



[HIDDEN CHAMPIONS 2015]

Datenerhebung von 250 Hidden Champions des Jahres 2015

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung Hidden Champions.....	2
2. Vermögens- und Ertragskennzahlenvergleich Hidden Champion zu Gesamtwirtschaft nach Branchen	3
3.1 Investitionsanalyse	4
3.1.1 Anlagenintensität	4
3.1.2 Umlaufintensität	5
3.1.3 Vorräte- und Forderungen in Tagen.....	6
3.1.4 Eigenkapitalquote	8
3.1.5 Fremdkapitalquote	9
3.2 Liquiditätsanalyse	10
3.2.1 Net Working Capital	10
3.2.2 Cash-to-Cash-Zyklus	11
3.3 Aufwands- und Ertragsstrukturanalyse	13
3.3.1 Personalkostenanteil	13
3.3.2 Materialkostenanteil	14
3.4 Rentabilitätsanalyse.....	16
3.4.1 Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität.....	16

1. Einführung Hidden Champions

Die Unternehmenskategorie „Hidden Champions“ wurde in den 1990er Jahren vom Prof. Dr. Hermann Simon gegründet. Übersetzt auf Deutsch bedeutet der Begriff „heimliche Gewinner“. Das heisst, das sind mittelständische Unternehmen (auch Familienunternehmen), die in Marktnischen Europa- oder Weltmarktführer geworden sind. Sie sind wenig oder gar nicht bekannt in der Öffentlichkeit und aufgrund dessen „Heimlichkeit“ auch keine Interesse bei den Investoren wecken.(1)

Die Unternehmen dieser Kategorie haben bestimmte Merkmale, drei wichtigsten davon sind:

- Sie besitzen Top 3 weltweit oder Nummer in der Branche in seinem Kontinent
- Das sind Unternehmen, die ihren Gewinn nicht aus der Handlung an der Börse bekommen und haben ein geringer Bekanntheitsgrad in der Öffentlichkeit
- Der Umsatz unter 3 Milliarden Euro haben

Der Umsatz erhalten die Hidden Champions durch die Leistungen in einer kleinen Marktnische. Solche Unternehmen führen ein faires Geschäft anhand der Spezialisierung und guter Qualität.

- Die wesentlichen Parameter, die Hidden Champions zum Erfolg bringen, sind
- Der Spezialisierung, Der hohen Wertschöpfungstiefe
- Der fortgeschrittenen Internationalisierung
- Der Mitarbeiter- und Kundenorientierung
- Dem internationalen Fokus – bedingt durch die Spezialisierung und damit engen und kleinen Heimatmärkten.



Abbildung 1: Erfolgsparameter: zwei Säulen der Hidden Champions-Strategie (Quelle Nr 2)

2. Vermögens- und Ertragskennzahlenvergleich Hidden Champion zu Gesamtwirtschaft nach Branchen

Anhand der eingereichten Jahresabschlüsse der Hidden Champion beim Bundesanzeiger und der Analysedaten der Unternehmensabschlüsse der deutschen Bundesbank wurden die wichtigsten Kennzahlen des Vermögens- und des Ertrags analysiert und verglichen.

3. Welche Werte werden analysiert

Im folgendem werden unsere ermittelten Werte der Hidden Champions mit den Werten der deutschen Industrie der jeweiligen Branche verglichen. Die dazu benötigten Statistiken wurden von Prof. Schmieder zu Verfügung gestellt. Verglichen werden :

- Anlageintensität
- Umlaufintensität
- Vorräte- und Forderungen in Tagen
- Eigenkapitalquote
- Fremdkapitalquote
- Net Working Capital
- Cash-to-Cash-Zyklus

- Personalkostenanteil
- Materialkostenanteil
- Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität

3.1 Investitionsanalyse

3.1.1 Anlagenintensität

$$\text{Anlagenintensität} = \frac{\text{Anlagevermögen}}{\text{Bilanzsumme}} * 100$$

Im Sektor Maschinenbau beträgt die Anlagenintensität der WMF im Durchschnitt ca. 35 % und somit mehr als das Doppelte im Vergleich zu deutschen Unternehmen (16,5 %). Auch die Elektronikbranche der WMF hat eine höhere Anlagenintensität (33,28%) als die deutschen Unternehmen in der Elektronikbranche (15,3%). Im Bereich Dienstleistung beträgt die Anlagenintensität bei den WMF 42,49% und liegt somit um etwa 13 % höher als die der deutschen Dienstleister (29,8 %). Bei den Branchen Chemie, Pharma, Automobil und Software ist zu sehen, dass die WMF deutlich höhere Anlagenintensitäten als die deutsche Wirtschaft ausweisen.

