FACTBOOK 2025

CapQ Analytics GmbH

Ihr persönliches RIC-Factbook 2025

Leipzig, im September 2025

Sehr geehrte Damen und Herren,

2025 steht die Kapitalmarktkommunikation im Spannungsfeld zwischen offenen regulatorischen Fragen und dem Bedürfnis nach klarer Orientierung. Der Wettbewerb Investors' Darling geht in sein zwölftes Jahr und mit ihm die kontinuierliche Beobachtung, wie die DAX160-Unternehmen Informationen strukturieren, Erwartungen adressieren und Vergleichbarkeit herstellen. Entscheidend ist nicht die Schlagkraft einzelner Impulse, sondern die stimmige Verbindung von Inhalt, Darstellung und Kontinuität.

Besonders sichtbar wird das im Themenfeld **Sustainability Communication**. Entgegen der Erwartungen wurde die **Corporate Sustainability Reporting Directive** (**CSRD**) in Deutschland nicht in nationales Recht überführt. Gleichzeitig hat die EU-Kommission im Februar 2025 das **Omnibus-Paket** vorgelegt, das die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) überarbeitet, ihre Anwendung nach hinten verschiebt und den Kreis der verpflichteten Unternehmen verkleinern würde.

Bemerkenswert ist: Viele Unternehmen haben sich trotz dieser **Unsicherheiten** entschieden, bereits 2024/25 Nachhaltigkeitserklärungen nach oder in Anlehnung an die ESRS zu veröffentlichen. Dahinter stehen pragmatische Motive: Routinen früh etablieren, Investorenanforderungen bedienen und Konsistenz zwischen Lagebericht, Strategie und Kapitalmarktstory sichern. Für die Adressaten entsteht dadurch Lesbarkeit über Zeiträume hinweg, unabhängig davon, wann einzelne Erleichterungen oder Schwellenwerte greifen.

Parallel prägt **Digital Communication** weiterhin die Wahrnehmung am Markt. **Digitale Geschäftsberichte**, granulare Datenzugriffe, prägnante Management-Statements durch **CEO-Videos** und dialogfähige Formate auf **Social-Media**-Kanälen verdichten Informationen dort, wo sie genutzt werden. Entscheidend ist die **Kohärenz**: Datenlage, Botschaften und Visualisierung müssen zusammenpassen – im jährlichen Bericht ebenso wie im Quartalstakt.

Darüber hinaus gewinnt **Communicative Reporting** an Gewicht: Unternehmen verstehen Berichterstattung zunehmend nicht nur als Pflicht zur Offenlegung, sondern als strategisches Instrument zur aktiven Gestaltung von Narrativen. Es geht um die Verbindung regulatorisch geforderter Daten mit klaren Botschaften und relevanten Kontexten. Wer Zahlen, Strategie und Story konsistent verknüpft, schafft Vertrauen bei Investoren ebenso wie bei Stakeholdern jenseits des Kapitalmarkts.

Das **RIC-Factbook 2025 bündelt** die Erkenntnisse aus den Wettbewerbsjahren 2014-2025 und zeigt, wie sich Finanz-, Nachhaltigkeits- und Kommunikationsstrategien im aktuellen Umfeld verzahnen lassen. Unser RIC-Modell liefert dafür den Rahmen: Relevanz der Inhalte, Integrationsgrad über Formate hinweg und Konsistenz in Sprache, Zahlen und Belegen. Das Ergebnis ist kein „Mehr" an Bericht, sondern ein „Besser" an Orientierung.

Eine angenehme Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Prof. Dr. Henning Zülch

INVESTORS‘ DARLING

A. Zielsetzung und Trends
B. Das RIC-Modell und Ergebnisse 2025
C. Literaturempfehlungen
D. Best Practices
E. Zusammenfassung und weiterführende Informationen

A.

