



DVFA Small Cap Reporting Standards



Version 1.1
Juli 2012



Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management

Vorwort

Die Small Cap Reporting Standards (SCRS) wurden in den vergangenen zwei Jahren vom DVFA-Arbeitskreis Small Caps entworfen. Sie basieren auf Informationsbedürfnissen von Investoren und Finanzanalysten und sind dazu konzipiert, mittelständischen Unternehmen die Kommunikation mit Aktien- und auch Anleiheninvestoren zu erleichtern. Die SCRS bestehen aus einem Entry Level und einem Prime Level, der alle Kriterien der SCRS enthält. Die zehn Kriterien des Entry Level sind farblich umrandet.

Mittelständische Unternehmen werden eingeladen, SCRS für ihre Kapitalmarktkommunikation zu verwenden. Dabei helfen SCRS Unternehmen nicht nur dabei, wesentliche Informationen in strukturierter und damit vergleichbarer Form zu kommunizieren, sondern dienen auch als internes Werkzeug für die Vorbereitung von Investorengesprächen. Die DVFA ist davon überzeugt, dass gerade kleine und mittelgroße Unternehmen potenziellen und aktuellen Investoren und Finanzanalysten die Informationsverarbeitung erleichtern können, in dem sie die SCRS anwenden, und damit Informationsbedürfnissen und Fragen zuvorkommen.

1. Small & Mid Caps - Begriffsbestimmung

In den drei Segmenten Prime Standard, General Standard und Entry Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse notieren überschlägig ca. 800 Unternehmen. Small Caps werden in den angelsächsischen Kapitalmärkten definiert als Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von \$ 250 Mio. - 1 Mrd. Unterhalb von \$ 250 Mio. spricht man in den USA von Micro Caps, unterhalb von \$ 50 Mio. von Nano Caps. Nach Angaben der Deutsche Börse entfallen auf den DAX30 ca. 95 % der Handelsumsätze an einem durchschnittlichen Handelstag, d.h. ca. 800 Unternehmen teilen sich die restlichen 5 % Handelsumsatz. Unterstellt man dadurch bedingt Liquiditätsbeschränkungen bei Unternehmen unterhalb des DAX30 und zieht die teilweise geringe Marktkapitalisierung selbst im TecDAX, MDAX und SDAX in den Vergleich, wird klar, dass ein Gros der ca. 750 Unternehmen sich zumindest in angelsächsischen Kapitalmärkten als Small oder Mid Caps qualifizieren.

Die akademische Arbeit von Petra Oetken¹ hat eruiert, dass auf der Grundlage von < 100 Mio. EUR Marktkapitalisierung in 2009 ca. 500 Unternehmen am deutschen Kapitalmarkt als Small Caps gelten. Eine Kontrolluntersuchung in 2010 ergab eine Stichprobe von ca. 480 Unternehmen. Ca. 60 % der börsennotierten Unternehmen machen durchschnittlich und gemittelt ca. 1,8 % der Aktienumsätze an den deutschen Wertpapierbörsen aus.

Investments wie auch die Finanzanalyse im Small- und Mid-Cap-Segment unterliegen speziellen Rahmenbedingungen:

- geringe Liquidität der Aktie, keine Präsenz in Indizes, Mainstream-Investorengruppen scheiden häufig aus;
- Investoren wie High Net Worth Individuals (HNWI) oder spezialisierte Investoren sind zahlenmäßig unterrepräsentiert und für Unternehmen schwerer zu erreichen;
- vergleichsweise dünne Coverage aufgrund geringer Handelsumsätze;
- personelle Ausstattung der IR-Abteilungen;

Dazu kommen aus der Forschung bekannte Phänomene, die Small und Mid Caps insbesondere in Zeiten volatiler oder fallender Aktienmärkte extrem treffen können:

- höheres Risiko im Vergleich zu Large Caps aufgrund von Aktienpreis-Volatilität, unsicherer Dividenden-Ausschüttung, höhere Anfälligkeit für ökonomische Zyklizität²;
- höhere Market Impact Cost und Delay Cost³.

¹ Oetken (2010). Die deutschen Small Caps. Definition, Situation und Finanzkommunikation. Diplomica Verlag

² Pradhuman (2000). Small Cap Dynamics. Bloomberg Professional Library

³ Rieves/Lefebvre. „Investor Relations and Microcap Companies“. In: Cole (Ed.) (2004). The New Investor Relations. Bloomberg Professional Library

2. Problemstellung Reporting

Die Verfügbarkeit von Daten von Unternehmen aus dem Small- und Mid-Cap-Segment über Datenbanken, die von Investoren und Finanzanalysten überwiegend genutzt werden (z.B. Bloomberg, Thomson Reuters, FactSet, Compustat etc.) ist limitiert. Daten sind häufig veraltet bzw. die Granularität ist unzureichend.

Dieser Umstand wiegt umso schwerer, wenn in Betracht gezogen wird, dass ein ausreichender Bekanntheitsgrad von mittelständischen Unternehmen nicht vorausgesetzt werden kann. Dies betrifft insbesondere Angaben zum Geschäftsmodell, zu Produkten, zu Märkten und auch für Daten zur finanziellen Performance, die nicht über Rechnungslegungsstandards abgedeckt werden.

Liegt der Börsengang des Unternehmens noch in der jüngeren Vergangenheit, gibt es einen Verkaufsprospekt, der zum Zeitpunkt des IPOs in aller Regel eine ausreichende Datendichte aufweist. Nach dem IPO sind diese Daten allerdings schnell veraltet. Bei Unternehmen, die bereits seit mehreren Jahren notiert sind, sind etwaige Verkaufsprospekte oder Daten, die zum Zeitpunkt des Börsenganges berichtet wurden, nicht mehr relevant oder aussagefähig.

Investoren und Finanzanalysten, die sich mit Small und Mid Caps auseinandersetzen, sind aus den oben genannten Gründen häufig gezwungen, sich mit Schätzungen zu behelfen, insbesondere in Aspekten, die die Zukunftsfähigkeit oder die Wachstumschancen des Unternehmens betreffen.

3. Small Cap Reporting Standards (SCRS)

A. Funktion

- ist Berichtsstruktur, die Anforderungen von Investment Professionals an Small und Mid Caps wiedergibt;
- geht über gesetzliche und/oder durch das Listing bedingte Transparenzanforderungen hinaus;
- enthält 29 definierte Posten;
- dient sowohl der Investmentanalyse ("stock selection") wie auch kontinuierlicher Analyse ("ongoing coverage");
- wird Unternehmen kostenfrei zur Verfügung gestellt.

B. Struktur/Inhalte

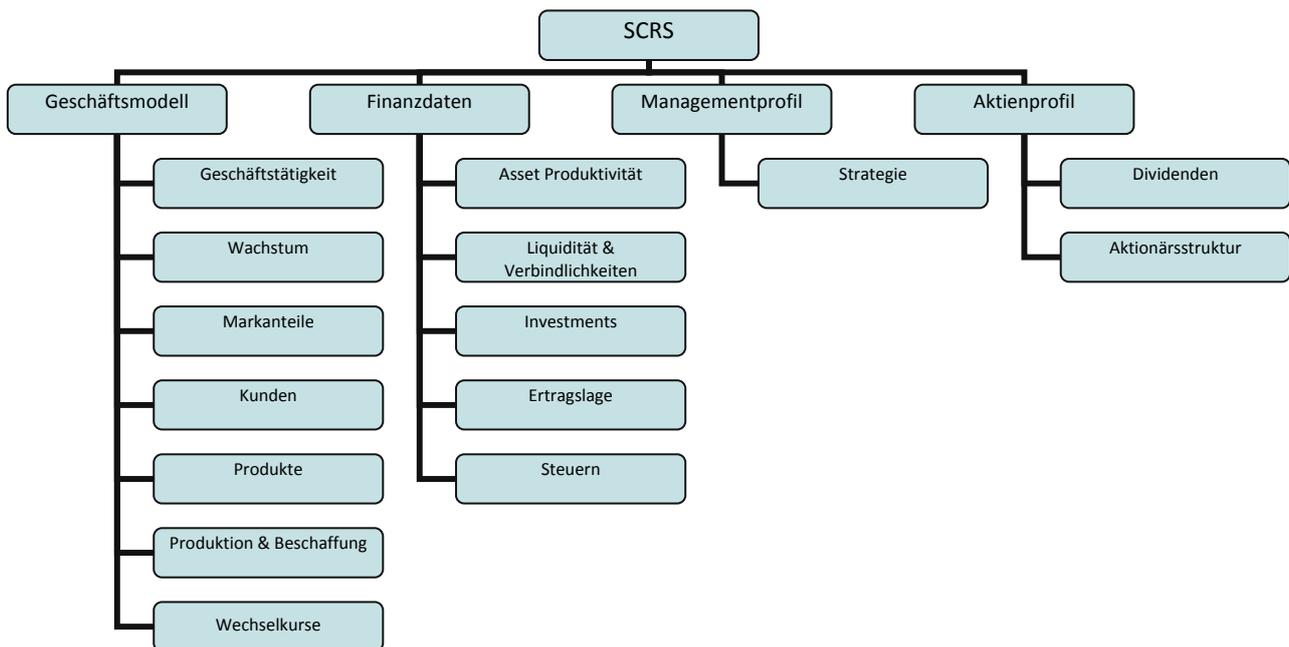


Fig. 1: Struktur der Small Cap Reporting Standards

C. Berichtsposten

- sind standardisiert (Vergleichbarkeit!);
- können narrativ oder quantifiziert sein;
- enthalten eindeutige ID und Zuordnung zu Berichtsaspekt und Kategorie;
- Datenformate werden vorgegeben;
- Unterteilung in
 - Profildaten - werden einmal aufgesetzt und nur bei Bedarf verändert;
 - Performancedaten - werden unterjährig berichtet.

| Kategorie | Rubrik | Datentyp | ID | Posten | Datenformat | Darstellung |
|-----------------|--------------------|-------------|-------|---|-------------------|---|
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM101 | 1.1 Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens? | Liste Kennzahl | Welche Geschäftsaktivitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben? Welche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft? |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM102 | 1.2 Wo liegen die Markteintrittsbarrieren in Ihrem Geschäft? | Liste | Sind folgende Markteintrittsbarrieren zu finden: Technologie, Kapitalintensität, Patente, Lizenzen, Genehmigungen, Zugang zum Rohstoffen, Marktgröße (Nischenmarkt), Exklusivrechte etc.? |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM104 | 1.3 Welche sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren Ihres Geschäftes? | Liste | Mögliche Erfolgsfaktoren sind Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft, die beste Forschung und Entwicklung oder der beste Vertrieb der Branche |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM106 | 1.4 Wo liegt das Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens? | Liste | Darstellung der Alleinstellungsmerkmale und Abgrenzungen zur Peer |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Performance | BM108 | 1.5 In welchem regulatorischen Umfeld arbeitet Ihr Unternehmen? Benennung von Gesetzen und Verordnungen / zu erwartende Änderungen und Auswirkungen auf das Geschäftsmodell / Besondere Genehmigungen | Tabelle | Spalte A: Name des Gesetzes oder der Verordnung Spalte B: Potenzielle Auswirkung auf das Geschäftsmodell in Mio. EUR |
| Geschäftsmodell | Wachstum | Profil | BM201 | 2.1 Was sind die Haupttreiber für das Wachstum? Gehen Sie insb. auf die wichtigsten Engpassfaktoren zum Erzielen des angestrebten Wachstums ein. | Liste | Auflistung der Gründe und Engpassfaktoren (z.B. qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierung, vorhandene Kapazitäten bei Dritten (Partnern)) sowie Detailinformationen. |
| Geschäftsmodell | Marktanteil | Profil | BM401 | 3.1 Wie fragmentiert ist die Anbieterstruktur auf dem Markt in dem sie aktiv sind? | Kennzahl Liste | Welchen Anteil des Marktes in % besitzen die fünf größten Unternehmen Ihrer Peer-Group? |
| Geschäftsmodell | Marktanteil | Profil | BM402 | 3.2 Wie hoch ist der Marktanteil Ihres Unternehmens in den drei wichtigsten Zielmärkten und in dem wichtigsten regionalen Absatzmarkt? | Tabelle | Spalte A: Benennung Zielmarkt bzw. regionaler Absatzmarkt Spalte B: Relativer Marktanteil in Prozent Spalte C: Referenzunternehmen für relativen Marktanteil |