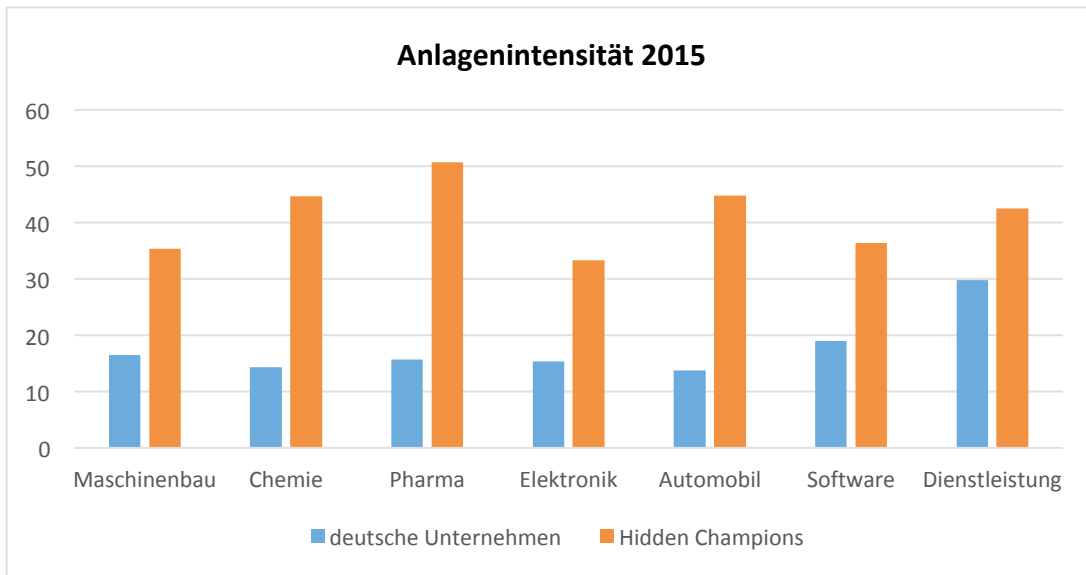


Abb.6: Anlagenintensität

Festzuhalten ist, dass die Weltmarktführer deutlich mehr in ihre langfristigen Vermögen investieren als die deutschen Unternehmen. Insgesamt sind die WMF im Mittel um 16,07 % anlagenintensiver als die gesamte deutsche Wirtschaft.

Branche	Anlagenintensität
---------	-------------------

Alle Wirtschaftszweige	25 %
WMF	41,07 %

Tab. 1: Anlagenintensitätsvergleich mit der gesamten deutschen Wirtschaft

3.1.2 Umlaufintensität

Als weiteres Instrument der Investitionsanalyse gilt die Umlaufintensität, die das Umlaufvermögen mit der Bilanzsumme ins Verhältnis setzt.

$$Umlaufintensität = \frac{Umlaufvermögen}{Bilanzsumme} * 100$$

Das Umlaufvermögen, bspw. Roh- und Betriebsstoffe, stellt die kurzfristigen Vermögen eines Unternehmens dar.

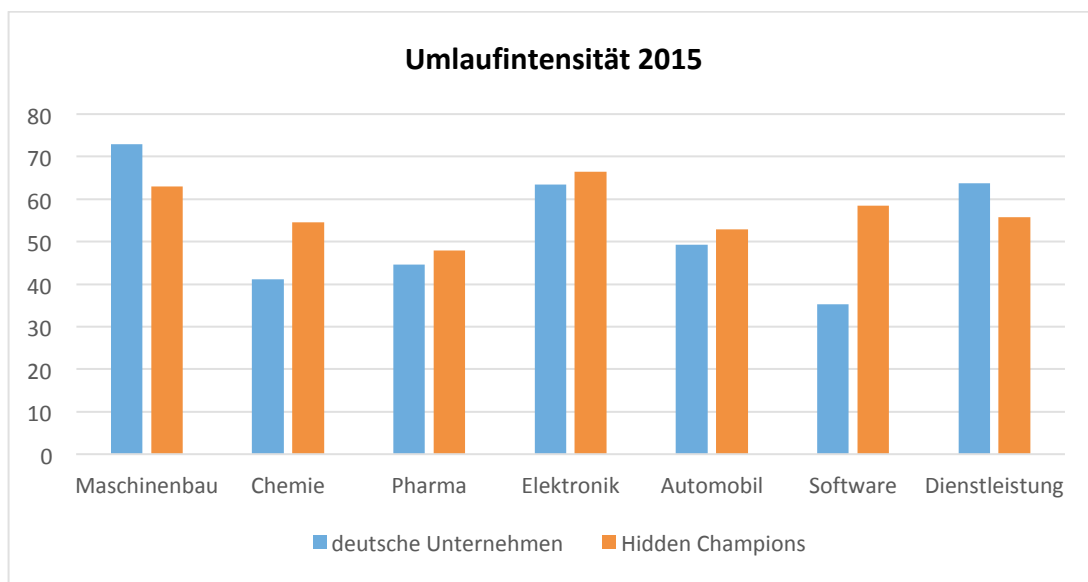


Abb.7: Umlaufintensität

Die Umlaufintensität der WMF im Bereich Maschinenbau und Dienstleistung sind im Vergleich mit den deutschen Unternehmen ca. 10% niedriger. In den Bereichen Elektronik, Chemie und Automobil sind die WMF etwas höher in der Umlaufintensität als die deutschen Unternehmen. In der Softwarebranche sind die WMF klar höher in ihrer Umlaufintensität (58,40%), ca. 23% im Vergleich. In der Pharmaindustrie sind die Werte der Umlaufintensität bei den WMF (47,97%) nur um ca. 3% höher und somit sehr ausgeglichen.

	Umlaufintensität
Alle Wirtschaftszweige	53 %
WMF	57 %

Tab. 2: Umlaufintensitätsvergleich mit der deutschen Wirtschaft

Der Tabelle ist zu entnehmen, dass die WMF insgesamt im Mittel um 4 % mehr umlaufintensiv sind als die deutsche Wirtschaft.

3.1.3 Vorräte- und Forderungen in Tagen

Als weitere Instrumente der Investitionsanalyse gelten die Umschlagskennzahlen, d. h. die Vorräte- und Forderungen in Tagen. Umschlagskennzahlen stellen dar, „wie häufig ein Vermögensposten in der Periode umgeschlagen wurde“¹.

Die Berechnung der Vorräte in Tagen, d. h. die Dauer der durchschnittlichen Gebundenheit der Vorräte und das dafür benötigte Kapital im Unternehmen, ergibt sich wie folgt:

$$\text{Vorräte in Tagen} = \frac{\text{Vorräte}}{\text{Materialaufwand}} * 365$$

„Je höher diese Kennzahl ist, umso [...] weniger Kapitaleinsatz wird benötigt.“²

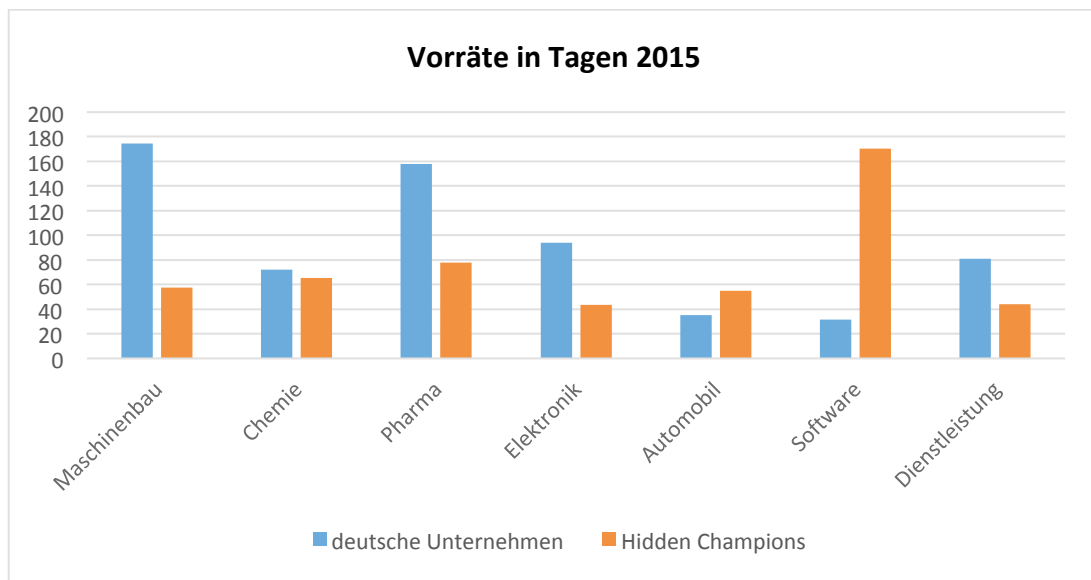


Abb. 8: Vorräte in Tagen

Die WMF der Maschinenbau- und Pharmabranche haben deutlich höhere Vorräte (174,59 bzw. 158,07 Tage) als die deutschen Unternehmen im Gegensatz zur Softwarebranche, in der die Vorräte deutlich höher sind als die der WMF. Im Bereich Chemie und Automobil ist die Dauer von Vorräten bei beiden Seiten fast gleich. In der Elektronik sind es 93 Tage und

¹ Coenenberg, Adolf G.; Haller, Axel; Schultze, Wolfgang, „Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse“, S. 1051

² <http://www.welt-der-bwl.de/Umschlagsh%C3%A4ufigkeit-der-Vorr%C3%A4te>

somit ca. 50 Tage mehr als bei den WMF. Auch bei der Dienstleistung sind die deutschen Unternehmen im Schnitt mit 37 Tagen höher als die WMF.

Branche	Vorräte in Tagen
Alle Wirtschaftszweige	50,89
Hidden Champion	73,00

Tab. 3: Vorräte im Vergleich mit der deutschen Wirtschaft

Zu erkennen ist, dass die Weltmarktführer weniger Kapital für ihre Vorräte einsetzen als die gesamte Wirtschaft.

Die nächste Umschlagskennzahl ist die „Forderungen in Tagen“.

Diese Kennzahl beschreibt, wie lange die Kunden brauchen, um ihre Rechnungen zu bezahlen.

Der Quotient aus Forderungen aus Lieferungen sowie Leistungen und Umsatzerlöse gibt die Berechnung dieser Kennzahl an:

$$\text{Forderungen in Tagen} = \frac{\text{Forderungen aus Lieferungen und Leistungen}}{\text{Umsatzerlöse}} * 365$$

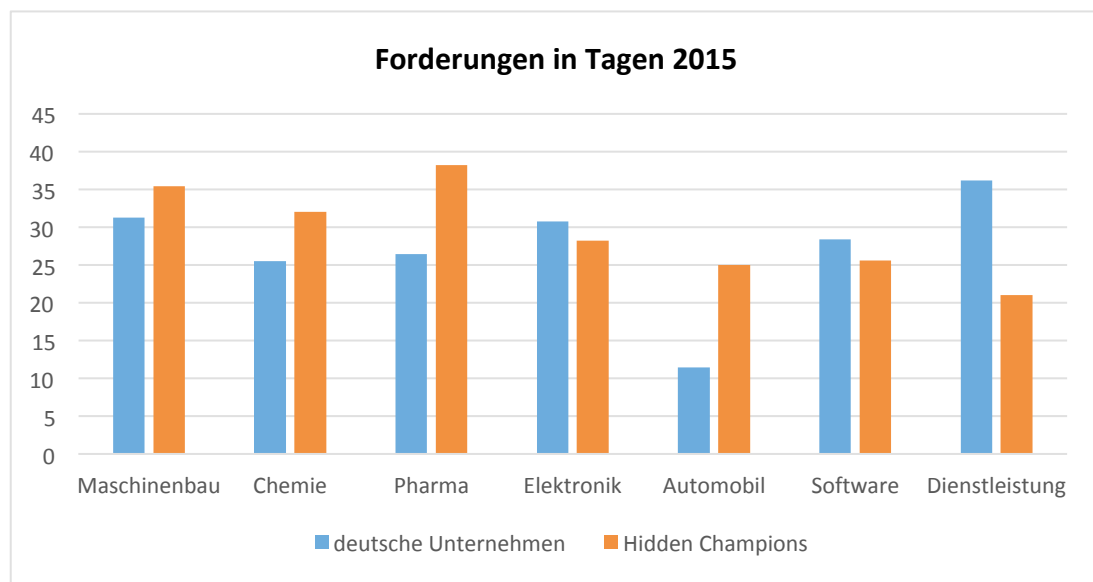


Abb.9: Forderungen in Tagen

Im Bereich Maschinenbau, Chemie, Pharma und Automobil brauchen die Kunden der WMF länger als die Kunden der deutschen Unternehmen. In den Branchen Elektronik, Software und Dienstleistung sieht das anders aus. Hier brauchen die Kunden der deutschen Unternehmen länger als die der WMF.

Im Mittel liegen die Forderungen in Tagen insgesamt bei ca. 40 und somit fast doppelt so hoch wie bei den gesamten deutschen Unternehmen.

	Alle Wirtschaftszweige	WMF
Forderungen in Tagen	22,09	39,69

Tab.4 : Vergleich Forderungen in Tagen mit der deutschen Wirtschaft

3.1.4 Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote berechnet sich aus dem Quotient Eigenkapital und Bilanzsumme:

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}} * 100$$

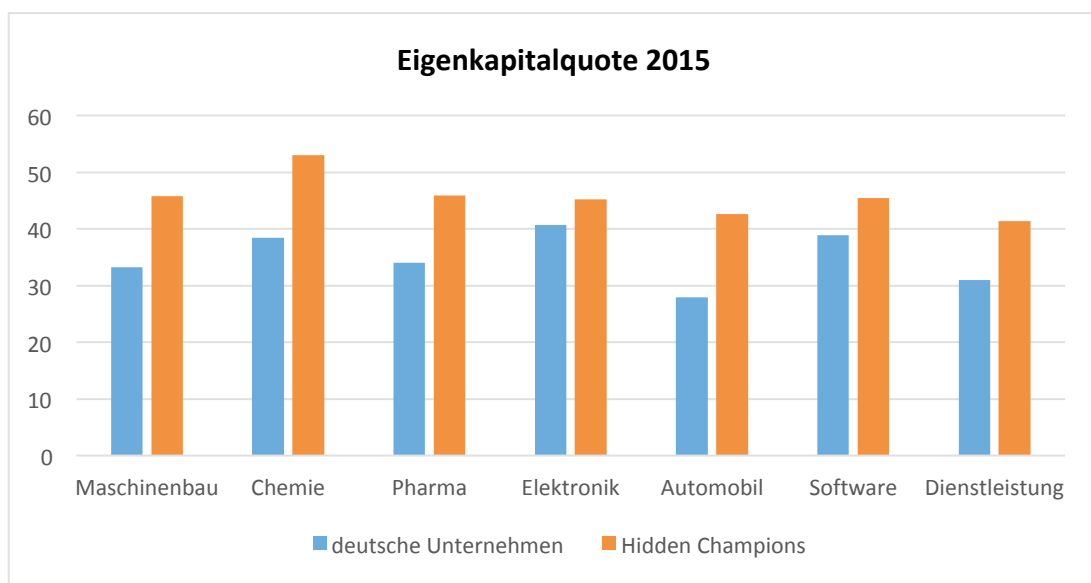


Abb. 10: Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote ist bei den WMF in allen Branchen höher als die Eigenkapitalquote der deutschen Unternehmen. Bei den WMF liegt der Prozentsatz in allen Branchen über 40%, in der Chemiebranche sogar bei knapp 53%. Bei den deutschen Unternehmen bewegt sich der Prozentsatz zwischen ca. 28% (Automobil) und ca. 40,7% (Elektronik).

Branche	Eigenkapitalquote
Alle Wirtschaftszweige	32,40%

Hidden Champion	39,69%
-----------------	---------------

Tab. 5: Eigenkapitalvergleich mit der deutschen Wirtschaft

3.1.5 Fremdkapitalquote

Der Anteil des Fremdkapitals ist die weitere Frage der Finanzierungsanalyse, der das Fremdkapital mit der Bilanzsumme ins Verhältnis setzt:

$$\text{Fremdkapitalquote} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Bilanzsumme}} * 100$$

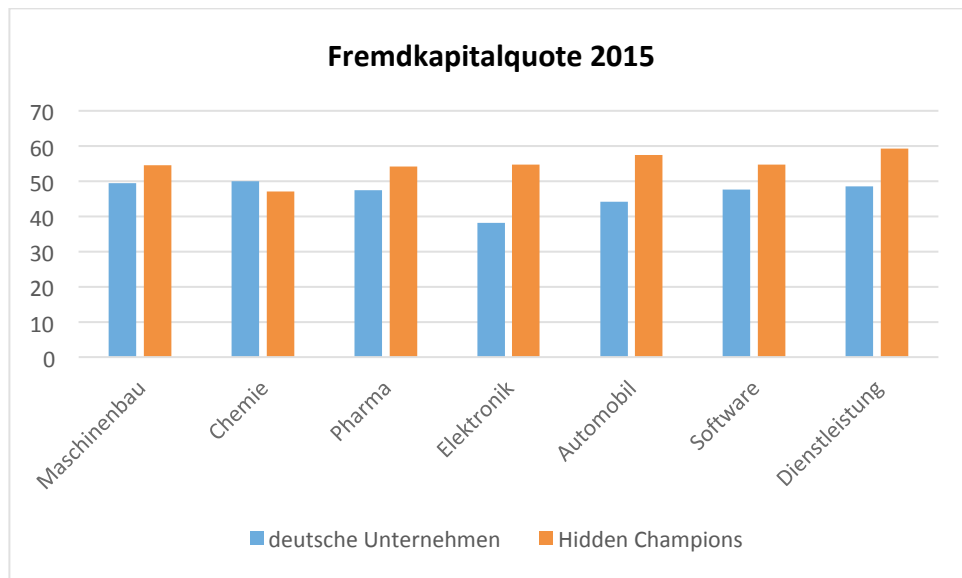


Abb.11: Fremdkapitalquote

Die deutschen Maschinenbauunternehmen hatten im Jahre 2015 eine durchschnittliche Fremdkapitalquote von 49,4%. Dieser Betrag ist um ca. 5% kleiner als die Fremdkapitalquote der Hidden Champion (54,55%). Ähnliche Tendenzen weisen ebenfalls die meisten anderen Branchen auf. Allein bei den Chemieunternehmen weisen die Hidden Champions eine leicht geringere Fremdkapitalquote (von 3%) auf als die der deutschen Unternehmen. Die Anteile der Hidden Champions bewegen sich zwischen 54,11% und 59,19%. Die Branche Chemie

fällt dabei mit 47,01% etwas ab. Bei den deutschen Unternehmen beträgt der Anteil der Fremdkapitalquote zwischen 38,2% und 50%.

Branche	Fremdkapitalquote
Alle Wirtschaftszweige	47,70%
Hidden Champion	46,07%

Tab. 6: Fremdkapitalvergleich mit der deutschen Wirtschaft

„Je höher die Fremdkapitalquote ist, desto geringer ist die Kreditwürdigkeit, desto größer ist die Konkursgefährdung und desto schwieriger wird es für das Unternehmen neue Kredite für Anschaffungen und ähnliches aufzunehmen.“³

3.2 Liquiditätsanalyse

Bisher wurden die Investitionen und Finanzierungen der deutschen Weltmarktführer analysiert. In diesem Kapitelabschnitt wird die Liquidität analysiert. Ziel der Analyse ist die Kreditwürdigkeit.⁴ Zu den Instrumenten gehören das Net Working Capital und der Cash-to-cash-Zyklus.

3.2.1 Net Working Capital

Das Net Working Capital ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Umlaufvermögen und kurzfristigem Fremdkapital.

$$\text{Net Working Capital} = \text{Umlaufvermögen} - \text{kurzfristiges Fremdkapital}$$

Ein positives Net Working Capital weist darauf hin, dass ein Teil des Umlaufvermögens langfristig finanziert ist.⁵

³ Ch. Muszaliak, A. Rabe, J. Rebe, K. Krüger, „Jahresabschlussanalyse des Volkswagen Konzerns“, S. 17

⁴ Vgl. Heiner Hahn, Klaus Wilkens, „Buchhaltung und Bilanz: Bilanzierung“, S. 367

⁵ Christian Meyer, „Working Capital und Unternehmenswert : eine Analyse zum Management der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“, S. 26

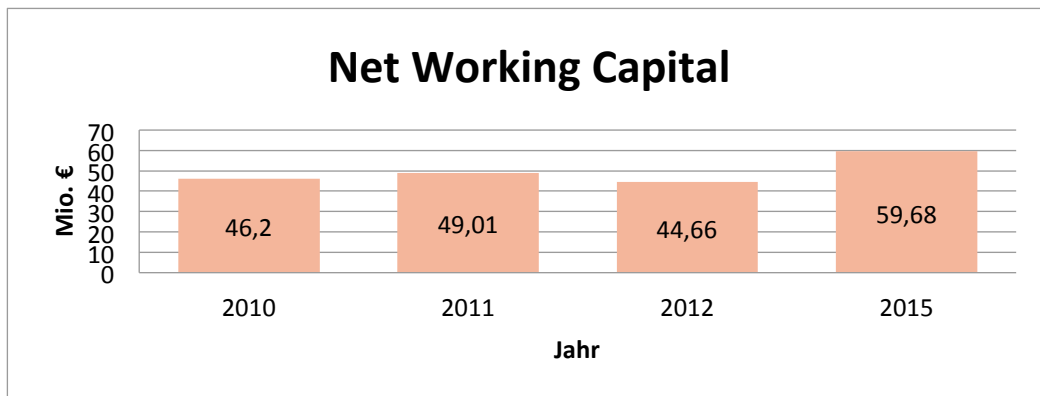


Abb.12: Net Working Capital

Vom Jahr 2009 bis zum Jahr 2011 ist das Net Working Capital vom 45,24 Mio. € auf 49,01 Mio. € gestiegen, wobei dieser Wert im Jahr 2012 auf 44,66 Mio. € zurückgegangen ist. Mangels entsprechender Daten ist die Lücke zwischen 2012 und 2015 nicht angegeben.

Zwischen den Jahren 2009 und 2015 ist zu beobachten, dass das Net Working Capital der WMF im Durchschnitt positiv ist und somit die Umlaufvermögen der WMF zum Teil langfristig finanziert sind.

3.2.2 Cash-to-Cash-Zyklus

Der Cash-to-Cash-Zyklus ist das zweite Instrument der Liquiditätsanalyse und beschreibt den Zeitbedarf, in der die Zahlungen an den Zulieferer in Bareinzahlungen von Kunden umgewandelt werden.⁶

Dieser Zyklus wird wie folgt berechnet:

$$\text{Cash-to-cash-Zyklus} = \frac{\text{Net Working Capital}}{\text{Umsatzerlöse}} * 365$$

⁶ Vgl. <http://www.manager-wissen.de/html/cash-to-cash-zyklus.html>

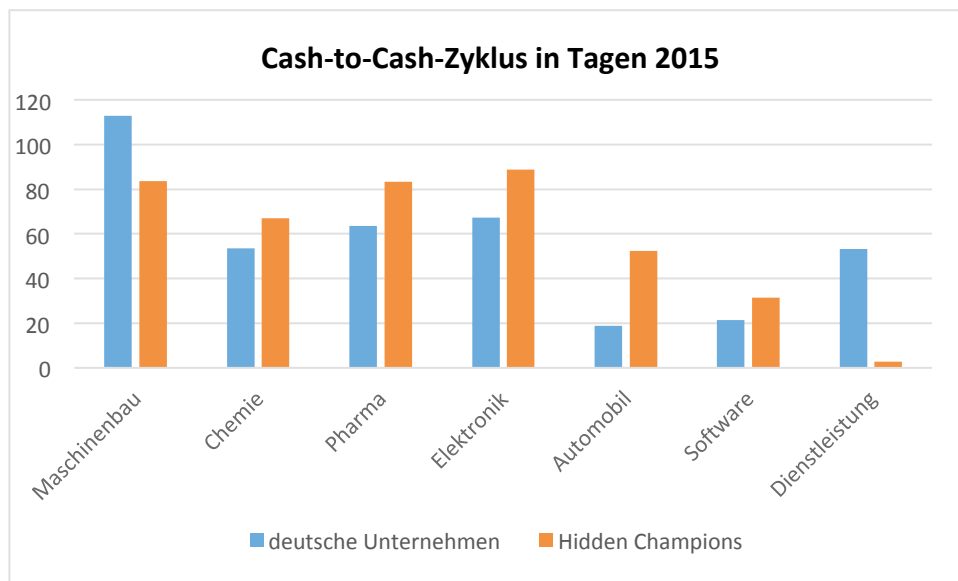


Abb. 131: Cash-to-cash-Zyklus in Tagen

Beim Vergleich der Kennzahl zwischen den Weltmarktführern und den Bundesbankzahlen werden deutlich Unterschiede erkennbar.