Zielsetzung und Trends

INVESTORS‘ DARLING | Zielsetzung und Trends

Der umfassendste Kapitalmarktwettbewerb, um Stakeholdervertrauen zu stärken

Hintergrund	Beitrag	Gewinner
Der Wettbewerb **Investors’ Darling** betrachtet und beurteilt ganzheitlich die **Kapitalmarktkommunikation** der 160 größten deutschen Unternehmen aus DAX, MDAX und SDAX, anhand der drei Dimensionen **Reporting, Investor Relations** sowie **Capital Markets**.	Durch die ganzheitliche Betrachtung ist **„Investors’ Darling“** der umfassendste Kapitalmarktwettbewerb in Deutschland und trägt nicht nur dazu bei, das **Grundvertrauen** in die **Anlageform Aktie zu stärken** sondern auch **die Kapitalmarktkommunikation** in Deutschland **zu verbessern**.	Die **Deutsche Telekom AG** ist Gesamtsieger des Wettbewerbs „Investors’ Darling 2025“ und überzeugt mit einer **starken Performance in allen IR-Kanälen**.

INVESTORS‘ DARLING | Zielsetzung und Trends

Sustainability Communication und Digitial Communication sind die Key Trends

Digitale Disruption

Digitale Sprünge und gläserne Transparenz zwingen Unternehmen zu Anpassungen im Finanzmarkt.

KI und Digitalisierung im Projektmanagement: Kommt der „digitale Projektassistent“?

Geldanlage
Warum Finanzinstitute mit ChatGPT um neue Kunden werben

ChatGPT
ChatGPT künftig mit Kaufberatung

Wie Sie generative KI auch in Ihrem Unternehmen nutzen können

Neue Stakeholdergruppen & Wachsende Stakeholderansprüche

Studie zu Impact Investments: Großes Interesse, wenig Wissen

Nachhaltigkeit ist bei Großanlegern trotz Gegenwind etabliert

Gen Y und Z kommen mehr und mehr am Kapitalmarkt an.

T-Investieren statt Sparen Wie junge Menschen fürs Alter vorsorgen

Eine Studie des Vorsorgewerks Metall-Rente zeigt: Junge Erwachsene haben Angst vor einer zu geringen Rente. Immer mehr setzen auch auf Aktien und Fonds.

Anleger verlangen transparente Nachhaltigkeitsinformationen.

Generation U30 zieht es an die Aktienmärkte

Digital Communication

- Digitaler Geschäftsbericht
- Social-Media
- CEO-Videos
- Finfluencer
- KI-Kompetenz

Digitale Kommunikation erhöht Reichweite und Dialogbereitschaft mit Investoren

Sustainability Communication

- Nachhaltigkeitsberichterstattung
- Integratives Nachhaltigkeitsverständnis
- Kohärente Berichterstattung

Nur gelebte Nachhaltigkeit schafft Vertrauen am Kapitalmarkt

Quelle: GoingPublic (2025); Handelsblatt (2025); Der Bank Blog (2025); Manager Magazin (2022)

B.

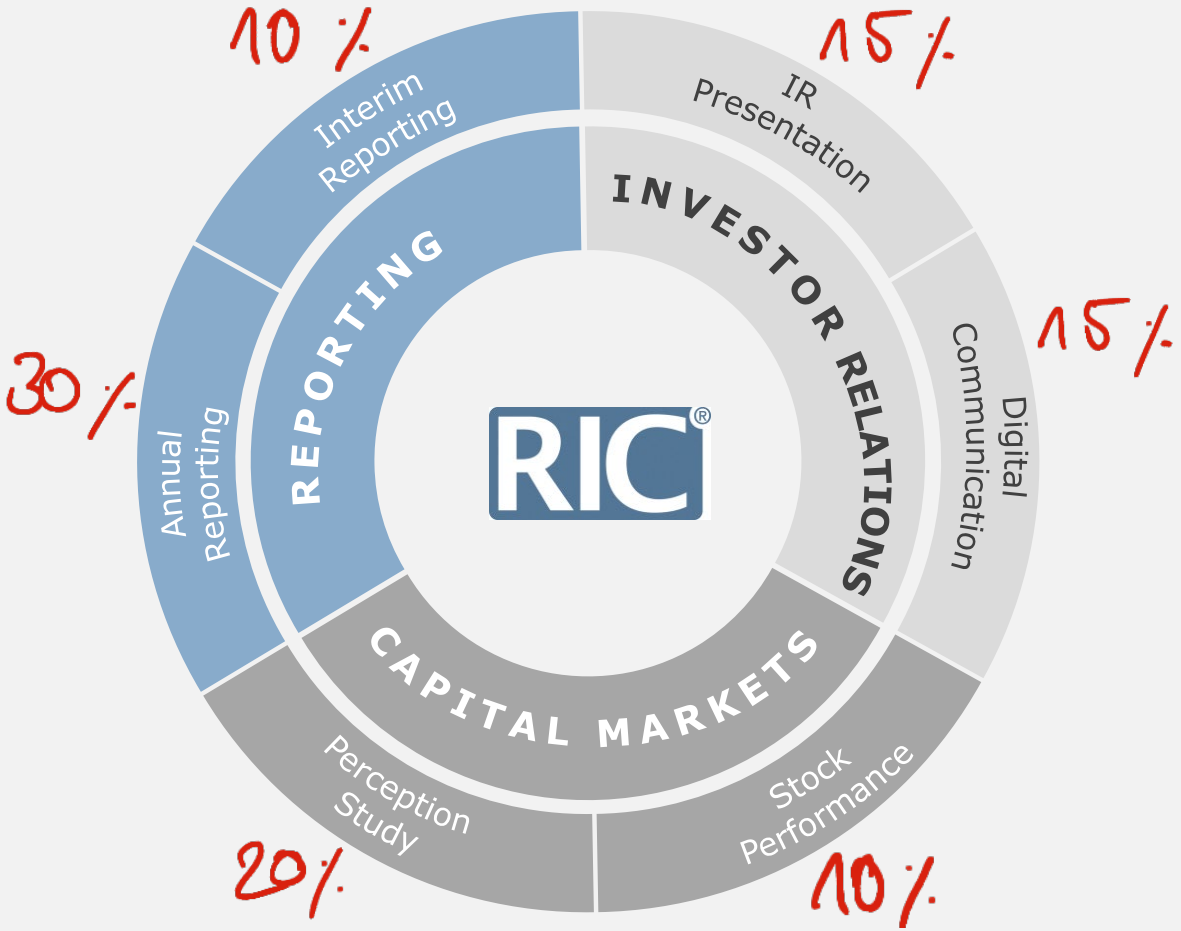
Das RIC-Modell und Ergebnisse 2025

RIC-Modell und Leitgedanken

Unsere Analyse stützt sich auf das von uns entwickelte RIC-Modell

Die Betrachtung der Dimensionen **Reporting, Investor Relations** und **Capital Markets** erlaubt es, die Kapitalmarktkommunikation eines Unternehmens ganzheitlich zu beurteilen.

Das RIC-Modell deckt sowohl die **Sender-** als auch die **Empfängerperspektive** der Kapitalmarktkommunikation ab.



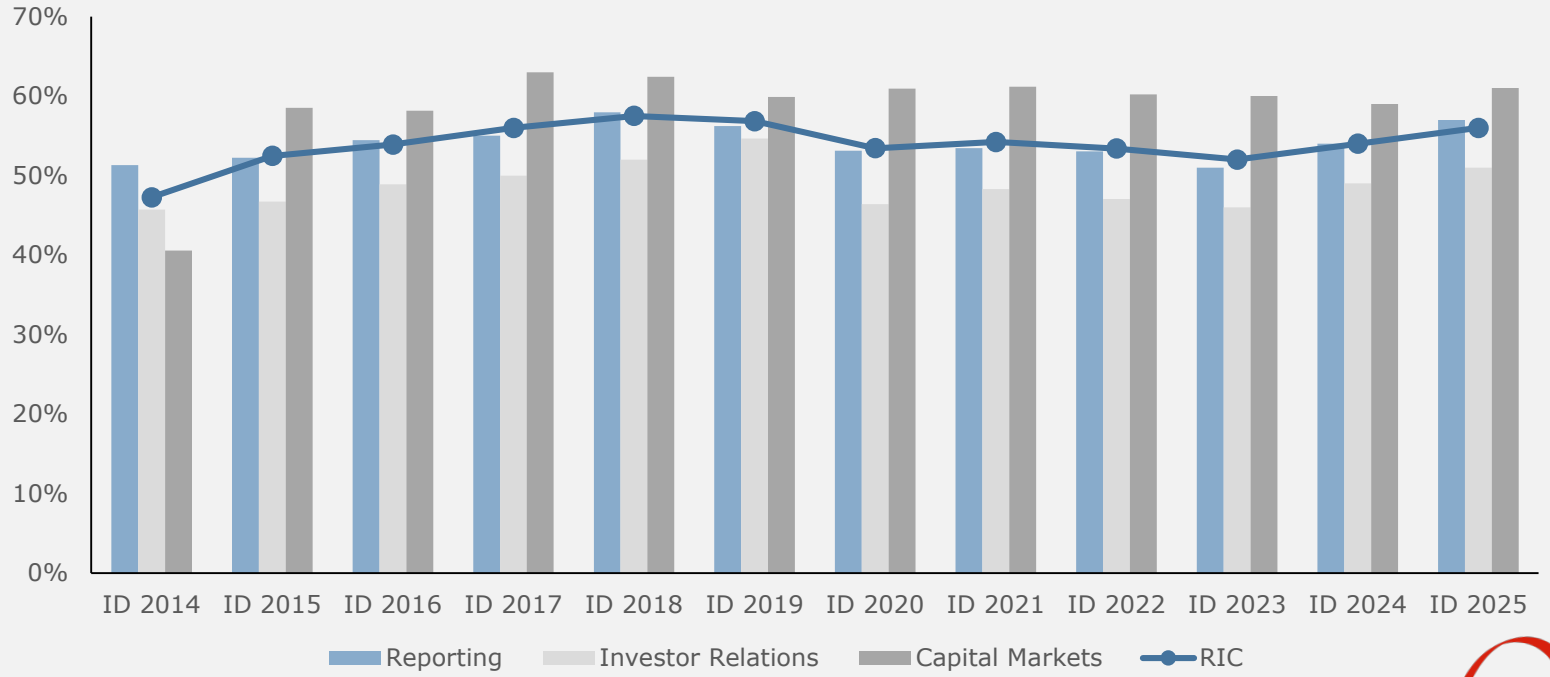
Die Dimension **Reporting** betrachtet die jährliche und unterjährige Berichterstattung.

Die Dimension **Investor Relations** betrachtet wesentliche IR-Präsentationen sowie die Digitale Kommunikation.

Die Dimension **Capital Markets** betrachtet die Aktienperformance sowie die Wahrnehmung durch Analysten.

Ergebnisse INVESTORS‘ DARLING 2025

Ein Überblick der Ergebnisse im Zeitverlauf



	ID 2014	ID 2015	ID 2016	ID 2017	ID 2018	ID 2019	ID 2020	ID 2021	ID 2022	ID 2023	ID 2024	ID 2025
Reporting	51%	52%	54%	55%	58%	56%	53%	53%	53%	51%	54%	57%
Investor Relations	46%	47%	49%	50%	52%	55%	46%	48%	47%	46%	49%	51%
Capital Markets	41%	59%	58%	63%	62%	60%	61%	61%	60%	60%	59%	61%
RIC	**47%**	**52%**	**54%**	**56%**	**58%**	**57%**	**53%**	**54%**	**53%**	**52 %**	**54%**	**56%**

Erkenntnisse

- Das Niveau des **RIC-Scores** ist im Vorjahresvergleich leicht gestiegen
- Trotz weiterer Spezifizierungen bei den Fragen **insbesondere im Bereich Digitales und Nachhaltigkeit ist** ein leichter Anstieg der Bewertungen in den beiden Dimensionen **Reporting** und **Investor Relations** festzustellen
- **Das Vertrauen der befragten Fondsmanager und Analysten** in deutsche Unternehmen hat sich marginal verbessert

D.

Best Practices

INVESTORS‘ DARLING | Best Practice

Allgemeiner Lesehinweis

Kapitel des Kriterienkatalogs

Kapitelabschnitt und dazugehöriges Unterkapitel

Navigationshilfen

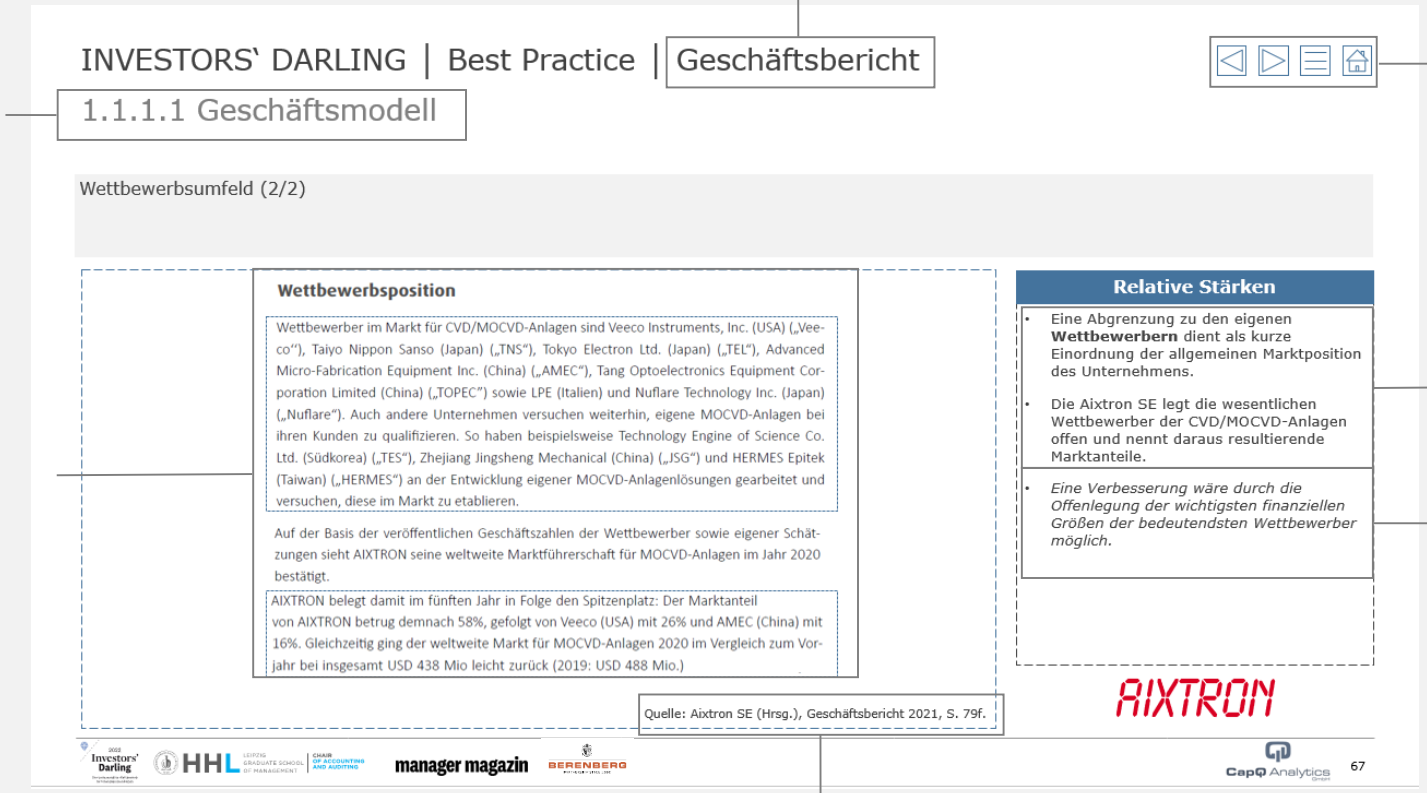


Illustration eines Beispiels inklusive Akzentuierung spezifischer Analysekriterien über blaue Highlight-Boxen

Beschreibung des generellen Bewertungsansatzes und Erklärung der Analysekriterien anhand eines Beispiels

Verbesserungshinweise für das vorliegenden Beispiel

Quellenangabe des gezeigten Ausschnittes

INVESTORS‘ DARLING 2025 | Kriterienkatalog

1. Reporting
    - 1.1 Annual Reporting
    - 1.2 Interim Reporting
2. Investor Relations
    - 2.1 IR Presentations
    - 2.2 Digital Communication
3. Capital Markets
    - 3.1 Perception Study
    - 3.2 Performance

INVESTORS‘ DARLING 2025 | Kriterienkatalog

1. Reporting
    - 1.1 Annual Reporting
    - 1.2 Interim Reporting
2. Investor Relations
    - 2.1 IR Presentations
    - 2.2 Digital Communication
3. Capital Markets
    - 3.1 Perception Study
    - 3.2 Performance

INVESTORS‘ DARLING 2025 | Kriterienkatalog

1. Reporting

    1.1 Annual Reporting

    1.2 Interim Reporting

2. Investor Relations

    2.1 IR Presentations

    2.2 Digital Communication

3. Capital Markets

    3.1 Perception Study

    3.2 Performance

INVESTORS‘ DARLING 2025 | Kriterienkatalog

1. Reporting

1.1 Annual Reporting

1.1.1 Management

1.1.2 Financials

1.1.3 Non-Financials

1.1.4 Prospectives

INVESTORS‘ DARLING 2025 | Kriterienkatalog

1. Reporting

1.1 Annual Reporting

1.1.1 Management

1.1.1.1 Geschäftsmodell

1.1.1.2 Wertmanagement

1.1.1.3 Kapitalmarkt

…

1.1.1.1 Geschäftsmodell

Unternehmerische Erfolgsfaktoren & Segmentstruktur

Geschäftsmodell[3]

E.ON ist ein privates Energieunternehmen mit rund 76.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (FTE – Full Time Equivalent), das von der Konzernleitung in Essen geführt wird. Das Kerngeschäft des Konzerns ist seit dem 1. Januar 2024 in die drei Geschäftsfelder Energy Networks, Energy Infrastructure Solutions und Energy Retail gegliedert. Daneben werden die Konzernleitung, die direkt bei der E.ON SE geführten Beteiligungen und die nicht strategischen Aktivitäten als Corporate Functions/Other ausgewiesen.

Energy Networks

Im Geschäftsfeld Energy Networks werden die Verteilnetze für Strom und Gas und die damit verbundenen Aktivitäten zusammengefasst. E.ON betreibt Energienetze in den regionalen Märkten Deutschland, Schweden, Zentral-Osteuropa mit den Ländern Tschechien, Polen und der At-equity-Beteiligung in der Slowakei und Süd-Osteuropa mit den Ländern Ungarn, Kroatien, Rumänien und der At-equity-Beteiligung Enerjisa Enerji in der Türkei. Zu den Hauptaufgaben innerhalb dieses Geschäftsfelds gehören der verlässliche Betrieb der Strom- und Gasnetze, die Durchführung aller erforderlichen Instandhaltungs- und Wartungsmaßnahmen sowie der Ausbau der Strom- und Gasnetze, oft im Zusammenhang mit der Realisierung von Kundenanschlüssen und der Anbindung von Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energie.

