

**Price is what you
pay. Value is
what you get**

~ Warren Buffett ~



www.StatusMind.com

Die Börsenwelt hat ihre eigene Sprache, das merkt man schon, wenn man eine Aktie googelt und mit der Eigenkapitalrendite oder dem Kurs-Gewinn-Verhältnis, bzw. dem KGV konfrontiert wird. Um die größte Frage beim Kauf einer Aktie zu beantworten, nämlich: „Wie viel ist sie eigentlich Wert?“, muss man sich in den Dschungel der Aktienlinguistik wagen. Dieser und die folgenden Artikel sollen eine Machete sein, mit der sich jeder Leser durch die EKR, die Liquidität 3. Grades, die SWOT-Analyse und viele weitere Hindernisse des Börsenurwalds kämpfen kann. Um ein Gefühl für die hier vorgestellten Kennzahlen zu bekommen, können Sie einfach auf www.ariva.de ein beliebiges Unternehmen heraussuchen und unter „Kennzahlen“ jeden Wert nachschauen. Übung macht den Meister!

Der Aufbau:

1. Teilbereich Rentabilitätskennzahlen

- **1.1:** Eigenkapitalrendite (EK-Rendite bzw. EKR)
- **1.2:** Umsatzrendite
- **1.3:** Gesamtkapitalrendite

2. Teilbereich finanzielle Stärke

- **2.:** Eigenkapitalquote

3. Teilbereich Geschäftsmodellanalyse

- Geschäftsmodell, Branchenanalyse, Rahmenbedingungen
- SWOT-Analyse
- Das Management
- Geschäftsbericht

4. Teilbereich Unternehmensbewertung

- KGV, KBV, KCV, KUV
- Discounted Cashflow Analyse
- Schnellcheck für Faule

1.1 Eigenkapitalrendite

Was ist das Eigenkapital überhaupt?

- Der Vermögensanteil, der nach Abzug aller Verbindlichkeiten übrig bleibt.

Wie berechnet man die Eigenkapitalrendite?

- Jahresüberschuss:Eigenkapital= EK-Rendite
- Man setzt also das Eigenkapital mit dem Jahresüberschuss ins Verhältnis.

Was sagt sie aus?

- Sie gibt an, wie das eingebrachte Kapital verzinst wird. Diese Verzinsung macht einen Vergleich mit anderen Unternehmen möglich, ähnlich wie man bei Banken nach denen schaut die einem die besten Tagesgeldzinsen bieten.
- Eine niedrige EK-Rendite zeigt, dass das Unternehmen ineffizient mit seinem Kapital umgeht oder seine Aktiva (Maschinen, Immobilien etc.) überbewertet.
- Eine hohe EK-Rendite zeigt, dass das Unternehmen sein Kapital sehr wertsteigernd investiert.

Welche Höhe der EKR ist gut, welche schlecht?

- Der durchschnitt pendelt zwischen 10 und 20%, alles darüber ist hoch und sehr profitabel, alles darunter schlecht.

Was gilt es zu beachten?

- Es gibt drei Wege die EKR zu erhöhen. Entweder man erhöht den Jahresüberschuss, senkt die Eigenkapitalbasis oder finanziert einen höheren Jahresüberschuss mit Schulden.
- Um die EKR zu steigern kann sich ein Unternehmen verschulden. Das bedeutet, es finanziert Projekte, Maschinen usw., die zu einem höheren Jahresabschluss führen nicht aus freiem, eigenem Kapital, sondern aus Krediten. Durch diesen „Hebel“ steigt die EKR, da das EK sich nicht verändert, aber der Jahresüberschuss steigt. Ein wenig Verschuldung ist gut, solange es das Geschäft unterstützt und nicht behindert.
- Zahlt man für eine Fremdfinanzierung beispielsweise 5% Zinsen, aber generiert aus jedem investierten Euro 10% Gewinn, macht verschulden doch Sinn um eben mehr Gewinne einzufahren oder? Schließlich machen 10% Profit minus 5% Zinslast 5% Gewinn, den man sonst nicht hätte. Klingt erst mal logisch, aber was ist, wenn mal ein paar schwere Jahre kommen und die Gewinne einbrechen? Was ist, wenn man ein paar Jahre keine Gewinne macht, aber 80% Schulden hat, auf die man 5% Zinsen zahlen muss? Sie sehen, man braucht das Eigenkapital auch als Sicherheitspuffer!