Im Bereich Maschinenbau dauert der Cash-to-cash-Zyklus 113,02 Tage. Dies ist mit Abstand der höchste Wert im Vergleich mit den anderen Bereichen. Hierbei liegen die Hidden Champions um ein Viertel niedriger mit 83,73 Tagen.

Die Bereiche Chemie, Pharma und Elektronik zeigen ähnliche Werte und Abstände zwischen den deutschen Unternehmen und den Hidden Champions. Die Werte zeigen eine Zyklusdauer zwischen 53 und 67 Tagen an. Hier liegen die Hidden Champions um ein Viertel höher mit ca. 67 bis 89 Tagen.

Bei den deutschen Automobil- und Softwareunternehmen ist der Zyklus etwas geringer und liegt bei ca. 20 Tagen. Hierbei haben wieder die Hidden Champions eine höhere Zyklusdauer. Im Bereich Automobil deutlich höher und liegt bei 52,48 Tagen und ebenfalls im Bereich Software um ein Drittel höher (31,57 Tage).

Neben den Maschinenbauunternehmen weisen lediglich die Dienstleistungsunternehmen einen höheren Zyklus als die Hidden Champions auf. Abzulesen sind 53,26 zu 2,82 Tage.

„Unternehmen sind bestrebt, einen niedrigen Cash-to-Cash-Zyklus zu erreichen.“⁷

3.3 Aufwands- und Ertragsstrukturanalyse

Zur weiteren Erfolgsanalyse werden die Aufwands- und Ertragsstrukturanalyse bzw. deren Instrumente Personalkosten- und Materialkostenanteil und Abschreibungsquote betrachtet. Die Aufwands- und Ertragsstrukturanalyse dient zur tiefer gehenden Untersuchung der Anteile einzelner Teilergebnisse und Erfolgskomponenten an der Ergebnisentstehung.⁸

3.3.1 Personalkostenanteil

Der Personalkostenanteil berechnet sich aus dem Quotient Personalaufwand (Löhne, Gehälter, Sozialaufwand) und Gesamtleistung (Summe Personal- und Materialaufwand, Abschreibungen und sonstige betriebliche Aufwendungen).

$$\text{Personalkostenanteil} = \frac{\text{Personalaufwand}}{\text{Gesamtleistung}} * 100$$

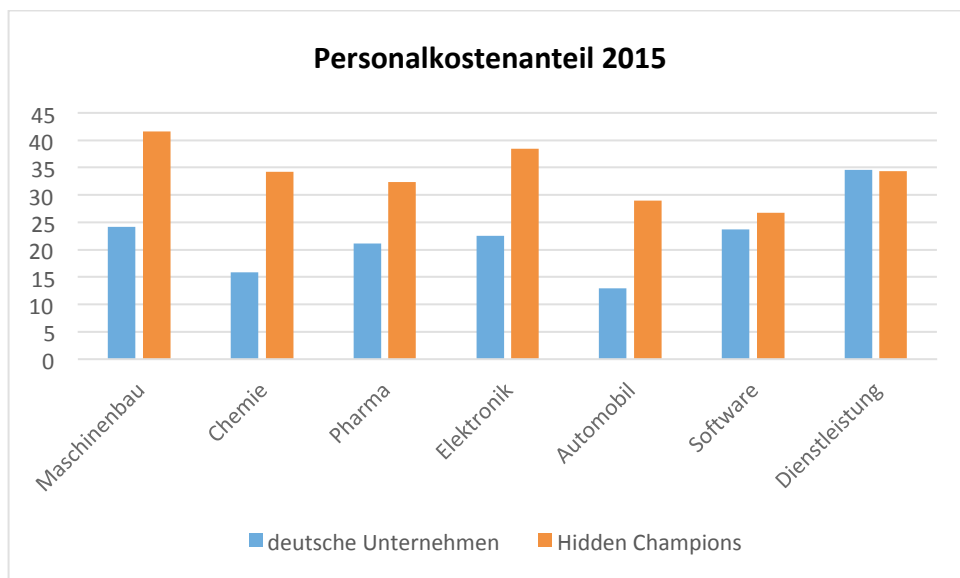


Abb.14: Personalkostenanteil

⁷ <http://www.manager-wissen.de/html/cash-to-cash-zyklus.html>

⁸ Vgl. http://www.haufe.de/unternehmensfuehrung/profirma-professional/bilanzanalysegrundlagen-624-aufwands-und-ertragsanalyse_idesk_PI11444_HI2811333.html

Der Personalkostenanteil bei den Hidden Champions im Bereich der Maschinenbauindustrie liegt um mehr als 15 % höher (41,59 %) als der Anteil an Personalkosten der gesamten Maschinenbauindustrie (24,15 %). Auch die Elektronikindustrie weist ein ähnliches Ergebnis auf.

Bei den Branchen Chemie, Pharma und Automobil ist der Personalkostenanteil der deutschen Unternehmen etwas geringer und liegt zwischen 12% und 21%. Auch hier ist der Personalkostenanteil der Hidden Champions in allen drei Branchen jeweils bis zu 19% deutlich höher.

Die Dienstleistungsbranche hat den dritthöchsten Wert mit 34,41%. Hierbei ist der Anteil der Hidden Champions fast identisch.

Ebenfalls fast gleichauf sind die Personalkostenanteile in der Softwarebranche und liegen bei ca. 26 %.

Ist der Personalkostenanteil eines Unternehmens hoch, bedeutet dies einen hohen Anteil an kurzfristig fixen Kosten und kann u. U., bedingt durch eine geringe Preisflexibilität, zu Wettbewerbsproblemen führen, falls die Wettbewerber eine deutlich niedrigere Quote aufweisen würden.⁹

3.3.2 Materialkostenanteil

Der Anteil an Materialkosten wird berechnet, indem der Materialaufwand (Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe, bezogene Waren und Leistungen) mit der Gesamtleistung des Unternehmens ins Verhältnis gesetzt wird.

$$\text{Materialkostenanteil} = \frac{\text{Materialaufwand}}{\text{Gesamtleistung}} * 100$$

⁹ Vgl. Michael Wehrheim, Thorsten Schmitz, „Jahresabschlussanalyse: Instrumente, Bilanzpolitik, Kennzahlen“, S. 174

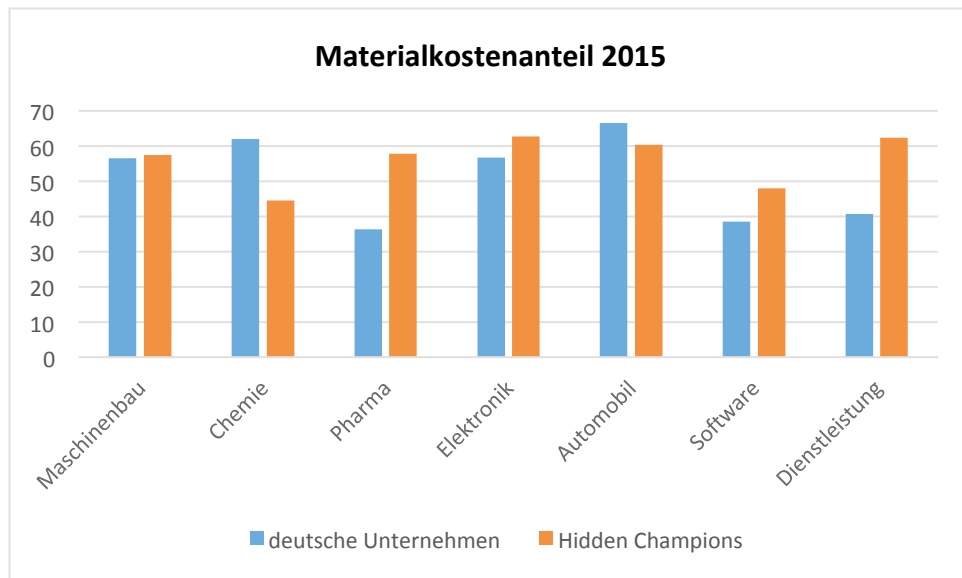


Abb.15: Materialkostenanteil

Die durchschnittlichen Materialkostenanteile der Hidden Champions bewegen sich im Jahre 2015 zwischen 44,49 % und 62,81%. Laut Bundesbankdaten bewegen sich die Werte der deutschen Unternehmen zwischen 36,41% und 66,51%.

Die Maschinenbauindustrie hat ungefähr denselben Anteil (56,51 %) wie die Hidden Champions (57,52 %).

Der Materialkostenanteil der Chemieunternehmen liegt mit 61,97%, um 18% höher als die der Hidden Champions in dieser Branche.

Bei der Pharmaindustrie und den Dienstleistungsunternehmen verhält es sich genau umgekehrt und der Anteil der Hidden Champions liegt um ca. 21% höher.

Die Elektronikindustrie und Automobilunternehmen haben relativ hohe Materialkostenanteile und liegen 56% - 66%. Die Werte der Hidden Champions weichen nur geringfügig davon ab.

Bei den Softwareunternehmen der Hidden Champions ist ein Materialkostenanteil von 47,94% abzulesen. Der Anteil der deutschen Unternehmen ist um knapp 10% geringer.

„Dabei gilt: Je größer die Fertigungstiefe, desto unabhängiger ist das Unternehmen von externen Dienstleistungs- oder Zulieferfirmen. Mit höherer Fertigungstiefe steigen meist allerdings auch die Personalkosten des Unternehmens.“¹⁰

3.4 Rentabilitätsanalyse

Im Rahmen der Kennzahlenanalyse kommt der Rentabilitätsanalyse eine hohe Bedeutung zu. In diesem Kapitel werden die Instrumente der Rentabilitätsanalyse betrachtet, wie die Eigenkapital-, Gesamtkapital- und Umsatzrendite und das Betriebsergebnis. „Ziel der Rentabilitätsanalyse ist es, anhand der aussagekräftigen Rentabilitätskennzahlen den Unternehmenserfolg zu erkennen und richtig einzuschätzen.“¹¹

3.4.1 Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität

Als Erstes wird die Eigenkapitalrentabilität betrachtet, die das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ins Verhältnis zum Eigenkapital setzt.

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis der gew. Geschäftstätigkeit}}{\text{Eigenkapital}} * 100$$

Diese Kennzahl gibt an, „[...] wie hoch die Verzinsung des Eigenkapitals in einer Periode war. Die Eigenkapitalgeber können so errechnen, ob und inwiefern sich die Investition in das Unternehmen gelohnt hat“¹². Die Eigenkapitalgeber sind somit an einer möglichst hohen Verzinsung ihres Kapitals interessiert.

Im Jahr 2015 waren die Eigenkapitalrenditen der Weltmarktführer im Durchschnitt deutlich höher als die der deutschen Unternehmen.

¹⁰ <http://www.rechnungswesen-verstehen.de/lexikon/fertigungstiefe.php>

¹¹ <http://www.die-kostenoptimierer.de/wissen-fuer-kostenoptimierung/kostenoptimierer-formelsammlung/kennzahlenanalyse/rentabilitaetsanalyse-kostenmanagement/>

¹² <https://www.firmextra.de/kennzahlen/kennzahlenuebersicht/eigenkapitalrentabilitaet/>

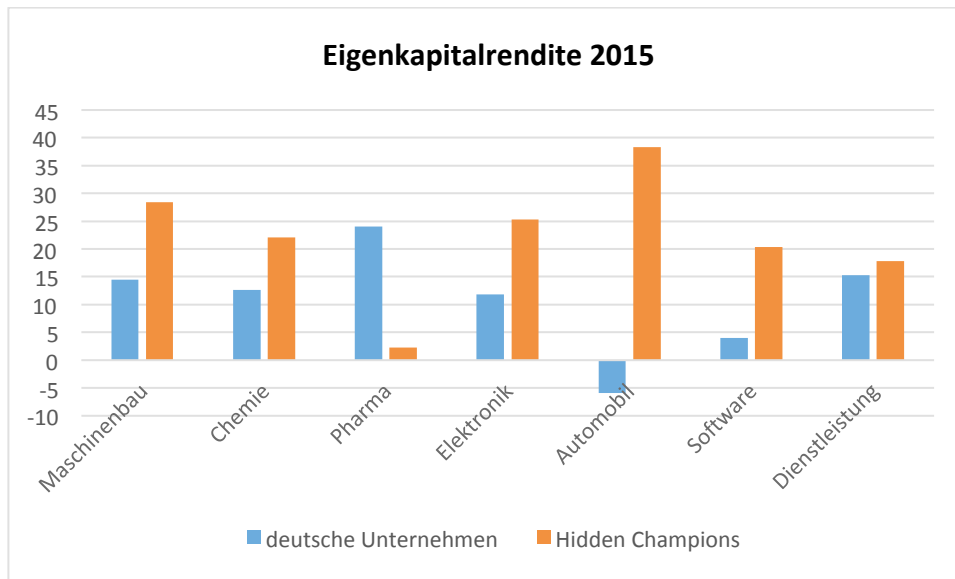


Abb. 16: Eigenkapitalrendite

Die Elektronikbranche deutet darauf hin, dass die Eigenkapitalrendite der WMF mit 25,34 % mehr als doppelt so hoch ist wie die der gesamten Elektronikunternehmen. Ähnlich ist es in der Maschinenbaubranche und der Chemiebranche. In der Automobilbranche hatten deutsche Unternehmen eine Eigenkapitalrendite von -5%, wohin die Hidden Champions einen Wert von 38,30 %. Die deutschen Pharma Unternehmen hingegen erzielten mit 24,02% zu 2,23% deutlich höhere Renditen. Im Bereich Software schnitten die Hidden Champions mit einer mehr als fünf Mal höheren Rendite von 2,34% wesentlich besser ab als deutsche Unternehmen. Im Dienstleistungssektor nähern sich die Werte annähernd an, wobei die Eigenkapitalrendite mit 17,76% 2,5% höher liegt als die der deutschen Unternehmen.

Branche	Eigenkapitalrendite
Alle Wirtschaftszweige	8,18%
Hidden Champion	19,53%

Je höher die Eigenkapitalrentabilität ist, desto positiver wird das Unternehmen beurteilt.

Nach der Eigenkapitalrendite stellt sich als Nächstes die Frage nach der Gesamtkapitalrendite. Die Gesamtkapitalrentabilität gibt die Verzinsung des gesamten eingesetzten Unternehmenskapital an und ist somit „[...] die gemeinsame Rendite der Eigen- und Fremdkapitalgeber. Der Fremdkapitalgeber erhält die Fremdkapitalzinsen als seinen Teil der Gesamtkapitalrendite.“¹³

¹³ www.heos-germany.de/controlling/bilanzkennzahlen/gesamtkapitalrendite - Osterland, Hendrik

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis der gew. Geschäftstätigkeit} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Bilanzsumme}} * 100$$

Anhand von durchschnittlichen Gesamtkapitalrenditen vom Jahr 2015 ist zu beobachten, dass die Weltmarktführer höhere Renditen ausweisen als die gesamte Wirtschaft:

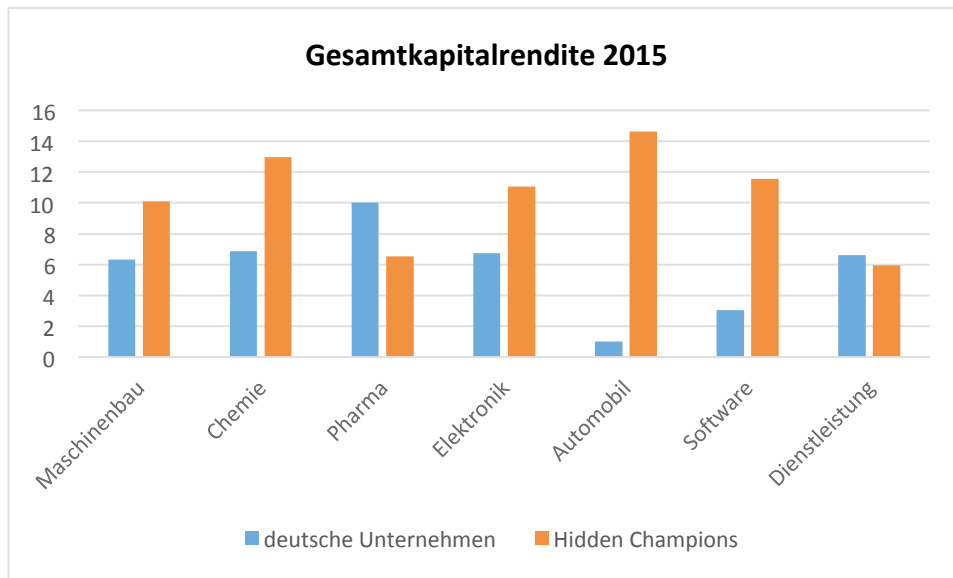


Abb. 17: Gesamtkapitalrendite

Im Mittel bewegen sich die Renditen der WMF zwischen 5,95 % und 14,63 %. Die Säulen, die der Maschinenbaubranche zuzuordnen sind, belegen, dass die Gesamtkapitalrenditen der Hidden Champions höher sind als die der Maschinenbauunternehmen. Im Bereich Elektronik haben die Hidden Champions mit 11,07% eine um fast 40 % höhere Rendite als die deutschen Unternehmen. Das gleiche Resultat zeigt sich bei der Chemieindustrie. Die Softwareindustrie gibt an, dass die Renditen der WMF (11,55%) mehr als dreifach so hoch sind wie die der gesamten Unternehmen (3,07 %). Noch drastischer ist das Ergebnis in der Automobilbranche. Dort erzielten Hidden Champions 14,63% Rendite wohingegen deutsche Unternehmen lediglich 1,02% erzielten.

Branche	Gesamtkapitalrendite
Alle Wirtschaftszweige	4,64%
Hidden Champion	9,55%

Je höher die Gesamtkapitalrendite ist, desto wirkungsvoller wird das Kapital im Unternehmen eingesetzt und das wird positiv angesehen.