Fig. 2: Auszug aus den Small Cap Reporting Standards

D. Berichtsformat

Szenario 1:

- Unternehmen berichtet nach SCRS, nutzt aber Berichte im Rahmen üblicher Kommunikation;
- Format z.B. Papier, Homepage.

Szenario 2:

- Unternehmen nutzen DVFA;
- DVFA sammelt SCRS-Berichte und veröffentlicht diese über Homepage und im Rahmen von DVFA-Konferenzen;
- Bei Erreichung einer kritischen Masse von 100 Unternehmen wird die DVFA eine Datenbanklösung zur Verfügung stellen.

Erläuterungen

Die Small Cap Reporting Standards sind wie folgt strukturiert:

1. Rubrik z.B. Geschäftstätigkeit, Wachstum, Marktanteil

1.1. Reporting Element

Datentyp

Datenformat

Erläuterung

Datentyp: versteht sich als Hinweis darauf, ob es sich

a) um generelles Profilvermerkmal handelt, das vom Unternehmen bei der ersten Abfassung der SCRS berichtet wird, danach in aller Regel nur anlassbezogen verändert werden soll;

b) um ein Performance-bezogenes Element handelt, das mindestens 1x p.a. vom Unternehmen aktualisiert werden sollte.

Datenformat: bezieht sich auf die Darstellung des Elements, d.h. ob das Element z.B. in Form einer Liste, einer Aufzählung, einer Tabelle oder narrativ berichtet werden soll.

ID: jedes Element hat eine eindeutige ID, die es dem Unternehmen sowie dem Nutzer erlaubt, Elemente eindeutig zu identifizieren. Im Zuge der Weiterentwicklung der SCRS können Elemente in Zeitläufen und Zeitreihen identifiziert werden.

Geschäftsmodell

1. Geschäftstätigkeit

1.1. Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens?

(ID: BM101)

Datentyp: Profil

Datenformat: Liste, Kennzahl

Erläuterung:

Welche Geschäftsaktivitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben? Welche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft?

- Geschäftsaktivität 1
- Geschäftsaktivität 2
- Geschäftsaktivität 3

Kennzahlen

- Personalaufwandsquote
- EBIT-Marge
- Return on Equity
- Umsatz pro Mitarbeiter

Geschäftsmodell

1.2. Wo liegen die Markteintrittsbarrieren in Ihrem Geschäft?
(ID: BM102)

Datentyp: Profil
Datenformat: Liste

Erläuterung:

Sind folgende Markteintrittsbarrieren zu finden: Technologie, Kapitalintensität, Patente, Lizenzen, Genehmigungen, Zugang zum Rohstoffen, Marktgröße (Nischenmarkt), Exklusivrechte etc.?

- Markteintrittsbarriere 1
- Markteintrittsbarriere 2
- Markteintrittsbarriere 3

1.3. Welche sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren Ihres Geschäftes?
(ID: BM104)

Datentyp: Profil
Datenformat: Liste

Erläuterung:

Mögliche Erfolgsfaktoren sind Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft, die beste Forschung und Entwicklung oder der beste Vertrieb der Branche

- Erfolgsfaktor 1
- Erfolgsfaktor 2
- Erfolgsfaktor 3

1.4. Wo liegt das Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens?
(ID: BM106)

Datentyp: Profil
Datenformat: Liste

Erläuterung:

Darstellung der Alleinstellungsmerkmale und Abgrenzungen zu Peers

- Alleinstellungsmerkmal und Abgrenzung 1
- Alleinstellungsmerkmal und Abgrenzung 2
- Alleinstellungsmerkmal und Abgrenzung 3

Geschäftsmodell

1.5. In welchem regulatorischen Umfeld arbeitet Ihr Unternehmen? Benennung von Gesetzen und Verordnungen/zu erwartende Änderungen und Auswirkungen auf das Geschäftsmodell/Besondere Genehmigungen
(ID: BM108)

Datentyp: Performance
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Name des Gesetzes oder der Verordnung | Potenzielle Auswirkung auf das Geschäftsmodell in Mio. EUR |
|---------------------------------------|--|
| | |
| | |

2. Wachstum

2.1. Was sind die Haupttreiber für das Wachstum? Gehen Sie insb. auf die wichtigsten Engpassfaktoren zum Erzielen des angestrebten Wachstums ein.
(ID: BM201)

Datentyp: Profil
Datenformat: Liste

Erläuterung:

Auflistung der Gründe und Engpassfaktoren (z.B. qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierung, vorhandene Kapazitäten bei Dritten (Partnern)) sowie Detailinformationen.

- Haupttreiber 1
- Haupttreiber 2
- Haupttreiber 3
- Engpassfaktor 1
- Engpassfaktor 2
- Engpassfaktor 3

Geschäftsmodell

3. Marktanteile

3.1. Wie fragmentiert ist die Anbieterstruktur auf dem Markt in dem sie aktiv sind?
(ID: BM401)

Datentyp: Profil
Datenformat: Kennzahl, Liste

Erläuterung:

Welchen Anteil des Marktes in Prozent besitzen die fünf größten Unternehmen Ihrer Peer-Group?
Alternativ: Welchen Umsatz erzielen die fünf größten Unternehmen Ihrer Peer-Group?

| Unternehmen | Marktanteil oder Umsatz in EUR |
|-------------|--------------------------------|
| | |
| | |

3.2. Wie hoch ist der Marktanteil Ihres Unternehmens in den drei wichtigsten Zielmärkten und in dem wichtigsten regionalen Absatzmarkt?
(ID:BM402)

Datentyp: Profil
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Benennung Zielmarkt bzw. regionaler Absatzmarkt | Relativer Marktanteil in Prozent | Referenzunternehmen für relativen Marktanteil |
|---|----------------------------------|---|
| | | |
| | | |

4. Kunden

4.1. Erläutern Sie die Diversifikation Ihrer Kundenbasis. Welchen Umsatzanteil haben jeweils die fünf größten Kunden und welche sind das?
(ID: BM501)

Dateityp: Profil
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Kunde | Anteil am Umsatz in Prozent | Anmerkung |
|-------|-----------------------------|-----------|
| | | |
| | | |

Geschäftsmodell

4.2. Welche Maßnahmen haben Sie eingeführt, um die Kundenbindung zu optimieren?
(ID: BM502)

Datentyp: Profil
Datenformat: Liste

Erläuterung:

Maßnahmen zur Optimierung der Kundenbindung

- Maßnahme 1
- Maßnahme 2
- Maßnahme 3

5. Produkte

5.1. Welche sind die wichtigsten Substitutionsprodukte? Wie hoch stufen Sie das Substitutionsrisiko ein?
(ID: BM603)

Datentyp: Profil
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Name des Substitutionsprodukts | Einstufung Substitutionsrisiko |
|--------------------------------|--------------------------------|
| | |
| | |

6. Produktion & Beschaffung

6.1. Wie sieht die Zuliefererstruktur Ihres Unternehmens aus?
(ID: BM808)

Datentyp: Profil
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Name der Zulieferer Vorschlag: Verhältnis zu Zulieferer A, Zulieferer B ... | Produkte | Maßnahmen und Umgang in Bezug auf evtl. Abhängigkeits- risiken |
|---|----------|--|
| | | |
| | | |

Finanzdaten

7. Wechselkurse

7.1. Wie hoch ist der Einfluss des größten Wechselkursrisikos auf der Beschaffungs- und Absatzseite? Wie ist die Strategie des Unternehmens in Bezug auf Wechselkursrisiken?
(ID: BM905)

Datentyp: Performance
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Währungswechsel | Auswirkungen bei einem Anstieg der Referenzwährung um 10 % in EUR | Auswirkungen bei einem Sinken der Referenzwährung um 10 % in EUR |
|-----------------|---|--|
| | | |
| | | |

7.2. Bestehen weitere makroökonomische Risiken und wenn ja, welche?
(ID: BM907)

Datentyp: Profil
Datenformat: Text, limitiert, max. 250 Wörter

Erläuterung:

Beschreibung der Sensitivitäten wie zum Beispiel Auflösung "Rohstoff, Zinsen, Energie, BIP, Tarifabschlüsse etc."

8. Asset-Produktivität

8.1. Wie hoch ist die Kapitalintensität Ihres Geschäftes und worauf ist die Kapitalintensität zurückzuführen?
(ID: FP102)

Datentyp: Performance
Datenformat: Kennzahlen + Kontextdaten

Erläuterung:

Wie hoch ist das betriebsnotwendige Kapital (Sachanlagevermögen + Working Capital) Ihres Unternehmens absolut und in Prozent vom Umsatz? Wie hoch ist das nichtbetriebsnotwendige Kapital Ihres Unternehmens und welche Vermögenspositionen verbergen sich hinter dem nichtbetriebsnotwendigen Kapital?

Kennzahlen:

- Betriebsnotwendiges Kapital, absolut
- Betriebsnotwendiges Kapital, in Prozent vom Umsatz
- Nichtbetriebsnotwendiges Kapital, absolut

Finanzdaten

8.2. Welche und wie viele Patente, Urheberrechte und Schutzrechte werden gehalten (intellectual property)? Welche Relevanz haben diese?

(ID: FP107)

Datentyp: Performance

Datenformat: Liste

Erläuterung:

Patente:

- Patent 1
- Patent 2
- Patent 3

Urheberrechte und Schutzrechte:

- Urheberrecht und Schutzrecht 1
- Urheberrecht und Schutzrecht 2
- Urheberrecht und Schutzrecht 3

8.3. Sind Fremdlizenzen, fremde Patente oder Ähnliches wichtig, um das Unternehmen zu führen und wenn ja, welche?

(ID: FP108)

Datentyp: Profil

Datenformat: Text, limitiert

Erläuterung:

(max. 250 Wörter)

9. Liquidität & Verbindlichkeiten

9.1. Die wichtigsten Finanzkennzahlen: Nettoverschuldung/EBITDA, Eigenkapitalquote, Net Working Capital zum Umsatz

(ID: FP303)

Datentyp: Performance

Datenformat: Kennzahl

Erläuterung:

- Nettoverschuldung/EBITDA
- Eigenkapitalquote
- Net Working Capital zum Umsatz in Prozent

Finanzdaten

9.2. Informationen zu Off-Balance Assets/Liabilities (ID: FP308)

Datentyp: Performance
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Posten | Betrag in EUR |
|--------|---------------|
| | |
| | |

10. Investments

10.1. Wie teilt sich die Gesamt-CapEx auf die Einzelpositionen auf? (ID: FP401)

Datentyp: Performance
Datenformat: Kennzahl

Erläuterung:

| CapEx-Typ; Ersatzinvestitionen, Erweiterungsinvestitionen und Markenpflege | Betrag in EUR |
|--|---------------|
| | |
| | |

11. Ertragslage

11.1. Welche Konzern-Guidance für das Ergebnis geben Sie für das laufende Jahr? (ID: FP501)

Datentyp: Performance
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Szenario | EBIT guidance in EUR, \$ | Ergebnis pro Aktie in EUR, \$ |
|-------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Laufendes Geschäftsjahr | | |
| Best-Case-Szenario | | |
| Worst-Case-Szenario | | |

Finanzdaten

11.2. Welche Konzern-Guidance für den Umsatz geben Sie für das laufende Jahr?

(ID: FP502)

Datentyp: Performance

Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Szenario | Umsatz-Guidance in EUR, \$ |
|-------------------------|----------------------------|
| Laufendes Geschäftsjahr | |
| Best-Case-Szenario | |
| Worst-Case-Szenario | |

11.3. Welchen Preisänderungsrisiken ist Ihr Unternehmen ausgesetzt und wie sah die Preisentwicklung in den letzten acht Quartalen aus?

(ID: FP506)

Datentyp: Performance

Datenformat: Liste

Erläuterung:

Beschreiben Sie die Preisänderungsrisiken auf der Beschaffungs- und Absatzseite (z.B. welche Leistungen auf der Beschaffungs- und Absatzseite sind mit bestimmten Produkten/Waren/Makrogrößen indexiert?) Geben Sie die Preisänderungsraten der letzten acht Quartale für die wichtigsten Beschaffungs- und Absatzprodukte an?

12. Steuern

12.1. Sind Verlustvorträge in der Gruppe vorhanden?

(ID: FP601)

Datentyp: Performance

Datenformat: Liste

Erläuterung:

| Name des Tochterkonzerns | Höhe des übertragenen Verlustes | Höhe der latent aktivierten Steuern | Stichwortartige Erläuterung der Annahmen (Steuer-Quote, wenn rentabel?) |
|--------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|---|
| | | | |
| | | | |

Finanzdaten

12.2. Benennen Sie die steuerlichen Risiken und stufen Sie diese ein. Wo sehen Sie Ihre Steuerquote in den nächsten Jahren?

(ID: FP603)

Datentyp: Performance

Datenformat: Text, limitiert

Erläuterung:

(max. 200 Wörter)

Managementprofil

13. Strategie

13.1. Wie sieht die strategische Zusammensetzung Ihres Produktportfolios aus?

(ID: MP301)

Datentyp: Profil

Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Produktportfolio | Marktwachstum | Marktanteil | Umsatz in Mio. EUR |
|------------------|---------------|-------------|--------------------|
| | | | |
| | | | |

13.2. Beschreiben Sie die Eckpunkte der gegenwärtig verfolgten Strategie.

(ID: MP302)

Datentyp: Profil

Datenformat: Text, limitiert, max. 1.000 Wörter

Erläuterung:

Beschreiben Sie die Strategie Ihres Unternehmens in Bezug auf folgende Punkte: Marktposition (Befestigung und Ausbau der Marktposition), regionale Expansion, möglicher Ausbau der Kundschaft (neue Kundensegmente), Kostenposition (wie soll die Kostenführerschaft gefestigt bzw. ausgebaut werden?), Innovationen (in welchen Innovationen wird investiert?), Portfoliozusammensetzung (Veräußerungen und/oder Kauf von neuen Geschäftsbereichen), Differenzierungsstrategie auf dem Markt.

Aktienprofil

14. Dividenden

14.1. Wie ist Ihre zukünftige Dividendenpolitik?
(ID: SD101)

Datentyp: Performance
Datenformat: Text, max. 250 Wörter, Kennzahl, prozentual

Erläuterung:

Mit welcher Ausschüttungsquote planen Sie langfristig?

15. Aktionärstruktur

15.1. Zusammensetzung der Aktionärsstruktur
(ID: SD102)

Datentyp: Performance
Datenformat: Tabelle

Erläuterung:

| Name des Investors | Aktienanteil in Prozent |
|--------------------|-------------------------|
| | |
| | |

