

# Brancheneinschätzung

## 28.4 - Herstellung von Werkzeugmaschinen

### 1. Quartal 2014

Diese Gruppe umfasst die Herstellung von Maschinen zur Metallbearbeitung und von Werkzeugmaschinen, d. h. von Werkzeugmaschinen zur Bearbeitung von Metallen und anderen Stoffen (Holz, Bein, Hartkautschuk, harten Kunststoffen, kaltem Glas usw.), einschließlich solcher, die dazu einen Laserstrahl, Ultraschallwellen, Plasmabögen, magnetische Impulse usw. nutzen.



# Inhalt

Branche kompakt.....	1
Charakteristika und Erzeugnisse.....	1
Branchenentwicklung, Chancen und Risiken .....	2
Kennzahlenüberblick.....	3
Branche im Detail.....	6
Branchenrating.....	6
Historische Kennzahlen.....	7
<i>Durchschnittliche Kennzahlenwerte.....</i>	<i>7</i>
<i>Branchenbenchmarks.....</i>	<i>8</i>
Prognose.....	9
<i>Wachstum.....</i>	<i>9</i>
<i>Rentabilität.....</i>	<i>10</i>
<i>Wettbewerbsfähigkeit.....</i>	<i>11</i>
Anhang .....	12
Gesamtwirtschaftliche Einschätzung.....	12
Erläuterungen.....	13

Bitte zitieren Sie diese Publikation wie folgt:  
Fischer | Bussmann | Konrad GmbH, Verband der Vereine Creditreform e.V. und Feri EuroRating Services AG: Brancheneinschätzung,  
WZ2008 Code 28.4 – Herstellung von Werkzeugmaschinen. Münster, Q1 / 2014.

# Branche kompakt

Branche 28.4  
Herstellung von Werkzeugmaschinen

## Branche kompakt

### Charakteristika

Werkzeugmaschinen werden in der industriellen Fertigung eingesetzt. Die wichtigsten Abnehmer kommen aus dem Fahrzeugbau, der Metall- und Holzbearbeitung (auch Handwerk) und sonstigen Branchen im In- und Ausland.

Der Absatz erfolgt über den Großhandel und im Direktvertrieb.

Der Umsatz des Benchmark-Unternehmens verfehlt den Vergleichswert des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt (rund 51 Mio. €) relativ deutlich.

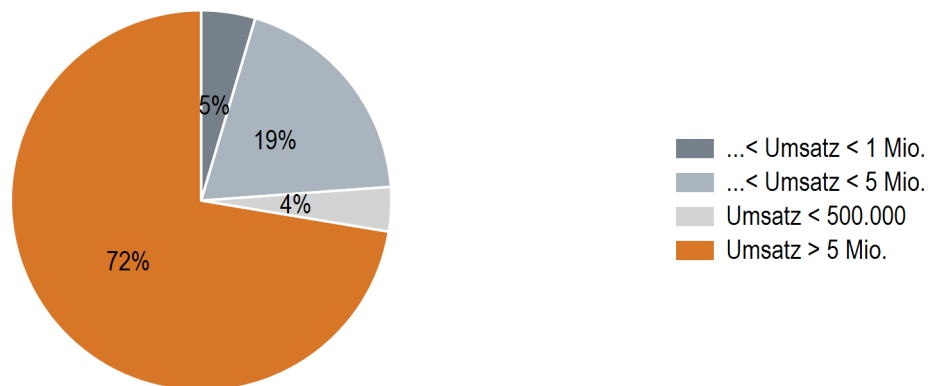
Der Werkzeugmaschinenbau steht für 7.6% des Maschinenbauumsatzes.

Nach den beiden Sparten unterteilt dominiert der Werkzeugmaschinenbau für die Metallbearbeitung (75% Umsatzanteil), während die sonstigen Werkzeugmaschinen nur 25% des Gesamtumsatzes erwirtschaften.

### Erzeugnisse / Waren

- Werkzeugmaschinen für die Metallbearbeitung, zur Bearbeitung von Steinen, Beton und sonstigen mineralischen Stoffen sowie zur Bearbeitung von Holz, Bein, Kork, harte Kunststoffe usw.:
- Werkzeugmaschinen zum Stanzen, Biegen, Pressen, Drehen, Fräsen, Bohren, Hobeln etc.
- Scheren für die Metallbearbeitung usw.
- Drahtziehmaschinen, Drahtbearbeitungsmaschinen
- Schleif- und Poliermaschinen usw.

### Größenklassen nach Umsatz



## Branche kompakt

### Branchenentwicklung

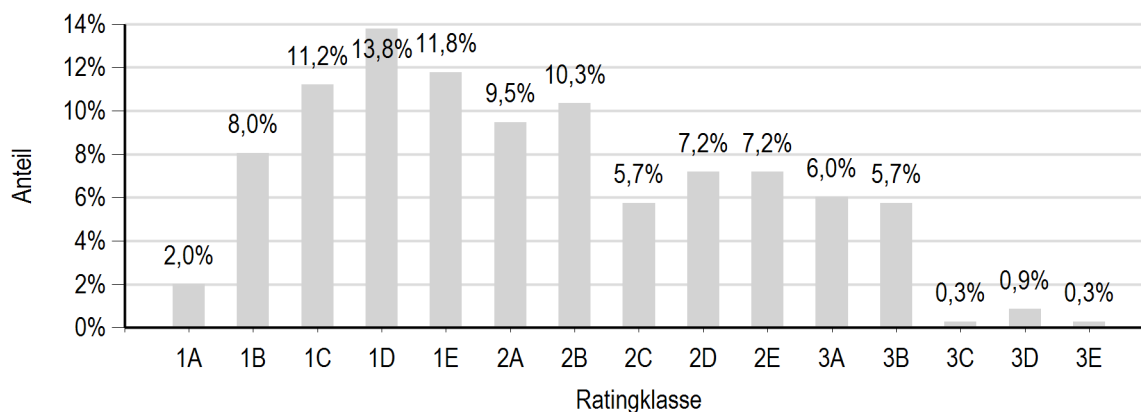
Die Werkzeugmaschinenindustrie als ein Kernsegment des Maschinenbaus ist einerseits sehr konjunkturabhängig und reagiert andererseits aufgrund hoher Auftragsbestände bzw. langer Durchlaufzeiten zeitverzögert auf konjunkturelle Änderungen.

So schlugen sich die Auswirkungen der europäischen Schuldenkrise und der verlangsamten Entwicklung vieler Schwellenländer erst 2013 auf den Umsatz nieder. Die Auftragslage belebt sich im Verlauf des Jahres nur zögerlich, da viele potentielle Auftraggeber aufgrund der nach wie vor bestehenden Unsicherheiten Investitionsentscheidungen hinauszögern. Daher ist für 2014 auch nur ein vergleichsweise moderates Wachstum absehbar. Langfristig begrenzen die Überkapazitäten der für die Unternehmen wichtigen europäischen Automobilindustrie sowie der Aufbau weiterer Kapazitäten des Werkzeugmaschinenbaus in Asien die Absatzchancen. Gleichwohl dürften die Unternehmen auf einem überdurchschnittlichen Wachstumspfad bleiben.

#### Chancen und Risiken

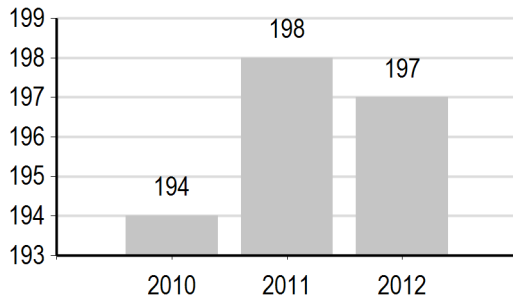
- Werkzeugmaschinen werden in vielen industriellen Bereichen eingesetzt.
- Dementsprechend ist die Abhängigkeit von der Entwicklung der Industrie hoch und die Schwankungsanfälligkeit der Nachfrage sehr deutlich ausgeprägt.
- Gleichzeitig ist die Abhängigkeit von den Exportmärkten hoch. Ein weit überdurchschnittlicher Anteil des Umsatzes wird im Ausland erzielt.
- Die Bedeutung Chinas als Exportland ist hoch, der Anteil aber seit einigen Jahren nahezu konstant. Allerdings werden auch dort zunehmend international wettbewerbsfähige Kapazitäten aufgebaut.
- Der Anteil der Sonderanfertigungen ist relativ hoch, was sich in einer ausgeprägten Arbeitsintensität niederschlägt.

### Prozentualer Anteil der Unternehmen je Ratingklasse

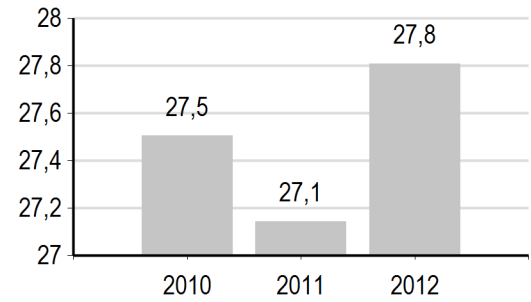


## Branche kompakt

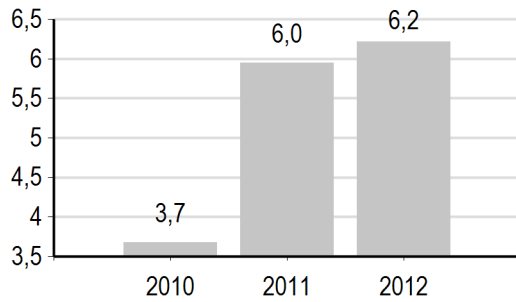
Bonitätsindex



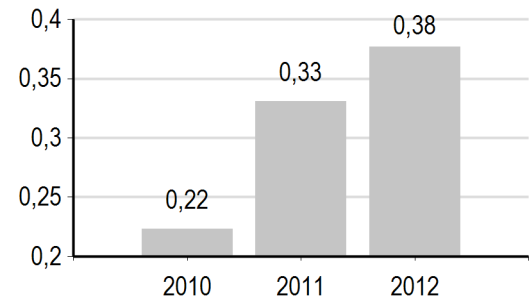
Eigenkapitalquote (%)



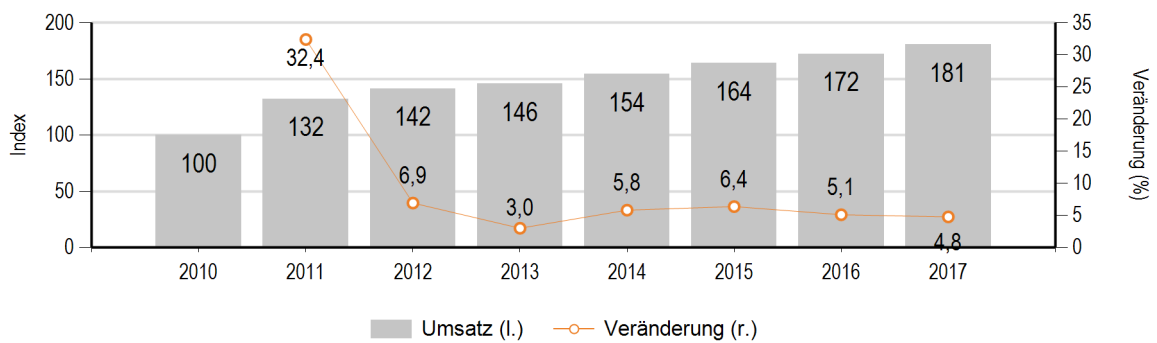
Return on Investment (%)



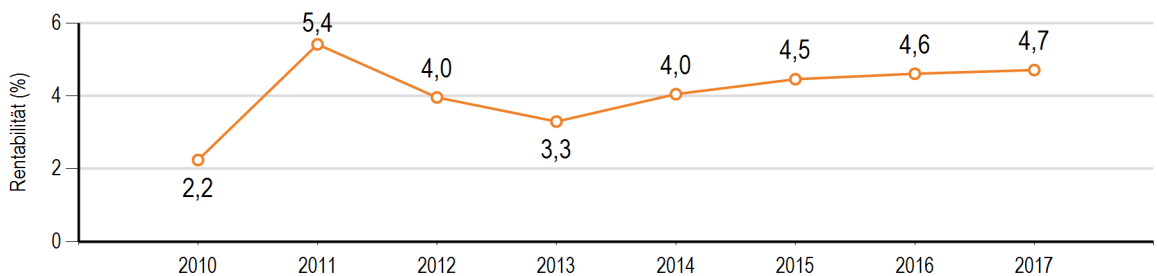
Verhältnis ECF / zinstr. Verb.



Umsatz mit Prognose (indexiert)



Umsatzrentabilität mit Prognose







## Branche im Detail

Branche 28.4  
Herstellung von Werkzeugmaschinen

## Branche im Detail: Branchenrating

Rating Klasse

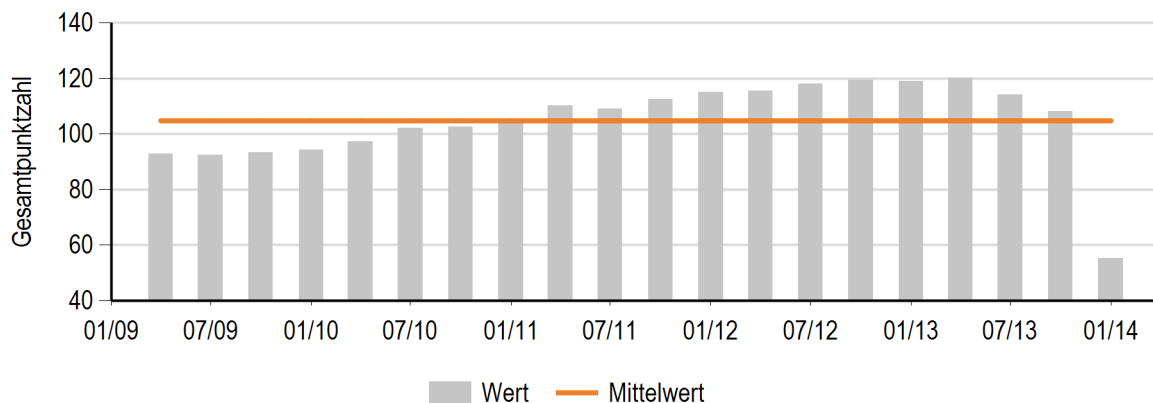
**B**

Jan 2014

Bewertung der Einzelindikatoren	Rating	Trend
Rating, gesamt	55	↗
Wachstum	80	↑
Wettbewerbsfähigkeit	56	↘
Branchenstruktur	90	↗
Rentabilität	49	↑
Konjunkturabhängigkeit	22	→

Grundlage für die Branchenanalysen und -bewertungen von Feri ist eine wissenschaftlich fundierte 10-Jahres-Prognose der Branchenentwicklung. In dieser Prognose werden sowohl konjunkturelle als auch strukturelle Entwicklungen abgebildet. Die Verknüpfung mit Länder- und Kapitalmarktprognosen gewährleistet die Berücksichtigung gesamtwirtschaftlicher Einschätzungen.

Aufbauend auf der Prognose werden ausgewählte Prognoseindikatoren zu einem Rating der Branchen verdichtet, das Renditeerwartung und Risiken von Investitionen bzw. Ausfallwahrscheinlichkeiten im Kreditgeschäft mit Firmenkunden bewertet. Im Ergebnis des Ratingverfahrens wird jede Branche einer von zehn Ratingklassen zugeordnet - von „AAA“ (außergewöhnlich erfolgreiche Branche) bis zu „E-“ (außergewöhnlich gefährdete Branche). Details zur Ermittlung der Einzelindikatoren finden sich im Anhang.



## Branche im Detail: Historische Kennzahlen

### Durchschnittliche Kennzahlen

Zur Analyse der wirtschaftlichen Lage in der Branche und in der Gesamtwirtschaft werden Bilanzkennzahlen aus der Bilanzdatenbank der Creditreform Gruppe herangezogen. Die berechneten Kennzahlen ergeben sich aus der Überleitung der Bilanzdaten in die Strukturbilanz des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR).

Rentabilität	2010	2011	2012
EBITDA-Marge	5,55	6,46	6,07
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE)	6,85	14,44	14,03
Return on Investment	3,68	5,95	6,22
Umsatzrentabilität	1,09	2,58	3,17

Finanzkraft	2010	2011	2012
Dynamischer Verschuldungsgrad	1,50	1,41	1,32
Verhältnis ECF zu zinstr. Verb.	0,22	0,33	0,38
Zinsdeckung	2,16	4,08	4,69

Vermögenslage	2010	2011	2012
Anlagenintensität	19,19	19,32	19,21
Debitorenziel (Tage)	40,56	38,08	36,40
Lagerdauer (Tage)	163,44	145,84	144,75
Working Capital Quote	183,82	173,78	178,07

Verschuldung	2010	2011	2012
Brutto-Finanzverschuldung	28,25	25,93	24,07
EK-Quote	27,50	27,14	27,81
Kreditorenziel (Tage)	41,46	40,20	36,10
Statischer Verschuldungsgrad	0,81	0,82	0,73
Verhältnis Zinsaufw. zu zinstr. Verb.	6,18	6,72	6,88

## Branche im Detail: Historische Kennzahlen

### Branchenbenchmarks

Um die Verteilung der Kennzahlenwerte in Abhängigkeit von der Bilanzbonität darzustellen, wurden alle Unternehmen der untersuchten Branche gemäß ihrer Ausfallwahrscheinlichkeit gereiht. Danach wurden aus dem so gereihten Gesamtportfolio Peergroups (Quintilbereiche) gebildet. Der mittlere Kennzahlenwert (Median) einer jeden Peergroup wird im Folgenden dargestellt.

Unter P1 wird die durchschnittliche Kennzahlprägung der besten 20% der Branche wiedergegeben. Der unter P2 ausgewiesene Wert spiegelt die darauf folgenden 20% wieder und so fort bis zu P5, welches die 20% Unternehmen mit der schlechtesten Bonität widerspiegelt.

Benchmark für die besten Unternehmen einer Branche ist der unter P1 ausgewiesene Wert.

Rentabilität	P1	P2	P3	P4	P5
EBITDA-Marge	12,12	8,36	6,24	5,14	1,13
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE)	35,15	14,79	18,77	7,60	4,57
Return on Investment	12,38	8,14	7,05	3,89	0,22
Umsatzrentabilität	9,56	6,57	3,00	2,53	-2,80

Finanzkraft	P1	P2	P3	P4	P5
Dynamischer Verschuldungsgrad	0,20	1,27	1,95	2,32	1,44
Verhältnis ECF zu zinstr. Verb.	1,25	0,49	0,39	0,24	0,09
Zinsdeckung	23,19	8,11	4,56	2,58	-0,04

Vermögenslage	P1	P2	P3	P4	P5
Anlagenintensität	15,59	22,48	17,82	22,51	18,63
Debitorenziel (Tage)	32,67	40,01	36,24	35,18	34,46
Lagerdauer (Tage)	144,75	153,36	104,87	146,11	187,91
Working Capital Quote	188,63	195,43	178,62	166,42	141,33

Verschuldung	P1	P2	P3	P4	P5
Brutto-Finanzverschuldung	6,26	18,40	27,27	30,71	39,92
EK-Quote	62,50	42,05	23,59	21,39	8,20
Kreditorenziel (Tage)	20,94	28,58	23,95	49,60	69,83
Statischer Verschuldungsgrad	0,08	0,45	0,95	1,22	2,36
Verhältnis Zinsaufw. zu zinstr. Verb.	6,00	5,39	7,16	6,78	7,54

## Branche im Detail: Prognose

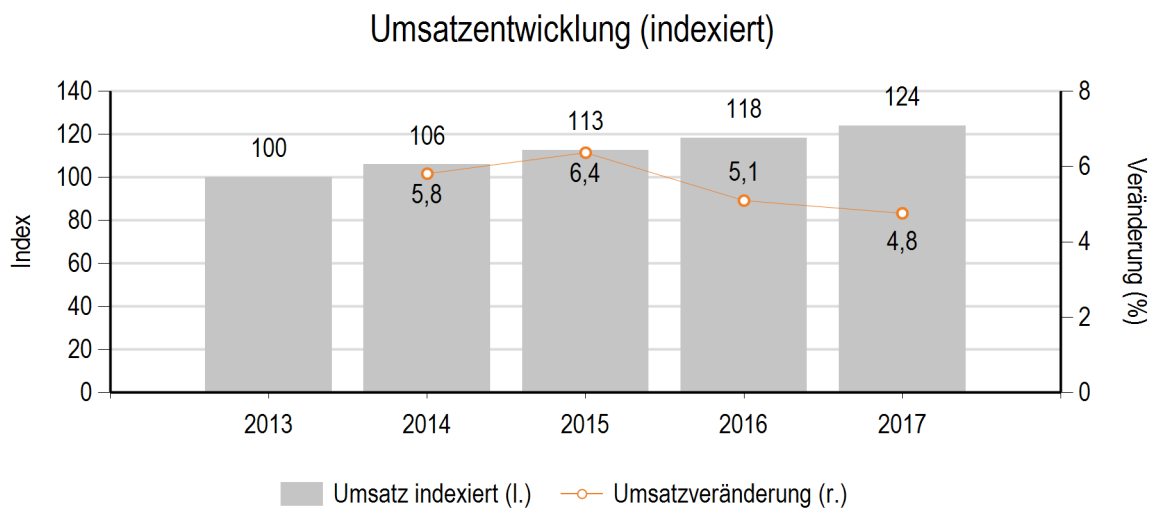
### Wachstum

Wie auch bei anderen Maschinenbausegmenten nimmt der Werkzeugmaschinenbau auf dem Weltmarkt eine der führenden Positionen ein, wobei Schwerpunkte im hochtechnisierten Sondermaschinenbau liegen.

Als problematisch für die Unternehmen ist die sehr hohe Konjunkturabhängigkeit anzusehen, die sich in erheblichen und weit überdurchschnittlichen Wachstumsauschlägen Ausdruck verleiht.

Aufgrund der langen Durchlaufzeiten, die in dem vom Sondermaschinenbau geprägten Sparten vorliegen, liegen zwischen Auftragseingang und Produktion häufig Monate. Dementsprechend zeigten sich die Auswirkungen der europäischen Schuldenkrise erst 2013. Trotz der einsetzenden konjunkturellen Belebung verbesserte sich im Jahresverlauf die Auftragslage nur zögerlich. Viele potentielle Auftraggeber schieben aufgrund der nach wie vor bestehenden Unsicherheiten Investitionsentscheidungen noch hinaus. Da aber viele Projekte bei den Unternehmen in den Planungen weit vorangeschritten sind, sollten bei einer weiteren Aufhellung der Konjunktur Auftragserteilungen erfolgen und 2014 produktionswirksam werden.

Langfristig begrenzen die Überkapazitäten der für die Unternehmen wichtigen europäischen Automobilindustrie sowie der Aufbau weiterer Kapazitäten des Werkzeugmaschinenbaus in Asien die Absatzchancen. Gleichwohl dürften die Unternehmen auf einem Wachstumspfad bleiben.



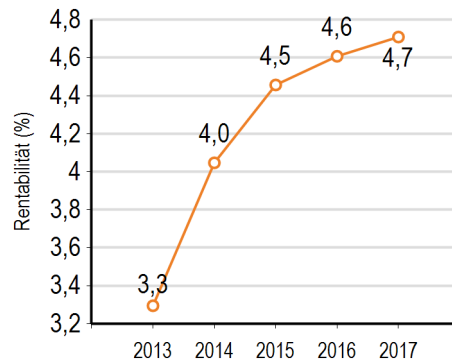
## Branche im Detail: Prognose

### Rentabilität

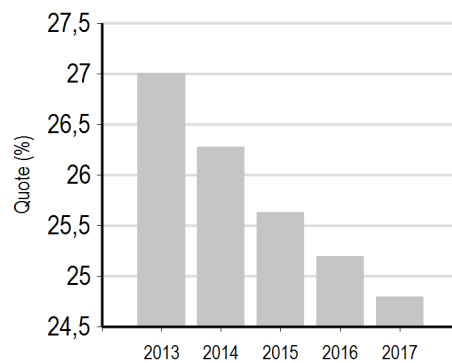
Die schwache Umsatzentwicklung bedingt 2013 einen erneuten Anstieg der überdurchschnittlichen Personalaufwandsquote. In Erwartung eines neuen Aufschwung wird das qualifizierte Personal (wie auch in der Krise 2009 praktiziert) nicht entlassen.

Bereits 2014 sollten sich die Margen mit dem erstarnten Branchenwachstum wieder steigen.

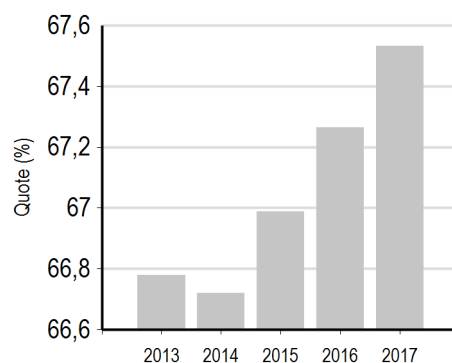
Umsatzrentabilität



Personalaufwandsquote



Vorleistungsquote



## Branche im Detail: Prognose

### Wettbewerbsfähigkeit

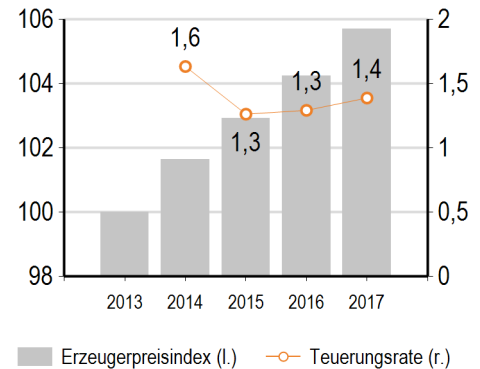
Mit den kumulierten Preiserhöhungen über jeweils die letzten sechs Jahre wird gemessen, inwieweit es die Attraktivität der Erzeugnisse erlaubt, im Vergleich zu den Importwaren langfristig erhöhte Preisforderungen durchzusetzen.

