



DVFA Small Cap Reporting Standards



Version 1.0
August 2011



Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management

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 schwer 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 30 definierte Posten;
- dient sowohl der Investmentanalyse ("stock selection") wie auch kontinuierlicher Analyse ("ongoing coverage");
- wird Unternehmen kostenfrei zur Verfügung gestellt.

B. Struktur/Inhalte

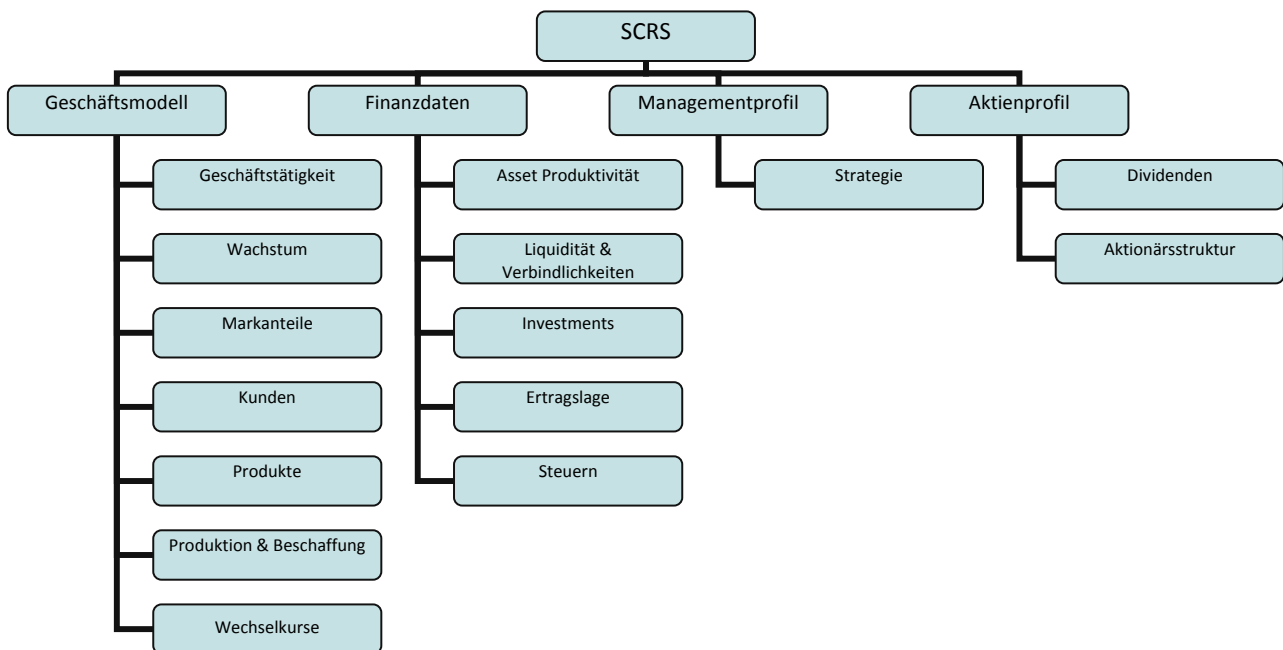


Fig. 1: Struktur der Small Cap Reporting Standards

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.

No.	Kategorie	Thema	Datentyp	ID	Posten	Datenformat	Darstellung
1	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM101	Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens?	Liste Kennzahl	Welche Geschäftsaktivitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben? Welche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft?
2	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM102	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.?
3	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM104	Welche sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren Ihres Geschäftes?	Liste	Mögliche Erfolgsfaktoren sind Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft, die beste Forschung und Entwicklung oder der beste Vertrieb der Branche
4	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM106	Wo liegt das Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens?	Liste	Darstellung der Alleinstellungsmerkmale und Abgrenzungen zur Peer
5	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Performance	BM108	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
6	Geschäftsmodell	Wachstum	Profil	BM201	Was sind die Haupttreiber für das Wachstum?	Liste	Auflistung der Gründe und Detailinformationen
7	Geschäftsmodell	Wachstum	Profil	BM202	Welche sind die wichtigsten Engpässe zum Erzielen des angestrebten Wachstums?	Liste	Listen Sie die Engpässe auf (wie z.B. qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierung, vorhandene Kapazitäten bei Dritten (Partnern)).
8	Geschäftsmodell	Marktanteil	Profil	BM401	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? Alternativ: Welchen Umsatz erzielen die fünf größten Unternehmen Ihrer Peer-Group? Spalte A: Unternehmen Spalte B: Umsatz monetär
9	Geschäftsmodell	Marktanteil	Profil	BM402	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?
(ID: BM201)

Datentyp: Profil
Datenformat: Liste

Erläuterung:

Auflistung der Gründe und Detailinformationen

2.2. Welche sind die wichtigsten Engpassfaktoren zum Erzielen des angestrebten Wachstums?
(ID: BM202)

Datentyp: Profil
Datenformat: Liste

Erläuterung:

Listen Sie die Engpassfaktoren auf (wie z.B. qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierung, vorhandene Kapazitäten bei Dritten (Partnern)).

- 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 % 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 Sensitivitäten 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 % 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 % 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, Netto Working Capital zum Umsatz

(ID: FP303)

Datentyp: Performance

Datenformat: Kennzahl

Erläuterung:

- Nettoverschuldung/EBITDA
- Eigenkapitalquote
- Netto 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 %

Anhang

i. Small Cap Reporting Standards in tabellarischer Form

Geschäftsmodell

No.	Kategorie	Thema	Datentyp	ID	Posten	Datenformat	Darstellung
1	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM101	Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens?	Liste Kennzahl	Welche Geschäftskativitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben? Welche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft?
2	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM102	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.?
3	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM104	Welche sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren Ihres Geschäftes?	Liste	Mögliche Erfolgsfaktoren sind Kostenführerschaft, Qualitätsführerschaft, die beste Forschung und Entwicklung oder der beste Vertrieb der Branche
4	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Profil	BM106	Wo liegt das Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens?	Liste	Darstellung der Alleinstellungsmerkmale und Abgrenzungen zur Peer
5	Geschäftsmodell	Geschäftstätigkeit	Performance	BM108	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
6	Geschäftsmodell	Wachstum	Profil	BM201	Was sind die Haupttreiber für das Wachstum?	Liste	Auflistung der Gründe und Detailinformationen
7	Geschäftsmodell	Wachstum	Profil	BM202	Welche sind die wichtigsten Engpassfaktoren zum Erzielen des angestrebten Wachstums?	Liste	Listen Sie die Engpassfaktoren auf (wie z.B. qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierung, vorhandene Kapazitäten bei Dritten (Partnern)).
8	Geschäftsmodell	Marktanteil	Profil	BM401	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? Alternativ: Welchen Umsatz erzielen die fünf größten Unternehmen Ihrer Peer-Group? Spalte A: Unternehmen Spalte B: Umsatz monetär
9	Geschäftsmodell	Marktanteil	Profil	BM402	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
10	Geschäftsmodell	Kunden	Profil	BM501	Erläutern Sie die Diversifikation Ihrer Kundenbasis. Welchen Umsatzanteil haben jeweils die fünf größten Kunden und welche sind das?	Tabelle	Spalte C: Referenzunternehmen für relativen Marktanteil Spalte A: Kunde Spalte B: Anteil am Umsatz in Prozent
11	Geschäftsmodell	Kunden	Profil	BM502	Welche Maßnahmen haben Sie eingeführt, um die Kundenbindung zu optimieren.	Liste	Maßnahmen zur Optimierung der Kundenbindung
12	Geschäftsmodell	Produkte	Profil	BM603	Welche sind die wichtigsten Substitutionsprodukte? Wie hoch stufen Sie das Substitutionsrisiko ein?	Tabelle	Spalte A: Name des Substitutionsproduktes Spalte B: Einstufung Substitutionsrisiko
13	Geschäftsmodell	Produktion & Beschaffung	Profil	BM808	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 exkl. Abhängigkeitsrisiken
14	Geschäftsmodell	Wechselkurse	Performance	BM905	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 Spalte C: Auswirkungen bei einem Sinken der Referenzwährung um 10% in EUR
15	Geschäftsmodell	Wechselkurse	Profil	BM907	Bestehen weitere makroökonomische Sensibilitäten und wenn ja, welche?	Text, limitiert Max. 250 Wörter	Beschreibung der Sensibilitäten wie zum Beispiel Auflösung "Rohstoff, Zinsen, Energie, BIP, Tarifrührschlüsse etc."

Anhang

Finanzdaten

No.	Kategorie	Thema	Datentyp	ID	Posten	Wie hoch ist die Kapitalintensität Ihres Geschäftes und worauf ist die Kapitalintensität zurückzuführen?	Datenformat	Darstellung
16	Finanzperformance	Asset-Produktivität	Performance	FP102	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?	
17	Finanzperformance	Asset-Produktivität	Performance	FP107	Welche und wie viele Patente, Urheberrechte und Schutzrechte werden gehalten (intellectual property)? Welche Relevanz haben diese?	Liste	Anzahl der Patente, Urheberrechte und Schutzrechte (max. 250 Wörter)	
18	Finanzperformance	Asset-Produktivität	Profil	FP108	Sind Fremdfinanzierungen, fremde Patente oder Ähnliches wichtig, um das Unternehmen zu führen und wenn ja, welche?	Text, limitiert	(max. 250 Wörter)	
19	Finanzperformance	Liquidität & Verbindlichkeiten	Performance	FP303	Die wichtigsten Finanzkennzahlen: Nettoverschuldung/EBITDA, Eigenkapitalquote, Netto Working Capital zum Umsatz	Kennzahl	Nettoverschuldung/EBITDA, Eigenkapitalquote, Netto Working Capital zum Umsatz in Prozent	
20	Finanzperformance	Liquidität & Verbindlichkeiten	Performance	FP308	Informationen zu Off-Balance Assets/Liabilities	Tabelle	Spalte A: Posten Spalte B: Betrag in EUR, \$	
21	Finanzperformance	Investments	Performance	FP401	Wie teilt sich die Gesamt-CapEx auf die Einzelpositionen auf?	Tabelle	Spalte A: CapEx-Typ: Ersatzinvestitionen, Erweiterungsinvestitionen und Markenpflege; Spalte B: Betrag in EUR, \$	
22	Finanzperformance	Profitmargen	Performance	FP501	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, \$	
23	Finanzperformance	Profitmargen	Performance	FP502	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, \$	
24	Finanzperformance	Profitmargen	Performance	FP506	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?	
25	Finanzperformance	Steuern	Performance	FP601	Sind Verlustvorträge in der Gruppe vorhanden?	Liste	Spalte A: Name des Tochterkonzerns Spalte B: Höhe des übertragene Verlustes Spalte C: Höhe der latent aktivierten Steuern Spalte D: stichwortartige Erläuterung der Annahmen (Steuer-Quote, wenn relevant) (max. 200 Wörter)	
26	Finanzperformance	Steuern	Performance	FP603	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

No.	Kategorie	Thema	Datentyp	ID	Posten	Datenformat	Darstellung
27	Managementprofil	Strategie	Profil	MP301	Wie sieht die strategische Zusammensetzung Ihres Produktportfolios aus?	Tabelle	Spalte A: Produktportfolio Spalte B: Marktwachstum Spalte C: Marktanteil Spalte D: Umsatz in Mio. EUR
28	Managementprofil	Strategie	Profil	MP302	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?), Portfolienzusammensetzung (Veräußerungen und/oder Kauf von neuen Geschäftsbereichen), Differenzierungsstrategie auf dem Markt

Anhang

Aktienprofil

No.	Kategorie	Thema	Datentyp	ID	Posten	Datenformat	Darstellung
29	Aktienprofil	Dividenden	Performance	SD101	Wie ist Ihre zukünftige Dividendenpolitik?	Kennzahl Text	Mit welcher Ausschüttungsquote planen Sie langfristig?
30	Aktienprofil	Aktionärsstruktur	Performance	SD102	Zusammensetzung der Aktionärsstruktur	Tabelle	Spalte A: Name des Investors Spalte B: Aktienanteil in Prozent

Anhang

ii. Auszug Template Small Cap Reporting Standards

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



Small Cap Reporting Standards

09/08/2011

Geschäftsmodell				Unternehmensname
No.	Thema	Datentyp	ID	Posten
1.1	Geschäftstätigkeit	Profil	BM101	Wie funktioniert das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens?
				Wieche Geschäftsaktivitäten werden innerhalb der Wertschöpfungskette betrieben?
				Wieche Produkte/Dienstleistungen werden eingekauft?
Liste:				
1.	GuV-Struktur			Personalaufwandsquote
				Erhebungsjahr_Pers.
				EBIT-Marge_Prozent
				Erhebungsjahr_EBIT
2.	Rentabilität			RoE_Prozent
				Erhebungsjahr_RoE
3.	Produktivität			UmsatzproMitarbeiter_Euro
				Erhebungsjahr_UpM
No.	Thema	Datentyp	ID	Posten
1.2	Geschäftstätigkeit	Profil	BM102	Wo liegen die Markteintrittsbarrieren in Ihrem Geschäft?
				Sind folgende Markteintrittsbarrieren zu finden: Technologie, Kapitalintensität, Patente, Lizenzen, Genehmigungen, Zugang zum Rohstoffen, Marktgröße (Nischenmarkt), Exklusivrechte etc.?
Liste:				

© 2011 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.

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 1.400 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

© 2011 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.