Anhang

i. Small Cap Reporting Standards in tabellarischer Form

Geschäftsmodell

| Kategorie | Rubrik | Datentyp | ID | Posten | Datenformat | Darstellung |
|-----------------|--------------------------|-------------|-------|--|------------------------------------|---|
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM101 | 1.1. Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens? | Liste Kennzahl | Welche Geschäftsaktivitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben? Welche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft? |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM102 | 1.2. Wo liegen die Markteintrittsbarrieren in Ihrem Geschäft? | Liste | Sind folgende Markteintrittsbarrieren zu finden: Technologie, Kapitalintensität, Patente, Lizenzen, Genehmigungen, Zugang zum Rohstoffen, Marktgröße (Nischenmarkt), Exklusivrechte etc.? |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM104 | 1.3. Welche sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren Ihres Geschäftes? | Liste | Mögliche Erfolgsfaktoren sind Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft, die beste Forschung und Entwicklung oder der beste Vertrieb der Branche |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM106 | 1.4. Wo liegt das Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens? | Liste | Darstellung der Alleinstellungsmerkmale und Abgrenzungen zur Peer |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Performance | BM108 | 1.5. In welchem regulatorischen Umfeld arbeitet Ihr Unternehmen? Benennung von Gesetzen und Verordnungen / zu erwartende Änderungen und Auswirkungen auf das Geschäftsmodell / Besondere Genehmigungen | Tabelle | Spalte A: Name des Gesetzes oder der Verordnung Spalte B: Potenzielle Auswirkung auf das Geschäftsmodell in Mio. EUR |
| Geschäftsmodell | Wachstum | Profil | BM201 | 2.1. Was sind die Haupttreiber für das Wachstum? Gehen Sie insb. auf die wichtigsten Engpassfaktoren zum Erzielen des angestrebten Wachstums ein. | Liste | Auflistung der Gründe und Engpassfaktoren (z. B. qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierung, vorhandene Kapazitäten bei Dritten (Partnern)) sowie Detailinformationen. |
| Geschäftsmodell | Marktanteil | Profil | BM401 | 3.1. Wie fragmentiert ist die Anbieterstruktur auf dem Markt in dem sie aktiv sind? | Kennzahl Liste | Welchen Anteil des Marktes in % besitzen die fünf größten Unternehmen Ihrer Peer-Group? |
| Geschäftsmodell | Marktanteil | Profil | BM402 | 3.2. Wie hoch ist der Marktanteil Ihres Unternehmens in den drei wichtigsten Zielmärkten und in dem wichtigsten regionalen Absatzmarkt? | Tabelle | Spalte A: Benennung Zielmarkt bzw. regionaler Absatzmarkt Spalte B: Relativer Marktanteil in Prozent Spalte C: Referenzunternehmen für relativen Marktanteil |
| Geschäftsmodell | Kunden | Profil | BM501 | 4.1. Erläutern Sie die Diversifikation Ihrer Kundenbasis. Welchen Umsatzanteil haben jeweils die fünf größten Kunden und welche sind das? | Tabelle | Spalte A: Kunde Spalte B: Anteil am Umsatz in Prozent |
| Geschäftsmodell | Kunden | Profil | BM502 | 4.2. Welche Maßnahmen haben Sie eingeführt, um die Kundenbindung zu optimieren. | Liste | Maßnahmen zur Optimierung der Kundenbindung |
| Geschäftsmodell | Produkte | Profil | BM603 | 5.1. Welche sind die wichtigsten Substitutionsprodukte? Wie hoch stufen Sie das Substitutionsrisiko ein? | Tabelle | Spalte A: Name des Substitutionsproduktes Spalte B: Einstufung Substitutionsrisiko |
| Geschäftsmodell | Produktion & Beschaffung | Profil | BM808 | 6.1. Wie sieht die Zuliefererstruktur Ihres Unternehmens aus? | Tabelle | Spalte A: Name der Zulieferer Vorschlag: Verflechtung zu Zulieferer A, Zulieferer B... Spalte B: Produkte Spalte C: Maßnahmen und Umgang in Bezug auf evtl. Abhängigkeitsrisiken |
| Geschäftsmodell | Wechselkurse | Performance | BM905 | 7.1. Wie hoch ist der Einfluss des größten Wechselkursrisikos auf der Beschaffungs- und Absatzseite? Wie ist die Strategie des Unternehmens in Bezug auf Wechselkursrisiken? | Tabelle | Spalte A: Währungswechsel Spalte B: Auswirkungen bei einem Anstieg der Referenzwährung um 10% in EUR |
| Geschäftsmodell | Wechselkurse | Profil | BM907 | 7.2. Gibt es zusätzliche makroökonomische Risiken und wenn ja, welche? | Text, limitiert Max. 250 Wörter | Beschreibung der Sensitivitäten wie zum Beispiel/Auflösung "Rohstoff, Zinsen, Energie, BIP, Tarifabschlüsse etc." |

