, sowie den entsprechenden einmaligen Ereignissen zugeordnet werden. Eine Zuordnung zu Geschäftsbereichen und Quartalen verhilft Analysten ebenfalls zu mehr Schätzungssicherheit. (Siehe Best Practice Beispiele 1-3). Es kann dem Analysten überlassen werden, wie er diese Position behandelt!

Best-Practice-Beispiel 2 - siehe Best-Practice-Beispiel 1

## 3. Konzerninterne Richtlinie zur Anwendung von Non-Recurring Items in der externen Berichterstattung

Die Einhaltung und Veröffentlichung einer konzerninternen Richtlinie für Non-Recurring Items steigern das Vertrauen und die Berücksichtigung auf Investoren- und Analystenseite. (Siehe Best Practice Beispiel 4). Die Richtlinie sollte zentral zugänglich wie z.B. jährlich bei der Erläuterung der Ertragslage im (Konzern-)Lagebericht.

Best-Practice-Beispiel 3 - „Überleitungsrechnung“: BHP Billiton - Annual Report 2017, S. 164 und dann 165/166

Angabe der Sondereffekte in Brutto-, Netto und Steuereffekt

### 2 | Exceptional items

Exceptional items are those items where their nature, including the expected frequency of the events giving rise to them, and amount is considered material to the Financial Statements. Such items included within the Group's profit for the year are detailed below:

| Year ended 30 June 2017   | Gross US\$M  | Tax US\$M    | Net US\$M      |
|---|--------------|--------------|----------------|
| <b>Exceptional items by category</b>                                    |              |              |                |
| Samarco dam failure   | (381)        | -            | (381)          |
| Escondida industrial action   | (546)        | 179          | (367)          |
| Cancellation of the Carooona exploration licence                        | 164          | (49)         | 115            |
| Withholding tax on Chilean dividends                                    | -            | (373)        | (373)          |
| <b>Total</b>  | <b>(763)</b> | <b>(243)</b> | <b>(1,006)</b> |
| Attributable to non-controlling interests - Escondida industrial action | (232)        | 68           | (164)          |
| Attributable to BHP shareholders  | (531)        | (311)        | (842)          |

## Aufspaltung Exceptionals in Einzelbestandteile in Bilanz, GuV und Kapitalflussrechnung

**3 | Significant events – Samarco dam failure**[Zurück](#)

On 5 November 2015, the Samarco Mineração S.A. (Samarco) iron ore operation in Minas Gerais, Brazil, experienced a tailings dam failure that resulted in a release of mine tailings, flooding the communities of Bento Rodrigues, Gesteira and Paracatu and impacting other communities downstream (the Samarco dam failure). Refer to section 1.7 'Samarco'.

Samarco is jointly owned by BHP Billiton Brasil Ltda (BHP Billiton Brasil) and Vale S.A. (Vale). BHP Billiton Brasil's 50 per cent interest is accounted for as an equity accounted joint venture investment. BHP Billiton Brasil does not separately recognise its share of the underlying assets and liabilities of Samarco, but instead records the investment as one line on the balance sheet. Each period, BHP Billiton Brasil recognises its 50 per cent share of Samarco's profit or loss and adjusts the carrying value of the investment in Samarco accordingly. Such adjustment continues until the investment carrying value is reduced to US\$ nil, with any additional share of Samarco losses only recognised to the extent that BHP Billiton Brasil has an obligation to fund the losses, or when future investment funding is provided. After applying equity accounting, any remaining carrying value of the investment is tested for impairment.

Any charges relating to the Samarco dam failure incurred directly by BHP Billiton Brasil or other BHP entities are recognised 100 per cent in the Group's results.

The financial impacts of the Samarco dam failure on the Group's income statement, balance sheet and cash flow statement for the year ended 30 June 2017 are shown in the table below and have been treated as an exceptional item. The table below does not include BHP Billiton Brasil's share of the results of Samarco prior to the Samarco dam failure, which is disclosed in note 29 'Investments accounted for using the equity method', along with the summary financial information related to Samarco as at 30 June 2017.

| Financial impacts of Samarco dam failure  | 2017<br>US\$M | 2016<br>US\$M  |
|---|---------------|----------------|
| <b>Income statement</b>   |               |                |
| Expenses excluding net finance costs:   |               |                |
| Costs incurred directly by BHP Billiton Brasil and other BHP entities in relation to the Samarco dam failure <sup>(1) (2)</sup> | (82)          | (70)           |
| Loss from equity accounted investments, related impairments and expenses:   |               |                |
| Share of loss relating to the Samarco dam failure <sup>(2) (3)</sup>  | (134)         | (655)          |
| Impairment of the carrying value of the investment in Samarco <sup>(3)</sup>  | -             | (525)          |
| Samarco dam failure provision <sup>(2) (3)</sup>  | (38)          | (1,200)        |
| Loss from operations  | (254)         | (2,450)        |
| Net finance costs   | (127)         | -              |
| Loss before taxation  | (381)         | (2,450)        |
| Income tax benefit  | -             | 253            |
| <b>Loss after taxation</b>  | <b>(381)</b>  | <b>(2,197)</b> |
| <b>Balance sheet movement</b>   |               |                |
| Trade and other payables  | (3)           | (11)           |
| Investments accounted for using the equity method   | -             | (1,180)        |
| Deferred tax assets   | -             | (158)          |
| Provisions  | 143           | (1,200)        |
| Deferred tax liabilities  | -             | 411            |
| <b>Net assets/(liabilities)</b>   | <b>140</b>    | <b>(2,138)</b> |



### 3 | Significant events – Samarco dam failure continued

|   | 2017<br>US\$M | 2016<br>US\$M |
|---|---------------|---------------|
| <b>Cash flow statement</b>  |               |               |
| Loss before taxation  | (381)         | (2,450)       |
| Comprising:   |               |               |
| Costs incurred directly by BHP Billiton Brasil and other BHP entities in relation to the Samarco dam failure <sup>(1) (2)</sup> | (82)          | (70)          |
| Share of loss relating to the Samarco dam failure <sup>(2) (3)</sup>  | (134)         | (655)         |
| Impairment of the carrying value of the Investment in Samarco <sup>(2)</sup>  | -             | (525)         |
| Samarco dam failure provision <sup>(2) (4)</sup>  | (38)          | (1,200)       |
| Net finance costs   | (127)         | -             |
| Non-cash or non-operating exceptional items   | 302           | 2,391         |
| <b>Net operating cash flows</b>   | <b>(79)</b>   | <b>(59)</b>   |
| Net investment and funding of equity accounted investments <sup>(4)</sup>   | (442)         | -             |
| <b>Net investing cash flows</b>   | <b>(442)</b>  | <b>-</b>      |
| <b>Net decrease in cash and cash equivalents</b>  | <b>(521)</b>  | <b>(59)</b>   |

(1) Includes legal and advisor costs incurred.

(2) Financial impacts of US\$(381) million from the Samarco dam failure relates to US\$(134) million share of loss from US\$(134) million funding provided during the period, US\$(82) million direct costs incurred by BHP Billiton Brasil Ltda and other BHP entities, US\$(127) million amortisation of discounting impacting net finance costs and US\$(38) million other movements in the Samarco dam failure provision including foreign exchange.

(3) At 30 June 2016, BHP Billiton Brasil Ltda adjusted its investment in Samarco to US\$ nil (resulting from US\$(655) million share of loss from Samarco and US\$(525) million impairment) and recognised a provision of US\$(1,200) million for obligations under the Framework Agreement. US\$(572) million of the US\$(1,200) million provision represents an additional share of loss from Samarco with the remaining US\$(628) million recognised as provision expense.

(4) Includes US\$(134) million funding provided during the period and US\$(308) million utilisation of the Samarco dam failure provision, of which US\$(278) million allowed for the continuation of reparatory and compensatory programs in relation to the Framework Agreement and a further US\$(30) million for dam stabilisation.

#### Equity accounted investment in Samarco

BHP Billiton Brasil's investment in Samarco remains at US\$ nil. BHP Billiton Brasil provided US\$134 million funding under a working capital facility during the period and recognised additional share of losses of US\$134 million. No dividends have been received by BHP Billiton Brasil from Samarco during the period. Samarco currently does not have profits available for distribution and is legally prevented from paying previously declared and unpaid dividends.

#### Provision for Samarco dam failure

|   | 2017<br>US\$M | 2016<br>US\$M |
|---|---------------|---------------|
| At the beginning of the financial year                  | 1,200         | -             |
| Provision recognition, comprising:                      |               |               |
| Share of loss relating to the Samarco dam failure       | -             | 572           |
| Samarco dam failure provision expense                   | -             | 628           |
| Movement in provision                                   | (143)         | -             |
| Comprising:   |               |               |
| Utilised  | (308)         | -             |
| Adjustments charged to the income statement:            |               |               |
| Amortisation of discounting impacting net finance costs | 127           | -             |
| Other <sup>(1)</sup>                                    | 38            | -             |
| <b>At the end of the financial year</b>                 | <b>1,057</b>  | <b>1,200</b>  |
| Comprising:   |               |               |
| Current   | 310           | 300           |
| Non-current   | 747           | 900           |
| <b>At the end of the financial year</b>                 | <b>1,057</b>  | <b>1,200</b>  |

(1) US\$38 million relates to other movements in the Samarco dam failure provision including foreign exchange.

## 4. Definition, Schwellenwerte, Periodizität

- a) Definition: Die Definition beinhaltet neben Einstufungskriterien auch eine klare Abgrenzung zu „Recurring Items“. Sie sollte im Konzern einheitlich und konsistent erfolgen. Zudem sollte das Verfahren der Berechnung von adjustierten Ergebnisgrößen im Zeitverlauf nicht variieren, auch um periodische Vergleiche zu ermöglichen. Selbstverständlich sollte ein Non-Recurring Item nicht nur dann als Anpassungsposten Anwendung finden, wenn dadurch eine positive Anpassung der Ergebnisgröße erzielt wird. Eindeutige Definitionen von Non-GAAP und deren Herleitung sollten grundsätzlich für Kennzahlen veröffentlicht werden, z.B. für Net Debt, ROCE oder Free Cash Flow.
- b) Schwellenwerte: Teil einer konsistenten Adjustierung um Non-Recurrings sollte die Verwendung von Schwellenwerten (z.B. in Form von Festgrenzen) sein. Schwellenwerte könnten sowohl Minimal- als auch Obergrenzen einschließen.
- c) Die SEC gibt in Ihrer Regulation G (2002) klare Hinweise in Bezug die Periodizität auf Non-Recurring Items. Bei den Positionen, um die die reglementierten Kennzahlen bereinigt werden, handelt es sich laut SEC um nicht wiederkehrende, seltene oder außergewöhnliche Erträge oder Aufwendungen. Diese werden durch ein Zeitfenster determiniert, welches die Erträge und Aufwendungen als nicht wiederkehrend, selten oder außergewöhnlich klassifiziert, wenn das Ereignis in den nächsten zwei Jahren erwartungsgemäß nicht wieder auftritt bzw. in den vorhergegangenen zwei Jahren nicht schon einmal aufgetreten ist. Der Hinweis der SEC ordnet außergewöhnliche oder nicht wiederkehrende Aufwendungen (wie z.B. Restrukturierung) oder Erträgen Vorkommnissen zu, welche nur in Abstand von mindestens zwei Jahren auftreten. Da die Wahrscheinlichkeit besteht, dass Aufwendungen oder Erträge als Folge solcher Ereignisse in zwei Geschäftsjahren hintereinander zu verbuchen sind, ist die Zuordnung der Non-Recurring Items zu nicht wiederkehrenden Ereignissen (z.B. M&A-Transaktion, Werksschließung, etc.) zu empfehlen. Auf diesem Wege wird deutlich signalisiert, dass das auslösende Ereignis zwar einmalig ist, die finanziellen Auswirkungen jedoch in mehr als einem Geschäftsjahr auftreten. Gleichzeitig wird die Konformität mit der SEC-Regel sichergestellt. Unternehmen sollten diese Zuordnung im Rahmen der Darstellung von adjustierten Ergebnisgrößen auch offenlegen.