Dieses gelingt den inländischen Unternehmen über (nahezu) den gesamten Prognosehorizont. So impliziert beispielsweise die kumulierte Wachstumsrate des Jahres 2012, dass die Preise zwischen 2006 und 2012 um insgesamt rund 13,5% erhöht wurden, während die Importeure in demselben Zeitraum nur Teuerungen von kumuliert 8% vornahmen. Hinter diesen unterschiedlichen Preiserhöhungspotentialen verbirgt sich aber auch ein unterschiedlicher Produktmix. Der in Deutschland überwiegende Sondermaschinenbau hat einen größeren Preiserhöhungsspielraum.

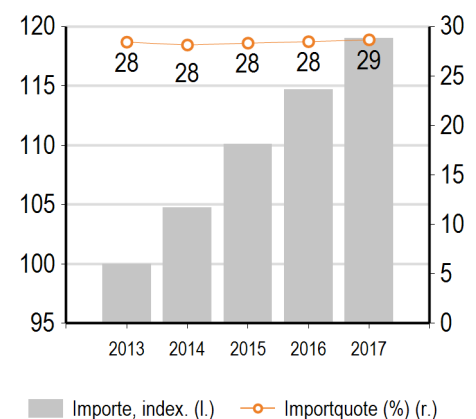
Die Einfuhren der Werkzeugmaschinen stammen überwiegend aus Europa, von Bedeutung ist auch Asien und hier insbesondere Japan.

Der Anteil des im Ausland erzielten Umsatzes hat sich seit der Krise von 1993 merklich erhöht. Damit haben die Auslandsmärkte eine überdurchschnittlich hohe Bedeutung. Das wichtigste Einzel-Exportland ist mittlerweile China.

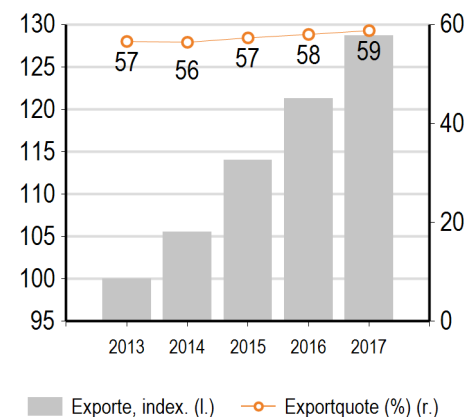
Preise (indexiert)



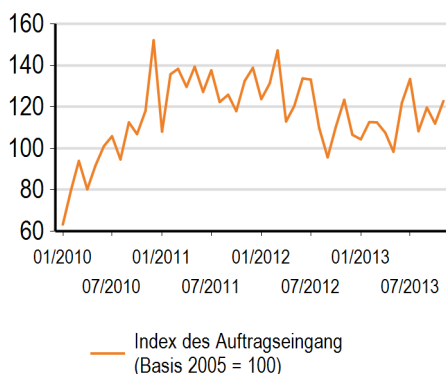
Importe (indexiert)



Exporte (indexiert)



Auftragseingänge



## Anhang: Gesamtwirtschaftliche Einschätzung

Für die deutsche Wirtschaft verlief das Jahr 2013 vor dem Hintergrund der weiterhin schwelenden Staatsschulden- und Finanzkrise recht durchwachsen. Nach einer Stagnation zu Jahresbeginn infolge gebremster Ausfuhren und merklich schrumpfender Investitionen erhöhte sich das reale Bruttoinlandsprodukt im 2. Quartal kräftig, da neben den Exporten auch die Investitionen und der private Verbrauch stark zulegten. Im dritten Vierteljahr ließen dann eine erneute Ausfuhrschwäche sowie das Abklingen witterungsbedingter Nachholeffekte im Bausektor das gesamtwirtschaftliche Wachstum auf 0.3% gegenüber dem Vorquartal abflauen.

Die Jahreswachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts liegt daher in 2013 mit rund 0.5% spürbar unter dem langjährigen Durchschnitt, wenngleich die konjunkturellen Frühindikatoren für das Jahresschlussquartal wiederum eine etwas stärkere Expansion der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung erwarten lassen.

Zudem ist anzunehmen, dass der nach und nach zutage tretende Erfolg der Krisenbekämpfung im Euroraum die Stimmung der Investoren allmählich aufhellt, so dass europaweit das Wirtschaftswachstum angeregt und die Nachfrage nach deutschen Exportgütern gefestigt wird.

Abgesehen davon dürfte besonders die steigende Warennachfrage aus wichtigen Fremdwährungsländern wie den Vereinigten Staaten auch weiterhin die Ausfuhr stimulieren, zumal die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Exportgüter noch von der Schwächung der Euro-Währung im Jahr 2012 profitiert.

Mit den Exporten sollten ferner die Unternehmensinvestitionen weiter anziehen, zumal diese wie auch der Wohnungsbau von historisch niedrigen Kreditzinsen profitieren und fühlbare Impulse für die Inlandsnachfrage erwarten lassen.

Vorbehaltlich moderat steigender Verbraucherpreise wird die Binnenkonjunktur kurz- und mittelfristig überdies vom privaten Konsum gestützt, zumal das verfügbare Einkommen der Privathaushalte merklich zulegt, während der Arbeitsmarkt weitgehend stabil bleibt.

Da sich der konjunkturelle Auftrieb somit im weiteren Verlauf festigt, wird die deutsche Wirtschaft im Jahr 2014 mit einer Jahreswachstumsrate von etwa 1.7% zulegen, während die Expansion im Folgejahr 2015 mit gut 2% noch etwas kräftiger ausfallen dürfte.



## Anhang: Erläuterung

### Kennzahldefinitionen nach BVR

Die hier dargestellten Kennzahldefinitionen sind dem Bilanzierungshandbuch für Einheitliche Kontierungsregeln in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken, Ausgabe 2.0, Stand Dezember 2010, entnommen. Definitionen, die ohne Nummer (Nr.) angegeben werden, sind von der Volksbank Remscheid-Solingen eG individuell formuliert worden und finden sich nicht im Handbuch.

#### Umsatzrentabilität / EBT-Marge (Nr. 81102)

Formel nach BVR:  $13349 / 13059 * 100$

Die Kennzahl ‚Earnings before taxes‘ gibt das Ergebnis vor Ertragsteuern wieder. Nicht enthalten sind damit die Erträge und Aufwendungen aus den unregelmäßigen Aktivitäten des auszuwertenden Unternehmens. Die EBT-Marge bezieht das Ergebnis auf den Umsatz und ermöglicht dadurch den Rentabilitätsvergleich unterschiedlich großer Unternehmen. Ihre Höhe ist u.a. von der Branchenzugehörigkeit abhängig.