Welche Unternehmen können sich also leisten die EKR zu „hebeln“?

- Sie müssen sehr profitabel sein, also einen Sicherheitspuffer zwischen Rendite und Zinssatz besitzen.
- Sie müssen sichere, also gut prognostizierbare Zahlungsströme aufweisen.
- Vor allem Anbieter von Waren und Dienstleistungen des täglichen Ge-/Verbrauchs, wie Rasierern, Waschmittel, Kaffee usw., weil diese immer gekauft werden.
- Beispiele sind Coca Cola, Procter & Gamble, Nestlé, Unilever, McDonalds, Henkel...

Welche Unternehmen benötigen eine starke Eigenkapitalbasis?

- Vor allem zyklische Branchen wie Auto-, Maschinenbau, Chemie etc. müssen bei schlechter Konjunktur flexibel bleiben, um neue Investitionen zu tätigen oder schwere Marktphasen zu überleben.
- Wer kauft ein neues Auto während einer großen Krise, wenn der eigene Job bedroht ist? Kaum jemand! Deshalb musste die Politik in der letzten großen Krise zum Beispiel mit der Abwrackprämie eingreifen!

Fazit:

- Die EKR ist eine exzellente Rentabilitätskennziffer, allerdings muss man die Rahmenbedingungen sprich Verschuldung und Branche im Auge behalten.

1.2 Umsatzrendite

Was ist der Umsatz überhaupt?

- Umsatz ist der gesamte Betrag, den man für seinen Produktabsatz erhalten hat.
- Verkaufe ich in einem Jahr 10.000 Äpfel zu je 1€ pro Stück, so habe ich einen Umsatz von $10.000 \cdot 1€ = 10.000€$.

Wie berechnet man die Umsatzrendite?

- $\text{Umsatzrendite} = \text{Jahresüberschuss} / \text{Umsatzerlöse}$

Was sagt sie aus?

- Die Umsatzrendite gibt an, wie viel Cent Gewinn das jeweilige Unternehmen pro Euro Umsatz macht.
- Sie gibt also an, inwiefern das Unternehmen in der Lage ist, die Preise hoch zu halten und gleichzeitig seine Kosten zu senken.
- Hohe Umsatzrenditen erwirtschaften Unternehmen mit wenig Konkurrenz, Wettbewerbsvorteilen, Innovationsvorsprüngen, Alleinstellungsmerkmalen und/oder einem guten Image.

Welche Höhe der Umsatzrendite ist gut, welche schlecht?

- Ob die Umsatzrendite hoch oder niedrig ist, hängt stark von der jeweiligen Branche ab. Unternehmen, die mit Produkten handeln, die sie selbst nicht herstellen haben naturgemäß kleinere Margen. Aldi, Edeka, Metro, Elektronikmärkte, Drogerien etc. weisen meist Umsatzrenditen von 1-3% auf, selbst wenn sie sehr profitabel sind. Es ist ja auch logisch, dass Unternehmen, die mit fremden Produkten handeln einem viel stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sind, als Unternehmen, die eigene Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen auf den Markt bringen können.
- In der Regel beginnt eine gute Umsatzrendite bei 7%
- Alles unter 6% sollte genau analysiert werden, denn wäre Aldi an der Börse, wäre es wohl trotz niedriger Umsatzrendite ein interessantes Unternehmen. Apple hat sicher eine hohe Umsatzrendite, doch mache ich mit 100 Millionen Stück Butter, einer Milliarde Kilo Nudeln, 400 Millionen Deodosen usw., vielleicht trotz [3% Umsatzrendite](#) mehr Gewinn als mit 20 Millionen iPhones, die eine [Umsatzrendite von 22% erwirtschaften](#). Hier könnte man zum Beispiel schauen, ob das Umsatzwachstum bei Aldi größer ist und die Gewinne daher langfristig höher steigen, als bei profitableren Unternehmen wie Apple. Aber reden wir nicht groß drum herum: Wir suchen natürlich nach Unternehmen mit der höchstmöglichen Profitabilität und wollen hohe Umsatzrenditen sehen!

Fazit:

- Die Umsatzrendite ist wichtig, um zu erkennen, wie viel Marktmacht ein Unternehmen hat, also inwiefern es die Möglichkeit hat, hohe Preise zu verlangen.
- Wir wünschen uns über 7% Umsatzrendite!

Mit Freunden teilen: