

Analyse der KPIs

Bei der Analyse werden die drei Haupt-KPIs betrachtet.

- Umsatzrentabilität und Gesamtkapitalrentabilität mit 12,75% und 8% und relativ solide
- Problem ist die niedrige Eigenkapitalrentabilität 2,9% (ROE)
 - Liegt daran, dass bei der Eigenkapitalrentabilität die Zinsen abgezogen werden – dadurch ist der Wert geringer
 - Vergleich: bei der Umsatzrentabilität und Gesamtkapitalrentabilität wird zur Berechnung das EBIT herangezogen, also noch vor Abzug der Zinsen
 - Genau diese Kennzahl (ROE) ist jedoch für Shareholder wichtig, weil ihr investiertes Kapital Eigenkapital ist. Shareholder würden von einem Gewinn z.B. durch Ausschüttung von Dividenden sowie einer größeren Nachfrage der Anteile (welche zu Wertsteigerung führen würde), profitieren. Eine niedrige ROE macht die Anteile also unattraktiver.
 - Das Hauptproblem sind also die Zinsen, die einen großen Teil des EBITs zu Nichte machen.
 - Das Unternehmen ist also stark von Fremdkapital abhängig
- Gesamtkapitalrentabilität ist niedriger als der Zinssatz für Fremdkapital
 - Dadurch zahlt sich Fremdkapital nicht aus und es wär sinnvoller, es ganz wegzulassen und mit weniger Kapital zu produzieren

Lösung:

- Fremdkapital minimieren
 - Das könnte durch Ausgabe neuer Anteile erreicht werden. Dadurch kommt schnell mehr Eigenkapital ins Unternehmen und das Fremdkapital kann reduziert werden.
 - Der Erwerb von Anteilen an unserem Unternehmen kann grundsätzlich attraktiv sein, weil z.B. die Gesamtkapitalrentabilität mit knappen 8% relativ solide ist.
 - Nachteil: es verschieben sich die „Machtstrukturen“ → Shareholder haben ein Mitspracherecht
- Gewinn erhöhen
 - Ziel ist, die Gesamtkapitalrentabilität über den Zinssatz zu heben, damit Fremdkapital auch zu einem höheren Gewinn beiträgt. Strategien dazu:
 - klare Positionierung am Markt, um ein Alleinstellungsmerkmal zu finden
 - z.B. als Premiumanbieter oder Unternehmen mit starkem Fokus auf Regionalität

- Das kann zwar die Kosten etwas steigern, kann aber auch zu einem deutlich höheren Umsatz führen, weil Leute bereit sind, für Qualität und Regionalität mehr Geld zu bezahlen
- Wichtig: Preissteigerung macht relativ mehr aus als Kostensteigerung
 - D.h.: Wenn sowohl Kosten als auch der Preis um 10% steigen, steigt auch der Gewinn um 10%
 - Solche Maßnahmen können also trotz Kostenerhöhung gewinnbringend sein
- Außerdem ist ein Alleinstellungsmerkmal und eine klarere Positionierung am Markt auch für mögliche neue Shareholder interessant (weil man durch die oben genannten Effekte einen höheren Gewinn erwartet)

Anreize für Shareholder, investiert zu bleiben oder neu zu investieren:

- Hohe Umsatzrentabilität: bedeutet einen hohen Gewinnanteil des Umsatzes
- Bei mehr Eigenkapital wird der eigentliche Gewinn durch sofortiges Wegfallen der Zinslast stark steigen
- Durch bessere Positionierung am Markt wird eine Gesamtkapitalrentabilität angestrebt, welche über den Zinsen liegt. Damit kann auch Fremdkapital wieder sinnvoll eingesetzt werden, um einen größeren „Hebel“ zu erreichen