#### EBITDA-Marge (Nr. 81104)

Formel nach BVR:  $(13249 + 13251 + \text{wenn}(13265 > 0; 13265;) + \text{wenn}(13267 > 0; 13267;) + 13199) / 13059 * 100$

Die absolute Ertragskennzahl EBITDA beschreibt das operative Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen, welches unregelmäßige Effekte ausschließt. Die EBITDA-Marge ist der prozentuale Anteil des EBITDA an der Gesamtleistung eines Unternehmens in einer Periode und zeigt, wie profitabel das Unternehmen vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen wirtschaftet.

#### Debitorenziel (Tage) (Nr. 81201)

Formel nach BVR:  $11291 * 365 / 13049$

Mit dem Debitorenziel wird das Zahlungsverhalten der Kunden in Form des durchschnittlichen Zahlungszieles bei allen Verkäufen aufgezeigt. Es sagt aus, wie viel Tage die Kunden des zu analysierenden Unternehmens im Durchschnitt benötigen, bis sie ihre Rechnungen beglichen haben. Je niedriger das Debitorenziel, desto tendenziell positiver sind die Auswirkungen auf die Liquidität. Die Kennzahl ist nur innerhalb einer Branche aussagekräftig.

#### Kreditorenziel (Tage) (Nr. 81202)

Formel nach BVR:  $(12371 + 12373) * 365 / 13089$

Das Kreditorenziel zeigt das Zahlungsverhalten des Unternehmens gegenüber seinen Lieferanten bei Zieleinkäufen. Die Kennzahl gibt im Durchschnitt die Zeit in Tagen an, mit der ein Lieferantenkredit in Anspruch genommen wird.

#### Lagerdauer (Tage) (Nr. 81204)

Formel nach BVR:  $(11249 - 11226) * 365 / 13089$

Diese Kennziffer ermöglicht eine Aussage über die Verweildauer eines Produkts im Lager in Tagen. Bei Handelsunternehmen spricht eine kurze Verweildauer für ein marktgängiges Sortiment. Bei Produktionsunternehmen ist eine derart klare Aussage nicht möglich, da der Fertigungsgrad der unfertigen Erzeugnisse meist unbekannt ist. Je kürzer die Lagerdauer, desto kürzer sind der Kapitaleinsatz und das Lagerrisiko, desto geringer sind die Kosten für die Lagerhaltung (Zinsen, Schwund, Verwaltungskosten), desto höher sind Wertschöpfung, Gewinn und Rentabilität. Umgekehrt ist eine längere Lagerumschlagsdauer als Warnsignal für das Lagerrisiko und die damit verbundenen Kosten zu werten.

## Anhang: Erläuterung

### EK-Quote (Nr. 81301)

Formel nach BVR\*:  $(12169 - 11469) * 100 / 12500$

Mit der Eigenkapitalquote wird der prozentuale Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital ermittelt (vertikale Struktur). Dabei ist zu beachten, dass die Höhe stark von der Branchenzugehörigkeit und der Kapitalintensität des Betriebes abhängt. Die Kennzahl sagt aus, zu welchem Prozentsatz das Vermögen eines Unternehmens am Bilanzstichtag durch Eigenkapital finanziert ist. Eine hohe Eigenkapitalquote gilt als ein Indikator für ein hohes Maß an finanzieller Stabilität. Dem Eigenkapital kommt ferner die Aufgabe zu, Verluste des Unternehmens entsprechend auffangen zu können.

### Verhältnis ECF zu zinstragende Verbindlichkeiten

Formel:  $81501 / (12249 + 12369 + 12252 + 12254 + 12256 + 12374 + 12375 + 12378)$

### Verhältnis Zinsaufwand zu zinstragende Verbindlichkeiten

Formel:  $(13255 + 13253 + \text{WENN}(13267 > 0; 13267;)) * 100 / (12249 + 12369 + 12252 + 12254 + 12256 + 12374 + 12375 + 12378)$

### Dynamischer Verschuldungsgrad

Formel:  $(12249 + 12369 + 12252 + 12254 + 12256 + 12374 + 12375 + 12378) / (13249 + 13181)$

### Statischer Verschuldungsgrad

Formel:  $(12249 + 12369 + 12252 + 12254 + 12256 + 12374 + 12375 + 12378) / 12169$

### Brutto-Finanzverschuldung (Nr. 81434)

Formel nach BVR\*:  $((12249 + 12369 + 12252 + 12254 + 12256 + 12374 + 12375 + 12378) * 100) / 11500$

Werden die Finanzschulden (langfristige und kurzfristige) ins Verhältnis zur Bilanzsumme gesetzt, können entsprechende Analysen im Rahmen von Peer-Group-Vergleichen vorgenommen werden. Je höher die Finanzschulden im Verhältnis zur Bilanzsumme (auch zu dem gesamten Fremdkapital) sind, desto teurer ist die Refinanzierung des Unternehmens. Es besteht eine schlechtere Finanzierungsaufwandssituation des zu analysierenden Unternehmens gegenüber Unternehmen mit entsprechend niedrigeren Finanzschulden.

### Return on Capital Employed (ROCE) (Nr. 81450)

Formel nach BVR:  $[13249 + 13251 + \text{WENN}(13265 > 0; 13265; ) + \text{WENN}(13267 > 0; 13267;)] * 100 / (11189 + 11291 + 11249 + 11269 + 11298 + 11302 + 11315 + 11317 + 11331 + 11345 + 11347 + 11399 + 11419 + 11459) - (12371 + 12376 + 12377 + 12329 + 12380 + 12395 + 12397 + 12429 + 12449)$

Der Return on Capital Employed (ROCE) zeigt die Gesamtrendite des Unternehmens und ist das Verhältnis des Betriebsergebnisses zum durchschnittlichen Geschäftsvermögen (Capital Employed).

## Anhang: Erläuterung

### Return on Investment (ROI) (Nr. 81141)

Formel nach BVR:  $13549 * 100 / (12309 + 12409 + 12429)$

Der Return on Investment (ROI) gibt an, was aus dem Investment in das Unternehmen "zurückgekehrt" ist, d.h. welche Rendite das gesamte im Unternehmen eingesetzte Kapital erwirtschaftet hat. Er zeigt das Gewinnziel bzw. den prozentualen Anteil des Gewinns am Gesamtkapital an. Als Gewinngröße wird das Jahresergebnis nach Steuern herangezogen. Der ROI errechnet sich als Produkt aus den beiden Kennzahlen Umsatzrentabilität und Kapitalumschlag und drückt die jährliche Rentabilität des investierten Kapitals aus.

### Zinsdeckung (Nr. 81146)

Formel nach BVR:  $(13249 + 13251 + \text{WENN}(13265 > 0; 13265;) + \text{WENN}(13267 > 0; 13267;)) / (13253 + 13255 - \text{WENN}(13265 < 0; 13265;) - \text{WENN}(13267 < 0; 13267;))$

Die Kennzahl ‚Zinsdeckung‘ zeigt das Verhältnis des betrieblichen Erfolgs vor Zinsen und Ertragsteuern (und damit rechtsform- und gewinnverwendungsunabhängig) in Relation zur Finanzierungsstruktur (und damit u.U. stark schwankender Zinsen). Aus der Gegenüberstellung des EBIT (Betriebsergebnis Brutto) und des Zinsaufwands lässt sich ablesen, welches Gewicht der Verschuldung bei der gegebenen Ertragslage zukommt. Je höher die Zinsdeckung, desto geringer die Belastung mit Zinsen. Die Kennzahl ist damit auch ein Kriterium für die Beurteilung des vorhandenen Spielraums für zusätzliche Kreditaufnahmen.

### Anlagenintensität (Nr. 81333)

Formel nach BVR:  $11189 * 100 / 11500$

Die Kennzahl zeigt den prozentualen Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen (vertikale Struktur). Das Anlagevermögen ist mit einer langfristigen Kapitalbindung und hohen Fixkosten verbunden. Wenn die Erträge zurückgehen, die Aufwendungen aber bestehen bleiben, drohen Liquiditätsengpässe. Daraus folgt, dass die Fähigkeit, auf Beschäftigungsrückgänge reagieren zu können, bei einer hohen Anlagenintensität abnimmt. Insgesamt kann diese Kennzahl erst im Vergleich zu einer Branchenbenchmark Aussagekraft erhalten.

### Working Capital Quote (Nr. 81471)

Formel nach BVR:  $(11291 + 11249 + 11269 + 11298 + 11315 + 11317 + 11331 + 11345 + 11347 + 11399 + 11419) * 100 / (12371 + 12376 + 12377 + 12329 + 12380 + 12395 + 12397 + 12429 + 12449)$

Diese Kennzahl berechnet den Anteil des Umlaufvermögens am kurzfristigen Fremdkapital und zeigt dadurch, in welcher Höhe das kurzfristige Fremdkapital durch das Umlaufvermögen gedeckt ist. Aus dieser Kennzahl wird der Schluss gezogen, dass die zukünftige Liquiditätslage umso gesicherter ist, je höher das Working Capital ist.

\* Diese auf dem BVR Handbuch basierenden Kennzahlen wurden von der Volksbank Remscheid-Solingen angepasst.

## Anhang: Erläuterung

### Umgang mit fehlenden Daten

Ist bei einer Branche aufgrund der Datenlage die statistische Verwertbarkeit der Daten zweifelhaft, wird an Stelle der letzten Hierarchieebene die der Branche entsprechende Oberklasse verwendet. Ersetzungen sind unter Angabe der Oberbranche entsprechend gekennzeichnet.

\* ersetzt durch 28,

\*\* ersetzt durch C.

### Mapping VR-Bank Skala / Ausfallwahrscheinlichkeit / Bonitätsindex

Das Mapping der BVR Ratingskala auf den Bonitätsindex der Creditreform erfolgt über die Ausfallwahrscheinlichkeit (PD). Zum Beispiel haben Unternehmen der Ratingklasse 1B maximal eine Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,1% und maximal einen Bonitätsindex von 104. Ab einem Bonitätsindex von 105 wird die Ratingklasse 1C vergeben.

Bis zur Ratingklasse 1E handelt es sich um Ratingklassen der Kategorie „Investment Grade“.

Ratingklasse	Ausfallwahrscheinlichkeit (%)	Bonitätsindex
1A	0,07	1
1B	0,10	104
1C	0,15	148
1D	0,23	194
1E	0,35	208
2A	0,50	224
2B	0,75	236
2C	1,10	259
2D	1,70	278
2E	2,60	293
3A	4,00	305
3B	6,00	327
3C	9,00	355
3D	13,50	386
3E	30,00	457
4A	100,00	600

### Branchenbenchmarks

Branchenbenchmarks können herangezogen werden, um ein Unternehmen im Sinne eines externen Betriebsvergleichs mit den Besten und Schlechtesten seiner Branche zu vergleichen. Für eine sinnvolle Interpretation ist ein solcher Vergleich bei den meisten Kennzahlen zwingend notwendig. Denn in vielen Fällen lassen sich zwar allgemeine Tendenzen hinsichtlich der Güte einer Kennzahl ausmachen, ob eine bestimmte Kennzahlensprägung aber gut oder schlecht ist, lässt sich häufig aber nur im Vergleich mit anderen Unternehmen sagen. So sind etwa der Eigenkapitalanteil oder Renditekennzahlen bei besonders guten Unternehmen im Mittel meist höher als bei besonders Schlechten, jedoch in ihrer relativen Höhe stark von der Branche geprägt.

Die erforderlichen Informationen für die Ermittlung der Peer Groups liefert die Wirtschaftsdatenbank der Creditreform Rating AG. Die Gliederung der Wirtschaftszweige erfolgt in dieser Datenbank nach dem WZ2008 Code. Für jeden dieser Branchencodes werden jeweils alle diejenigen Unternehmen ermittelt, die aus der zugehörigen Branche (oder dazugehörigen Unterklassifikationen) stammen. Anschließend werden zu dieser Gruppe von Unternehmen das Minimum, das Maximum und die Quintile (20%, 40%, 60%, 80% Perzentile) der Ausfallwahrscheinlichkeit bestimmt. Diese Werte dienen als Klassengrenzen für die Bildung von fünf gleich großen Peer Groups.

Die Zuordnung eines Unternehmens zu einer Peer Group erfolgt anhand der Angaben zur Branche und zur Ausfallwahrscheinlichkeit.

## Anhang: Erläuterung

### Feri Branchenrating

**Wachstum:** Die Berechnung basiert auf den kumulierten Veränderungsdaten des Nettoproduktionsindex (Verarbeitendes Gewerbe) bzw. des realen Umsatzes (übrige Wirtschaftsbereiche) über jeweils drei Jahre. Je höher das Wachstum, desto höher ist die Messzahl. Die Branchen werden gemeinsam skaliert.