Best-Practice-Beispiel 4 - „Ermittlung des bereinigten EBIT“: Continental - Geschäftsbericht 2017, S.83

**EBIT bereinigt.** EBIT bereinigt ist definiert als EBIT, bereinigt um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation (PPA), Konsolidierungskreisveränderungen und Sondereffekte (z.B. Wertminderungen, Restrukturierungen, Veräußerungsgewinne und -verluste aus Abgängen von Gesellschaften und Geschäftsbereichen), um die operative Ertragskraft durch die Eliminierung von Sondereinflüssen auch zwischen den Perioden vergleichen zu können.

## 5. Restrukturierungs-Aufwendungen

Ein Ergebnis unserer Erhebung war, dass Restrukturierungs-Aufwendungen die mit Abstand häufigste Anpassungsposition ist. Interessanterweise sind gerade die Positionen am stärksten vertreten, die dem Management den größten Ermessensspielraum bieten. So bleibt es beispielsweise dem Management überlassen, wie es Restrukturierungsaufwendungen charakterisiert und welche Effekte hier genau einfließen. Da es auch an Erläuterungen zu den Positionen in den Geschäftsberichten mangelt, wird in vielen Fällen nicht ersichtlich, welche Restrukturierungs-Aufwendungen im Einzelnen angefallen sind. Für eine transparente und für alle Marktteilnehmer nachvollziehbare Darstellung ist zu empfehlen, die Restrukturierungs-Aufwendungen nicht wiederkehrenden Ereignissen zuzuordnen (siehe Empfehlung 4.a) sowie weiter aufzubrechen und detaillierter zu berichten. Beispiele für einen Split sind Personal, Recht, Produktionsverlagerung, Verträge, etc. (Siehe Best Practice Beispiele 5-6).

Best-Practice-Beispiel 5 - „Restrukturierungsaufwendungen“: Philips Geschäftsbericht 2017, S.16

Philips Group  
**Restructuring and related charges** in millions of EUR  
 2015 - 2017

|  | 2015      | 2016      | 2017       |
|--|-----------|-----------|------------|
| Restructuring and related charges per segment:       |           |           |            |
| Personal Health                                      | 38        | 16        | 8          |
| Diagnosis & Treatment                                | 25        | 6         | 63         |
| Connected Care & Health Informatics                  | 37        | 9         | 81         |
| HealthTech Other                                     | (20)      | 27        | 59         |
| Legacy Items   | 1         |           |            |
| <b>Philips Group</b>                                 | <b>81</b> | <b>58</b> | <b>211</b> |
| Cost breakdown of restructuring and related charges: |           |           |            |
| Personnel lay-off costs                              | 105       | 63        | 150        |
| Release of provision                                 | (55)      | (34)      | (37)       |
| Restructuring-related asset impairment               | 26        | 14        | 77         |
| Transfer to Assets held for sales                    |           |           | (5)        |
| Other restructuring-related costs                    | 5         | 14        | 27         |
| <b>Philips Group</b>                                 | <b>81</b> | <b>58</b> | <b>211</b> |

3.1.6

In 2017, Income from operations included net restructuring charges totaling EUR 211 million. The most significant restructuring projects impacted the Connected Care & Health Informatics businesses, Diagnosis & Treatment businesses and HealthTech Other businesses and mainly took place in the Netherlands and the US. The restructuring comprised mainly product portfolio rationalization and the reorganization of global support functions.

In 2016, Income from operations included net charges totaling EUR 58 million for restructuring. The most significant restructuring projects were mainly related to overhead cost reduction programs in HealthTech Other and took place in the Netherlands.

## 6. Erträge

Ein Ergebnis aus unserer gemeinsamen Studie mit der Universität Hamburg spricht eine deutliche Sprache: In einem Betrachtungszeitraum von fünf Jahren ergibt sich, dass die angepassten EBIT-Größen mehrheitlich größer ausfallen als die entsprechenden as-reported EBITs. Diese überwiegend positiven Bereinigungen zeigen deutlich, dass die Unternehmen bei der Überleitung zu den adjustierten EBIT-Größen deutlich stärker um Aufwendungen bereinigen als um Erträge - mit dem entsprechend positiver dargestellten Unternehmenserfolg. Erträge aus Einmaligkeit werden selten ausgewiesen, und noch seltener werden diese nicht wiederkehrenden Erträge so prominent ausgewiesen wie die One-off-Kosten. Typische Beispiele für nicht wiederkehrende Erträge sind der Verkauf eigener Anteile, die Veräußerung nicht betriebsnotwendiger Grundstücke oder auch wesentliche Auflösungen von Rückstellungen.

Da für Investment Professionals die Kennzeichnung von einmaligen Erträgen ebenso von Bedeutung ist wie die von einmaligen Aufwendungen, sollten Unternehmen beidseitig adjustieren: auf der Aufwands- und auf der Ertragsseite. Selbstverständlich sollten diese Erträge ebenso granular auf der Überleitungsrechnung dargestellt werden wie die entsprechenden Aufwendungen.

Best-Practice-Beispiel 6 - „Restrukturierungsaufwendungen“: Continental Geschäftsbericht 2010, S. 71



## 7. Gleichrangige Benennung

Infolgedessen sind nicht angepasste Non-GAAP-Ergebnisgrößen nicht nur im Geschäftsbericht zu berichten, sondern auch in allen anderen Veröffentlichungsformaten (z.B. in Pressemeldungen, Geschäftsberichten, Analystenpräsentationen und Kennzahlentableaus). Beispiele für die Bezeichnung dieser Paare sind: adjusted/as reported, angepasst/nicht angepasst, recurring/non-recurring, bereinigt/nicht bereinigt. Die angepasste Größe sollte weder isoliert benannt noch hervorgehoben werden. Auch Kernbotschaften in Pressemitteilungen oder Geschäftsberichten sollten sich demnach nicht ausschließlich auf die angepassten Ergebnisgrößen beziehen.

Best-Practice-Beispiel 7 - „Gleichrangige Benennung“: BASF - Geschäftsbericht 2017, S. U2

Gleichrangige Benennung von angepassten und nicht angepassten Ergebnisgrößen - sogar auf Segmentebene

### Chemicals

Das Segment Chemicals umfasst unser Geschäft mit Basischemikalien und Zwischenprodukten. Das Portfolio reicht von Lösemitteln, Weichmachern und großvolumigen Monomeren, über Leime bis zu Ausgangsstoffen für Waschmittel, Kunststoffe, Textilfasern, Farben und Lacke sowie für Pflanzenschutz und Medikamente. Neben der Belieferung von Kunden aus der chemischen Industrie und zahlreichen weiteren Branchen stellen wir die Versorgung anderer Segmente der BASF mit Chemikalien zur Herstellung höherveredelter Produkte sicher.

Seite 62



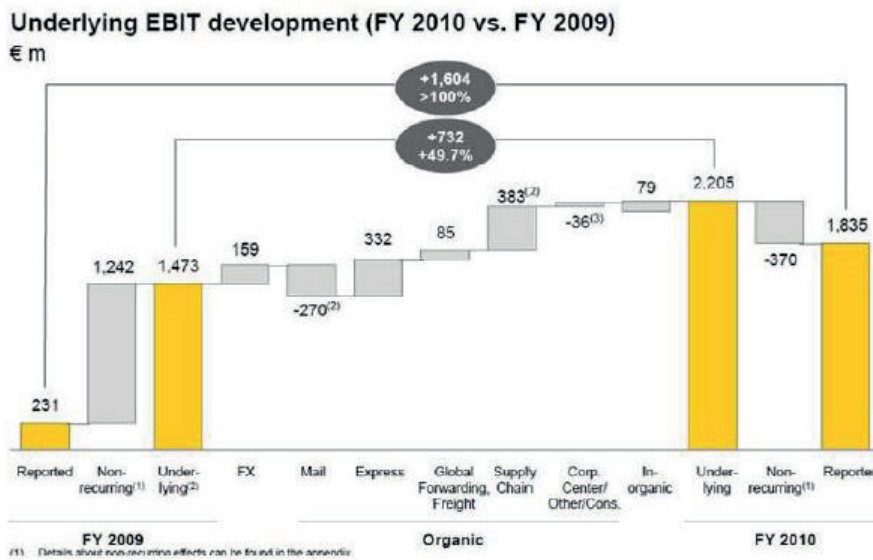
### Kennzahlen Chemicals<sup>1</sup> (Millionen €)

|  | 2017   | 2016   | Veränd. % |
|--|--------|--------|-----------|
| Umsatz   | 16.331 | 12.905 | 27        |
| davon Petrochemicals                                       | 6.389  | 5.035  | 27        |
| Monomers   | 6.963  | 5.189  | 34        |
| Intermediates  | 2.979  | 2.681  | 11        |
| Ergebnis der Betriebstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA) | 5.374  | 3.114  | 73        |
| Ergebnis der Betriebstätigkeit (EBIT)                      | 4.208  | 1.953  | 115       |
| EBIT vor Sondereinflüssen                                  | 4.233  | 2.032  | 108       |

## 8. Kontinuität, Stetigkeit, Vergleichbarkeit

GAAP-Zahlen unterliegen dem Grundsatz der Stetigkeit. Deshalb schätzen Kapitalmarktteilnehmer auch keine jährlichen Policy-Änderungen in Bezug auf Ergebnisanpassungen oder gar unvermutete Neudefinitionen von Kennzahlen. Daher sollten die Definition der Ergebnisgrößen, die Kategorien der Non-Recurrings und auch die Kriterien hierfür kontinuierlich weiterverfolgt werden, und zwar nicht nur, um eine Vergleichbarkeit herzustellen, sondern auch, um das Vertrauen in das Kennzahlen-Reporting nicht zu beschädigen.

Best-Practice-Beispiel 8 - „Graphische Visualisierung“: Deutsche Post DHL - Analyst Presentation FY 2010, S. 7

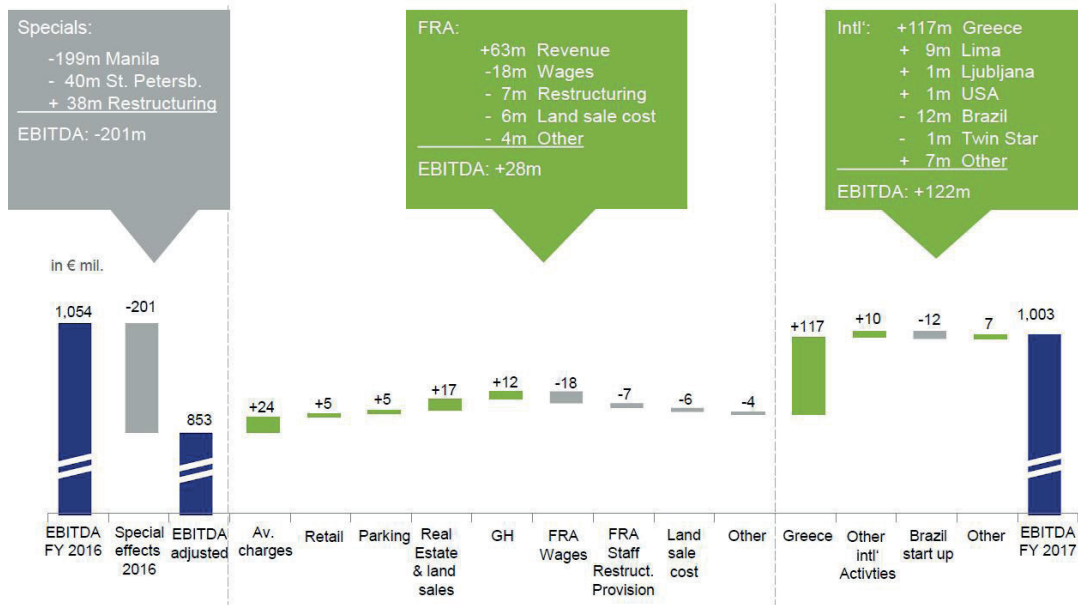


9. Graphische Darstellungsweise

Um den Umfang und die Effekte der einzelnen Anpassungen visuell greifbarer zu machen, empfehlen sich graphische Überleitungsbrücken, z.B. von as reported EBITDA (links) zu adjusted EBITDA (rechts), ergänzend zu einer detaillierten und quantitativen Überleitungsrechnung. Die Überleitungsbrücken werden idealerweise im Lagebericht (unter Ertragslage) und in der Analystenpräsentation abgebildet. Insbesondere für die Buy Side, wo ein großes Universum an Unternehmen verfolgt wird, ist ein visueller Snapshot ein zeitsparendes Instrument.

Best-Practice-Beispiel 9 - „Graphische Visualisierung“: Fraport - Analyst Presentation FY 2017, S. 16

Detailed Financials  
EBITDA Bridge – Main Effects<sup>1</sup>



<sup>1</sup> w/o consideration of Security services  
Due to commercial rounding slight discrepancies may occur when summing up  
Fraport AG

## 10. Mehrjährige Betrachtung

Ziel der Veröffentlichung von angepassten Ergebnisgrößen ist die Glättung durch Eliminierung von Einmaleffekten. Um diese Glättung darzustellen, wie umfangreich die Anpassungen im Zeitverlauf ausgefallen sind, aber auch um die Konsistenz in der Anpassungspraxis zu demonstrieren, empfiehlt sich eine Mehrjahres-Betrachtung dieser Größen, zum Beispiel im Rahmen der Mehrjahres-Kennzahlen-Tableaus, die typischerweise im Geschäftsbericht veröffentlicht werden.