Anhang

Finanzdaten

| Kategorie | Rubrik | Datentyp | ID | Posten | Datenformat | Darstellung |
|-------------|--------------------------------|-------------|-------|--|--------------------------|---|
| Finanzdaten | Asset-Produktivität | Performance | FP102 | 8.1 Wie hoch ist die Kapitalintensität Ihres Geschäftes und worauf ist die Kapitalintensität zurückzuführen? | Kennzahl Kontextdaten | Wie hoch ist das betriebsnotwendige Kapital (Sachanlagevermögen + Working Capital) Ihres Unternehmens absolut und in % vom Umsatz? Wie hoch ist das nichtbetriebsnotwendige Kapital Ihres Unternehmens und welche Vermögenspositionen verbergen sich hinter dem nichtbetriebsnotwendigen Kapital? Anzahl der Patente, Urheberrechte und Schutzrechte |
| Finanzdaten | Asset-Produktivität | Performance | FP107 | 8.2 Welche und wie viele Patente, Urheberrechte und Schutzrechte werden gehalten (intellectual property)? Welche Relevanz haben diese? | Liste | |
| Finanzdaten | Asset-Produktivität | Profil | FP108 | 8.3 Sind Fremdlizenzen, Fremde Patente oder Ähnliches wichtig, um das Unternehmen zu führen und wenn ja, welche? | Text, limitiert | (Max. 250 Wörter) |
| Finanzdaten | Liquidität & Verbindlichkeiten | Performance | FP303 | 9.1 Die wichtigsten Finanzkennzahlen: Nettoverschuldung/EBITDA, Eigenkapitalquote, Net Working Capital zum Umsatz | Kennzahl | Nettoverschuldung/EBITDA, Eigenkapitalquote, Net Working Capital zum Umsatz in Prozent |
| Finanzdaten | Liquidität & Verbindlichkeiten | Performance | FP308 | 9.2 Informationen zu Off-Balance Assets/Liabilities | Tabelle | Spalte A: Posten Spalte B: Betrag in EUR, \$ |
| Finanzdaten | Investments | Performance | FP401 | 10.1 Wie teilt sich die Gesamt-CapEx auf die Einzelpositionen auf? | Tabelle | Spalte A: CapEx-Typ: Ersatzinvestitionen, Erweiterungsinvestitionen und Markenpflege; Spalte B: Betrag in EUR, \$ |
| Finanzdaten | Ertragslage | Performance | FP501 | 11.1 Welche Konzern-Guidance für das Ergebnis geben Sie für das laufende Jahr? | Tabelle | Spalte A: Szenario (Laufendes Geschäftsjahr, Best-Case-Szenario, Worst-Case-Szenario) Spalte B: EBIT guidance in EUR, \$ Spalte C: Ergebnis pro Aktie in EUR, \$ |
| Finanzdaten | Ertragslage | Performance | FP502 | 11.2 Welche Konzern-Guidance für den Umsatz geben Sie für das laufende Jahr? | Tabelle | Spalte A: Szenario (Laufendes Geschäftsjahr, Best-Case-Szenario, Worst-Case-Szenario) Spalte B: Umsatz-Guidance in EUR, \$ |
| Finanzdaten | Ertragslage | Performance | FP506 | 11.3 Welchen Preisänderungsrisiken ist Ihr Unternehmen ausgesetzt und wie sah die Preisentwicklung in den letzten acht Quartalen aus? | Liste | Beschreiben Sie die Preisänderungsrisiken auf der Beschaffungs- und Absatzseite (z.B. welche Leistungen auf der Beschaffungs- und Absatzseite sind mit bestimmten Produkten/Waren/Makrogröße indexiert?) Geben Sie die Preisänderungsraten der letzten acht Quartale für die wichtigsten Beschaffungs- und Absatzprodukte an? |
| Finanzdaten | Steuern | Performance | FP601 | 12.1 Sind Verlustvorträge in der Gruppe vorhanden? | Liste | Spalte A: Name des Tochterkonzerns Spalte B: Höhe des übertragenen Verlustes Spalte C: Höhe der latent aktivierten Steuern Spalte D: stichwortartige Erläuterung der Annahmen (Steuer-Quote, wenn rentabel?) |
| Finanzdaten | Steuern | Performance | FP603 | 12.2 Benennen Sie die steuerlichen Risiken und stufen Sie diese ein. Wo sehen Sie Ihre Steuerquote in den nächsten Jahren? | Text, limitiert | (Max. 200 Wörter) |

Anhang

Managementprofil

| Kategorie | Rubrik | Datentyp | ID | Posten | Datenformat | Darstellung |
|------------------|-----------|----------|-------|--|-------------------------------------|---|
| Managementprofil | Strategie | Profil | MP301 | 13.1 Wie sieht die strategische Zusammensetzung Ihres Produktportfolios aus? | Tabelle | Spalte A: Produktportfolio Spalte B: Marktwachstum Spalte C: Marktanteil Spalte D: Umsatz in Mio. EUR |
| Managementprofil | Strategie | Profil | MP302 | 13.2 Beschreiben Sie die Eckpunkte der gegenwärtig verfolgten Strategie. | Text, limitiert Max. 1000 Wörter | Beschreiben Sie die Strategie Ihres Unternehmens in Bezug auf folgende Punkte: Marktposition (Befestigung und Ausbau der Marktposition), regionale Expansion, möglicher Ausbau der Kundschaft (neue Kundensegmente), Kostenposition (wie soll die Kostenführerschaft gefestigt bzw. ausgebaut werden?), Innovationen (in welchen Innovationen wird investiert?), Portfoliozusammensetzung (Veräußerungen und/oder Kauf von neuen Geschäftsbereichen), Differenzierungsstrategie auf dem Markt |

Anhang

Aktienprofil

| Kategorie | Rubrik | Datentyp | ID | Posten | Datenformat | Darstellung |
|--------------|-------------------|-------------|-------|---|------------------|---|
| Aktienprofil | Dividenden | Performance | SD101 | 14.1 Wie ist Ihre zukünftige Dividendenpolitik? | Kennzahl Text | Mit welcher Ausschüttungsquote planen Sie langfristig? |
| Aktienprofil | Aktionärsstruktur | Performance | SD102 | 15.1 Zusammensetzung der Aktionärsstruktur | Tabelle | Spalte A: Name des Investors Spalte B: Aktienanteil in Prozent |

Anhang

ii. Small Cap Reporting Standards Entry Level in tabellarischer Form

| Kategorie | Rubrik | Datentyp | ID | Posten | Datenformat | Darstellung |
|------------------|--------------------------------|-------------|-------|---|-------------------------------------|---|
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM101 | 1.1 Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens? | Liste Kennzahl | Welche Geschäftsaktivitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben? Welche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft? |
| Geschäftsmodell | Geschäftstätigkeit | Profil | BM104 | 1.3 Welche sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren Ihres Geschäftes? | Liste | Mögliche Erfolgsfaktoren sind Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft, die beste Forschung und Entwicklung oder der beste Vertrieb der Branche |
| Geschäftsmodell | Wachstum | Profil | BM201 | 2.1 Was sind die Haupttreiber für das Wachstum? Gehen Sie insb. auf die wichtigsten Engpassfaktoren zum Erzielen des angestrebten Wachstums ein. | Liste | Auflistung der Gründe und Engpassfaktoren (z.B. qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierung, vorhandene Kapazitäten bei Dritten (Partnern)) sowie Detailinformationen. |
| Geschäftsmodell | Kunden | Profil | BM501 | 4.1 Erläutern Sie die Diversifikation Ihrer Kundenbasis. Welchen Umsatzanteil haben jeweils die fünf größten Kunden und welche sind das? | Tabelle | Spalte A: Kunde Spalte B: Anteil am Umsatz in Prozent |
| Geschäftsmodell | Wechselkurse | Performance | BM905 | 7.1 Wie hoch ist der Einfluss des größten Wechselkursrisikos auf der Beschäftigungs- und Absatzseite? Wie ist die Strategie des Unternehmens in Bezug auf Wechselkursrisiken? | Tabelle | Spalte A: Währungswechsel Spalte B: Auswirkungen bei einem Anstieg der Referenzwährung um 10% in EUR Spalte C: Auswirkungen bei einem Sinken der Referenzwährung um 10% in EUR |
| Geschäftsmodell | Wechselkurse | Profil | BM907 | 7.2 Gibt es zusätzliche makroökonomische Risiken und wenn ja, welche? | Text, limitiert Max. 250 Wörter | Beschreibung der Sensitivitäten wie zum Beispiel Auflösung "Rohstoff, Zinsen, Energie, BIP, Tarifausschlüsse etc." |
| Finanzdaten | Liquidität & Verbindlichkeiten | Performance | FP303 | 9.1 Die wichtigsten Finanzkennzahlen: Nettoverschuldung/EBITDA, Eigenkapitalquote, Net Working Capital zum Umsatz | Kennzahl | Nettoverschuldung/EBITDA, Eigenkapitalquote, Net Working Capital zum Umsatz in Prozent |
| Finanzdaten | Ertragslage | Performance | FP501 | 11.1 Welche Konzern-Guidance für das Ergebnis geben Sie für das laufende Jahr? | Tabelle | Spalte A: Szenario (Laufendes Geschäftsjahr, Best-Case-Szenario, Worst-Case-Szenario) Spalte B: EBIT-Guidance in EUR, \$ Spalte C: Ergebnis pro Aktie in EUR, \$ |
| Finanzdaten | Ertragslage | Performance | FP502 | 11.2 Welche Konzern-Guidance für den Umsatz geben Sie für das laufende Jahr? | Tabelle | Spalte A: Szenario (Laufendes Geschäftsjahr, Best-Case-Szenario, Worst-Case-Szenario) Spalte B: Umsatz-Guidance in EUR, \$ |
| Managementprofil | Strategie | Profil | MP302 | 13.2 Beschreiben Sie die Eckpunkte der gegenwärtig verfolgten Strategie. | Text, limitiert Max. 1000 Wörter | Beschreiben Sie die Strategie Ihres Unternehmens in Bezug auf folgende Punkte: Marktposition (Befestigung und Ausbau der Marktposition), regionale Expansion, möglicher Ausbau der Kundschaft (neue Kundensegmente), Kostenposition (wie soll die Kostenführerschaft gefestigt bzw. ausgebaut werden?), Innovationen (in welchen Innovationen wird investiert?), Portfoliozusammensetzung (Veräußerungen und/oder Kauf von neuen Geschäftsbereichen), Differenzierungsstrategie auf dem Markt |

Anhang

iii. Auszug Template Small Cap Reporting Standards/Small Cap Reporting Standards Entry Level

Download unter: http://www.dvfa.de/scrs_template bzw.

Download unter: http://www.dvfa.de/scrs_template_entry_level



Small Cap Reporting Standards

| Rubrik | Datentyp | ID | Posten |
|--------------------|----------|--------|--|
| Geschäftstätigkeit | Profil | BM1101 | 1.1 Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens? |

Welche Geschäftsaktivitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben? Welche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft?

| Kennzahlen | Kennzahl | Erhebungsjahr |
|------------------------|----------|---------------|
| Personalaufwandsquote | | |
| EBIT-Marge | | |
| Return on Equity | | |
| Umsatz pro Mitarbeiter | | |

© 2012 DVFA e.V. Änderungen vorbehalten

DVFA e.V.

Mainzer Landstraße 47a

D-60329 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69 - 26 48 48 0

Fax: +49 (0) 69 - 26 48 48 489

Mail: info@dvfa.de

Web: www.dvfa.de

DVFA – Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management

Die DVFA ist der Berufsverband der Investment Professionals. Aktuell gehören der DVFA ca. 1.600 persönliche Mitglieder an. Sie sind als Fach- und Führungskräfte bei über 400 Investmenthäusern, Banken sowie Fondsgesellschaften oder als unabhängige Kapitalmarktdienstleister tätig. Die DVFA sichert die Glaubwürdigkeit der Berufsangehörigen und die Integrität des Marktes durch eine internationalen Standards entsprechende Aus- und Weiterbildung, durch die Bereitstellung von Plattformen für die professionelle Finanzkommunikation sowie durch effektive Selbstregulierung.

Über EFFAS, den Dachverband der europäischen Analystenvereinigungen, bietet die DVFA Zugang zu einer paneuropäischen Plattform mit über 17.000 Berufsangehörigen in 27 Nationen. Über die Association of Certified International Investment Analysts (ACIIA) ist der Verband an ein weltweites Netzwerk von über 60.000 Investment Professionals angeschlossen.

Bilder: www.shutterstock.com

ISBN: 978-3-928759-21-2

© 2012 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.