**Wettbewerbsfähigkeit:** Im Verarbeitenden Gewerbe wird die Wettbewerbsfähigkeit anhand der Höhe und Veränderung der Auslandsumsatzquote gemessen. Eine überdurchschnittliche Auslandsumsatzquote sowie eine positive Veränderung dieser Quote werden positiv gewertet. Zur Ergänzung und Kontrolle der Wettbewerbsfähigkeit wird für die Branchen des Verarbeitenden Gewerbes auch die Entwicklung der Preise in Relation zu der Preisentwicklung der Importwaren gemessen. Die im Inland produzierten Güter sind wettbewerbsfähig, wenn den Anbietern eine überdurchschnittliche Teuerung gelingt. Um kurzfristige Preisschwankungen auszuklammern, werden die Änderungen der Preise jeweils über einen Zeitraum von 6 Jahren betrachtet. Die Wettbewerbsfähigkeit in den übrigen Wirtschaftsbereichen wird an dem Preiserhöhungspotential im Inland gemessen. Hier wird die kumulierte Teuerung über jeweils 6 Jahre in Relation zu der gesamtwirtschaftlichen Teuerung gesetzt. Je ausgeprägter die Teuerung ist, desto höher ist die Messzahl.

**Rentabilität:** Bei allen Wirtschaftsbereichen werden sowohl das Niveau als auch die Veränderung der Umsatzrendite betrachtet. Je höher die Rendite vor jeweils 2 Jahren und je positiver die Veränderung (im Vergleich zum Zeitpunkt t-2) ist, desto höher ist die Messzahl. Im Verarbeitenden Gewerbe wird zusätzlich der Cashflow je Beschäftigten in das Rating einbezogen. In den Indikator fließt der gewichtete Cashflow je Beschäftigten zum Zeitpunkt t-2 (25%), t-1 (50%) und t (25%) ein. Ein hoher Cashflow je Beschäftigten zeigt eine hohe Liquidität an und wird positiv bewertet.

**Branchenstruktur:** Eine steigende Zahl der Unternehmen spiegelt die Attraktivität der Branche wider und spricht für eine hohe Überlebensfähigkeit der Unternehmen. Der Indikator wird als Index zu einem festen Basisjahr gemessen. Je höher der Index ist, desto höher ist die Messzahl. Als zweiter Indikator für die Branchenstruktur wird der Anteil der kleinen Unternehmen betrachtet. Das Ausfallrisiko steigt mit dem Anteil kleiner Unternehmen an.

**Konjunkturabhängigkeit:** Ein zyklischer Nachfrageverlauf führt zu starken Schwankungen in der Kapazitätsauslastung der Unternehmen. Die Umsatzschwankungen gefährden die Existenz finanzschwacher Unternehmen. Zur Ermittlung der konjunkturellen Einflüsse wird für jede Branche der Abstand zwischen Produktion bzw. Umsatzvolumen und dem jeweiligen Trend gemessen und zum Durchschnittswert über alle Branchen in Beziehung gesetzt. Als Zeitraum werden die jeweils letzten 15 Jahre festgelegt. Zusätzlich werden mit Hilfe des Census X-11 Verfahrens die Saisonfiguren für monatliche Umsatzzahlen ermittelt. Die Branchen werden gemeinsam skaliert. Je höher die Schwankungen einer Branche sind, desto niedriger sind die Werte für die Messzahl.

Ratingnote	von	bis	Gesamtbewertung der Branche
AAA	84	100	Außergewöhnlich erfolgreiche Branche
AA	72	83	Sehr erfolgreiche Branche
A	61	71	Erfolgreiche Branche
B+	57	60	Weitgehend erfolgreiche Branche
B	54	56	Voll befriedigende Branchenentwicklung
C	47	53	Befriedigende Branchenentwicklung
D	44	46	Geringfügig gefährdete Branchenentwicklung
D-	40	43	Gefährdete Branche
E	29	39	Sehr gefährdete Branche
E-	1	28	Außergewöhnlich gefährdete Branche

## Anhang: Rechtliche Hinweise

Diese Brancheneinschätzung wurde von der Fischer | Bussmann | Konrad GmbH erstellt und herausgegeben.

Dem Bericht liegen ausschließlich Informationen und Daten zugrunde, die vom Verband der Vereine Creditreform e.V. und der Feri EuroRating Services AG zur Verfügung gestellt wurden. Die Fischer | Bussmann | Konrad GmbH hält diese Informationen und Daten für verlässlich. Dennoch übernimmt die Fischer | Bussmann | Konrad GmbH keinerlei Gewähr für deren Richtigkeit, Aktualität und Genauigkeit.

Die vorliegende Brancheneinschätzung enthält Angaben, Analysen und Prognosen, die lediglich der Information dienen. Die in diesem Bericht enthaltenen Analysen und Prognosen basieren auf wissenschaftlichen Berechnungs- und Bewertungsmethoden und entsprechen als reine Einschätzung der bestmöglichen Beurteilung der Fischer | Bussmann | Konrad GmbH zum Zeitpunkt der Erstellung der Brancheneinschätzung. Diese Beurteilung kann sich – ohne Mitteilung hierüber – jederzeit ändern.

Als reine Einschätzung kann dieser Branchenbericht nicht als Grundlage einer Entscheidung für oder gegen eine Handlung von Personen dienen. Eine Verantwortung der Fischer | Bussmann | Konrad GmbH für ein Tun, Dulden oder Unterlassen von Personen, das ganz, überwiegend oder auch nur teilweise auf diesen Bericht zurückzuführen ist, wird ausgeschlossen.

Diese Brancheneinschätzung ist streng vertraulich zu behandeln und darf nur von demjenigen verwendet werden, für den sie erstellt wurde. Eine Vervielfältigung, Zitierung oder Reproduktion dieses Berichts – auch nur in Teilen – ist ausgeschlossen, soweit nicht die Fischer | Bussmann | Konrad GmbH ihre schriftliche Zustimmung hierzu erteilt hat. In diesem Fall ist die vorliegende Brancheneinschätzung als Quellenangabe wie oben auf Seite i angegeben zu benennen.

Dieser Bericht dient der ausschließlichen Verwendung für interne Zwecke desjenigen, für den der Bericht erstellt wurde. Eine externe Verwendung ist nur mit schriftlicher Zustimmung der Fischer | Bussmann | Konrad GmbH möglich. In diesem Fall ist jeder externe Dritte darüber aufzuklären, dass diese Brancheneinschätzung nur Informationszwecken dient, nicht tagesaktuell ist und niemals (teilweise) Grundlage einer Entscheidung sein kann, die eine Tun, eine Duldung, oder ein Unterlassen des Dritten zur Folge hat.

**Fischer | Bussmann | Konrad GmbH**

Mendelstraße 11  
48149 Münster

Telefon +49 251 5908 3180  
E-Mail [info@fbk.net](mailto:info@fbk.net)  
Internet [www.fbk.net](http://www.fbk.net)

**Volksbank**  
**Remscheid-Solingen eG**   
*... Ihre Bank im Bergischen Land*