Best-Practice-Beispiel 10 - „Zehnjahresübericht BASF GB 2017 pdf Seite 247

### Zehnjahresübersicht

| Millionen €   | 2008         | 2009         | 2010         | 2011         | 2012 <sup>1</sup> | 2013 <sup>2</sup> | 2014         | 2015         | 2016          | 2017          |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| <b>Ergebnisrechnung</b>                                     |              |              |              |              |                   |                   |              |              |               |               |
| Umsatz  | 62.304       | 50.693       | 63.873       | 73.497       | 72.129            | 73.973            | 74.326       | 70.449       | 57.550        | 64.475        |
| Ergebnis der Betriebsstätigkeit (EBIT)                      | 6.463        | 3.677        | 7.761        | 8.586        | 6.742             | 7.160             | 7.626        | 6.248        | 6.275         | 8.522         |
| Ergebnis vor Ertragsteuern                                  | 5.976        | 3.079        | 7.373        | 8.970        | 5.977             | 6.600             | 7.203        | 5.548        | 5.395         | 7.800         |
| Jahresüberschuss  | 3.205        | 1.655        | 5.074        | 6.603        | 5.067             | 5.113             | 5.492        | 4.301        | 4.255         | 6.352         |
| Jahresüberschuss nach Anteilen anderer Gesellschafter       | 2.912        | 1.410        | 4.557        | 6.188        | 4.819             | 4.792             | 5.155        | 3.987        | 4.056         | 6.078         |
| Ergebnis der Betriebsstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA) | 9.562        | 7.388        | 11.131       | 11.993       | 10.009            | 10.432            | 11.043       | 10.649       | 10.526        | 12.724        |
| EBIT vor Sondereinflüssen                                   | 6.856        | 4.852        | 8.138        | 8.447        | 6.647             | 7.077             | 7.357        | 6.739        | 6.309         | 8.328         |
| EBIT nach Kapitalkosten                                     | 1.621        | -226         | 3.500        | 2.551        | 1.164             | 1.768             | 1.268        | 194          | 1.136         | 2.727         |
| <b>Investitionen, Abschreibungen</b>                        |              |              |              |              |                   |                   |              |              |               |               |
| Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen     | 3.634        | 5.972        | 5.304        | 3.646        | 5.263             | 7.726             | 7.285        | 6.013        | 7.258         | 4.364         |
| davon in Sachanlagen  | 2.809        | 4.126        | 3.294        | 3.199        | 4.084             | 6.428             | 6.269        | 5.742        | 4.377         | 4.028         |
| Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen   | 3.099        | 3.711        | 3.370        | 3.407        | 3.267             | 3.272             | 3.417        | 4.401        | 4.251         | 4.202         |
| davon auf Sachanlagen                                       | 2.481        | 2.614        | 2.667        | 2.618        | 2.594             | 2.631             | 2.770        | 3.600        | 3.691         | 3.586         |
| <b>Zahl der Mitarbeiter</b>                                 |              |              |              |              |                   |                   |              |              |               |               |
| zum Jahresende  | 96.924       | 104.779      | 109.140      | 111.141      | 110.782           | 112.206           | 113.292      | 112.435      | 113.830       | 115.490       |
| im Jahresdurchschnitt                                       | 95.885       | 103.612      | 104.043      | 110.403      | 109.969           | 111.844           | 112.644      | 113.249      | 111.975       | 114.333       |
| <b>Personalaufwand</b>                                      | <b>6.364</b> | <b>7.107</b> | <b>8.228</b> | <b>8.576</b> | <b>8.963</b>      | <b>9.285</b>      | <b>9.224</b> | <b>9.982</b> | <b>10.165</b> | <b>10.610</b> |
| <b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>                   | <b>1.355</b> | <b>1.398</b> | <b>1.492</b> | <b>1.605</b> | <b>1.732</b>      | <b>1.849</b>      | <b>1.884</b> | <b>1.953</b> | <b>1.863</b>  | <b>1.888</b>  |
| <b>Kennzahlen</b>   |              |              |              |              |                   |                   |              |              |               |               |
| Ergebnis je Aktie <sup>3</sup>                              | € 3,13       | 1,54         | 4,96         | 6,74         | 5,25              | 5,22              | 5,61         | 4,34         | 4,42          | 6,62          |
| Bereinigtes Ergebnis je Aktie <sup>3</sup>                  | € 3,85       | 3,01         | 5,73         | 6,26         | 5,64              | 5,31              | 5,44         | 5,00         | 4,83          | 6,44          |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit <sup>4</sup>           | 5.023        | 5.693        | 6.460        | 7.105        | 6.602             | 8.100             | 6.958        | 9.446        | 7.717         | 8.785         |
| EBITDA-Marge  | % 15,3       | 14,6         | 17,4         | 16,3         | 13,9              | 14,1              | 14,9         | 15,1         | 18,3          | 19,7          |
| Gesamtkapitalrendite  | % 13,5       | 7,5          | 14,7         | 16,1         | 11,0              | 11,5              | 11,7         | 8,7          | 8,2           | 10,8          |
| Eigenkapitalrendite nach Steuern                            | % 17,0       | 8,9          | 24,6         | 27,5         | 19,9              | 19,2              | 19,7         | 14,4         | 13,3          | 18,9          |
| <b>Gewinnverwendung</b>                                     |              |              |              |              |                   |                   |              |              |               |               |
| Jahresüberschuss der BASF SE <sup>5</sup>                   | 2.982        | 2.176        | 3.737        | 3.506        | 2.880             | 2.826             | 5.853        | 2.158        | 2.808         | 3.130         |
| Dividende   | 1.791        | 1.561        | 2.021        | 2.296        | 2.388             | 2.480             | 2.572        | 2.664        | 2.755         | 2.847         |
| Dividende je Aktie <sup>3</sup>                             | € 1,95       | 1,70         | 2,20         | 2,50         | 2,60              | 2,70              | 2,80         | 2,90         | 3,00          | 3,10          |
| <b>Anzahl Aktien zum 31.12.<sup>3,6</sup> Millionen</b>     | <b>918,5</b> | <b>918,5</b> | <b>918,5</b> | <b>918,5</b> | <b>918,5</b>      | <b>918,5</b>      | <b>918,5</b> | <b>918,5</b> | <b>918,5</b>  | <b>918,5</b>  |

<sup>1</sup> Seit dem 1. Januar 2013 wenden wir die Internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS 10 und 11 sowie IAS 19 (revised) an. Die Werte für das Jahr 2012 wurden angepasst für die Jahre 2011 und früher wurde keine Anpassung vorgenommen.

<sup>2</sup> Die Werte für das Jahr 2013 wurden aufgrund der Auflösung der Veräußerungsgruppe Gas-handels-gesellschaft angepasst.

<sup>3</sup> Im zweiten Quartal 2008 haben wir einen Aktien split im Verhältnis 1:2 durchgeführt.

<sup>4</sup> Berücksichtigt seit dem Jahr 2009 die Ausweitung der Effekte aus regelmäßiger Verlängerung von US-Dollar-Sicherungsgeschäften.

<sup>5</sup> Nach handelsrechtlichen Vorschriften ermittelt.

<sup>6</sup> Nach Abzug der zur Einrückung vorgesehenen Aktien



## 11. Erläuterung der internen Verwendung der Adjusted Non-GAAP

Für Investment Professionals ist es auch von Interesse, ob und in welchem Maße die angepasste Ergebnisgröße unternehmensintern relevant ist. Handelt es sich um eine Steuerungsgröße im Rahmen des Konzernsteuerungssystems, ist es die Basis für die Vorstandsvergütung und Incentive-Pläne? Dann sollte der Einsatz als Kennzahl im Lagebericht unter „Unternehmenssteuerung“ erläutert werden (siehe DRS 15, Tz. 37).

### 1.4 Finanzielles Steuerungssystem mit finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren

Die HolidayCheck Group AG hat ein finanzielles Steuerungssystem zur Steuerung und Entwicklung einzelner Tochtergesellschaften entwickelt. Ziel ist eine Entwicklung der einzelnen Gesellschaften über dem Marktdurchschnitt. Das finanzielle Steuerungssystem definiert Kennzahlen für das Wachstum der Umsatzerlöse, der Profitabilität und der Kapitaleffizienz sowie für die Optimierung unserer Kapitalstruktur. Dazu werden monatlich als finanzielle Leistungsindikatoren Konzernumsatz und operatives Konzern-EBIT („Earnings before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation“) sowie quartalsweise die Eigenkapitalquote analysiert und mit den Vergleichswerten der Jahresplanung sowie der zweimal jährlich zu erstellen Hochrechnung verglichen.

Zudem werden monatlich weitere nichtfinanzielle Key-Performance-Indikatoren, insbesondere die Kunden- und die Mitarbeiterzufriedenheit, erhoben und innerhalb der operativen Gesellschaften der HolidayCheck Group (HolidayCheck AG und WebAssets-Gruppe) zur Steuerung eingesetzt. Auch wird zur Unternehmenssteuerung regelmäßig externe Indikatoren, wie Inflationsraten, Zinsniveau, allgemeine Konjunktorentwicklung und Geschäftsentwicklung innerhalb der Absatzmärkte herangezogen.

#### 1.4.2 Operatives Konzern-EBITDA

Die HolidayCheck Group AG strebt an, die Profitabilität ihrer Geschäfte entweder zu halten oder zu verbessern.

Zur Messung und Steuerung der Profitabilität auf Konzernebene wird die Entwicklung des operativen Konzern-EBITDAs\*\* herangezogen. Diese Messgröße bietet die beste Vergleichbarkeit und hat daher den bedeutendsten Einfluss auf die Kapitalmarktkommunikation.

\*\* Für weitere Informationen zum operativen Konzern-EBITDA siehe Abschnitt 2.2.2.1.3, Überleitung des EBITDA auf operatives EBITDA

### Operatives Konzern-EBITDA\*

|                            | GJ 2017<br>in Mio. € | GJ 2016<br>in Mio. € |
|----------------------------|----------------------|----------------------|
| Operatives EBITDA Konzern* | 1,6                  | 2,7                  |

\* Für weitere Informationen zum operativen Konzern-EBITDA siehe Abschnitt 2.2.2.1.3 „Überleitung des EBITDA auf operatives EBITDA“.

Beispiel HolidayCheck GB 2017 Seite 67

## Überleitung des EBITDA auf operatives EBITDA

|   | 01.01.2017<br>bis<br>31.12.2017<br>in Mio. € | 01.01.2016<br>bis<br>31.12.2016<br>in Mio. € |
|---|--|--|
| <b>EBITDA</b>   | <b>+0,2</b>                                  | <b>+2,8</b>                                  |
| Minus: Sonstige Erträge<br>Plus: Sonstige Aufwendungen<br>aus der Neubewertung von Earn-Out- oder Put-Call-Verbindlichkeiten                      | +0,1   | -0,1   |
| Plus: sonstige Aufwendungen aus Personalverpflichtungen im Zusammenhang mit<br>anteilsbasierten Vergütungsprogrammen sowie Pensionsrückstellungen | +1,3   | +0,5   |
| Minus: Erträge aus der Auflösung von Drohverlustrückstellungen  | 0,0  | -0,5   |
| <b>Operatives Konzern-EBITDA</b>  | <b>+1,6</b>                                  | <b>+2,7</b>                                  |

## 12. Ableitbarkeit aus Rechnungswesen

Marktteilnehmer legen aufgrund der Vertrauenswürdigkeit einen hohen Wert auf Ableitbarkeit der Ergebnisgrößen und der Anpassungsposten aus dem externe Rechnungswesen bzw., wenn möglich, auf Ableitbarkeit aus einem geprüfem Abschluss. Dies fängt bei der direkten Ableitbarkeit von EBIT und EBITDA aus der Gewinn- und Verlustrechnung an. So könnte das EBIT der in Deutschland üblichen Zwischensumme „Betriebliches Ergebnis“ gleichgesetzt werden. Die Kalkulation des EBITDA erfolgt im Falle des Gesamtkostenverfahrens durch die Hinzurechnung des GuV-Postens „Abschreibungen“. Beim Umsatzkostenverfahren können die Abschreibungen nicht der GuV entnommen werden, sondern werden von den im Konzernanhang entsprechend aufgegliederten Funktionsbereichs-Kosten abgeleitet. In beiden Fällen sollte transparent gemacht werden, wie das EBITDA definiert und abgeleitet wird, insbesondere ob neben den planmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen auch Sonderabschreibungen („Impairments“) berücksichtigt werden. Anpassungsposten sollten - ebenfalls in Hinblick auf mögliche Emissionsprospekte - zumindest aus dem externen Rechnungslegungssystem (Accounting Records) ableitbar sein. Noch verlässlicher ist die Herleitung der Non-Recurring Items aus dem geprüften Abschluss bzw. dem Anhang. Dieser Aspekt könnte künftig auch vom Regulator gefordert werden. In seinem Entwurf des Standards Konzernlagebericht (E-DRS 27) vom 14. Dezember 2011 geht der DRSC auf die Überleitungsrechnung von finanziellen Leistungsindikatoren ein (T. 106) und fordert hierin eine Überleitungsrechnung auf die Zahlen des Konzernabschlusses. (Siehe Best Practice Beispiel 11).

Best-Practice-Beispiel 12 - „Ableitbarkeit aus geprüfem Abschluss“: Fraport - Geschäftsbericht 2017, S. 134

Direkte Ableitbarkeit von EBIT und EBITDA aus der Gewinn- und Verlustrechnung

## Konzern-Abschluss für das Geschäftsjahr 2017

### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

| In Mio €  | Anhang | 2017     | 2016     |
|---|--------|----------|----------|
| Umsatzerlöse                                      | (5)    | 2.934,8  | 2.586,2  |
| Veränderung des Bestands an unfertigen Leistungen | (6)    | 0,4      | 0,4      |
| Andere aktivierte Eigenleistungen                 | (7)    | 36,3     | 34,9     |
| Sonstige betriebliche Erträge                     | (8)    | 38,9     | 332,9    |
| Gesamtleistung                                    |        | 3.010,4  | 2.954,4  |
| Materialaufwand                                   | (9)    | -720,4   | -621,9   |
| Personalaufwand                                   | (10)   | -1.092,9 | -1.066,7 |
| Abschreibungen                                    | (11)   | -360,2   | -360,4   |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen                | (12)   | -193,9   | -211,7   |
| Betriebliches Ergebnis                            |        | 643,0    | 693,7    |
| Zinserträge                                       | (13)   | 29,0     | 32,0     |
| Zinsaufwendungen                                  | (13)   | -186,5   | -138,9   |
| Ergebnis aus At-Equity bewerteten Unternehmen     | (14)   | 30,9     | -4,6     |
| Sonstiges Finanzergebnis                          | (15)   | -10,3    | -0,8     |
| Finanzergebnis                                    |        | -136,9   | -112,3   |
| Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit      |        | 506,1    | 581,4    |
| Ertragsteuern                                     | (16)   | -146,4   | -181,1   |
| Konzern-Ergebnis                                  |        | 359,7    | 400,3    |
| davon Gewinnanteil Nicht beherrschende Anteile    |        | 29,5     | 24,9     |
| davon Gewinnanteil Gesellschafter der Fraport AG  |        | 330,2    | 375,4    |
| Ergebnis je 10€-Aktie in €                        | (17)   |          |          |
| unverwässert                                      |        | 3,57     | 4,07     |
| verwässert  |        | 3,56     | 4,06     |
| EBIT (= Betriebliches Ergebnis)                   |        | 643,0    | 693,7    |
| EBITDA (= EBIT + Abschreibungen)                  |        | 1.003,2  | 1.054,1  |

## Die Mitglieder der DVFA Kommission Unternehmensanalyse

Peter-Thilo Hasler, CEFA | Sphene Capital GmbH

Mark Kahlenberg | Scherzer & Co. Aktiengesellschaft

Dr. Bodo Kesselmeier | ANUBO GmbH

Ralf Müller-Rehbehn, CEFA | AMF Capital AG

Roger Peeters, CEFA | pfp|ADVISORY GmbH

Volker Sack | NORD/LB Norddeutsche Landesbank

Marion Scherzinger

Thomas Schießle | Equi.TS GmbH

Christoph Schlienkamp, Leiter | Bankhaus Lampe KG

Kay Bommer, Observer | DIRK e.V.

## DVFA e.V. – Der Berufsverband der Investment Professionals

Der DVFA e.V. ist die Landesorganisation aller Investment Professionals in den deutschen Finanz- und Kapitalmärkten. Unsere 1.400 Mitglieder repräsentieren die Vielfalt des Investment- und Risikomanagements in Deutschland. Wir engagieren uns für die Professionalisierung des Investment-Berufsstandes, erarbeiten Standards und fördern den Finance-Nachwuchs. Unser Netzwerk bringt Praktiker und Theoretiker sämtlicher Investmentdisziplinen unter dem DVFA Dach zusammen.

Der Verband ist international verankert. Er ist Mitglied von EFFAS - European Federation of Financial Analysts Societies mit über 17.000 Investment Professionals europaweit, und auch Mitglied bei der ACIIA - Association of Certified International Investment Analysts, einem Netzwerk mit 100.000 Investment Professionals weltweit.

## Kontakt DVFA Mitgliedschaft

Mirka Kučerová  
Leiterin Verbandsgeschäftsstelle

DVFA e.V.  
Mainzer Landstraße 47a  
60329 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/50 00 42 31 55  
mku@dvfa.org  
www.dvfa.de

## IMPRESSUM

Herausgeber: DVFA e.V.  
V.i.S.d.P.: Ralf Frank

Amtsgericht Frankfurt am Main  
VR 8158

© 2018 DVFA e.V.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der DVFA unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

## KONTAKT

DVFA e.V.  
Mainzer Landstraße 47a  
60329 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/50 00 42 30  
[info@dvfa.org](mailto:info@dvfa.org)  
[www.dvfa.de](http://www.dvfa.de)