Energy Infrastructure Solutions

Das Geschäftsfeld Energy Infrastructure Solutions entwickelt Energielösungen mit dem Ziel, Städte und Gemeinden sowie Gewerbe- und Industriekunden in vielen Regionen Europas (vor allem in Deutschland, Skandinavien und Großbritannien) nachhaltig mit Wärme, Strom, Dampf und Kälte zu versorgen. Neben der Lieferung von Fernwärme und -kälte gehören dezentrale Lösungen für Quartiere und Industrie, beziehungsweise Gewerbekunden dazu, sowie Produkte und Dienstleistungen für mehr Energieeffizienz, um wirtschaftliche und nachhaltige Erzeugungslösungen für Industriestandorte zu entwickeln. Darüber hinaus erweitern Batteriespeicher zur Realisierung von Flexibilitätsoptionen im Stromnetz das Portfolio. Einige der Lösungen werden durch softwarebasierte Anwendungen zur Optimierung des Energieverbrauchs ergänzt. Des Weiteren wird in diesem Segment auch das Smart-Energy-Meter-Geschäft in Großbritannien ausgewiesen.

Energy Retail

Das Geschäftsfeld Energy Retail umfasst die Energieversorgung der Kundinnen und Kunden in Europa mit Strom und Gas (konventionell und grün) sowie ihre Versorgung mit nachhaltigen Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz, Energieautarkie und Elektromobilität. E.ONs Aktivitäten sind auf die individuellen Bedürfnisse der Kundengruppen in den Bereichen Privatkunden, kleine und mittelständische Geschäftskunden sowie große Geschäftskunden und Vertriebspartner ausgerichtet. Dabei ist dieses Geschäftsfeld in die Segmente Deutschland, Großbritannien, Niederlande und Sonstige unterteilt. Das letztgenannte Segment umfasst regionale Vertriebsaktivitäten in Schweden, Italien, Tschechien, Ungarn, Kroatien, Rumänien und Polen. Ein Ziel von E.ON ist es, die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden zu erhöhen und gemeinsam zur aktiven Gestaltung der europäischen Energiewende beizutragen. Des Weiteren wird die zentrale Commodity-Beschaffungseinheit des E.ON-Konzerns, E.ON Energy Markets GmbH, im Geschäftsfeld Energy Retail – Sonstige ausgewiesen.

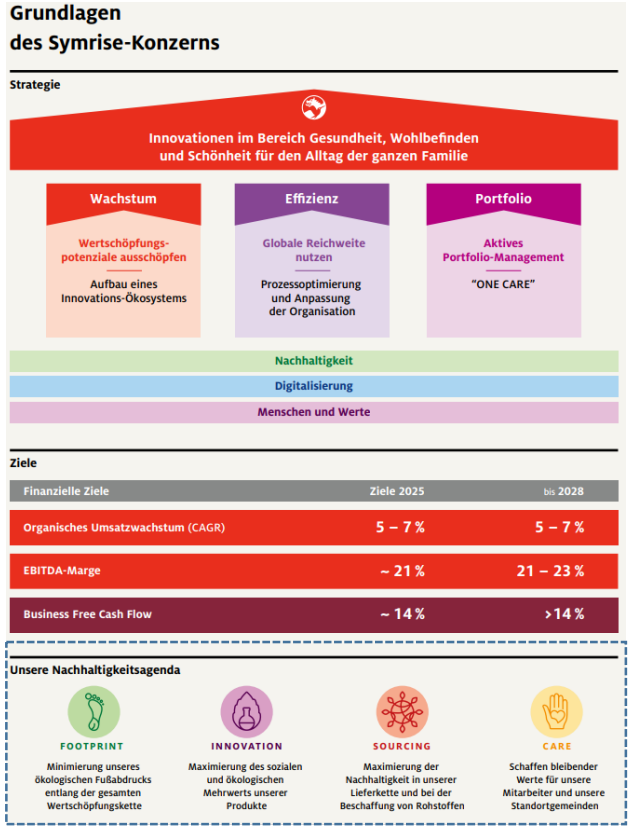
Quelle: E.ON SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2024, S. 27.

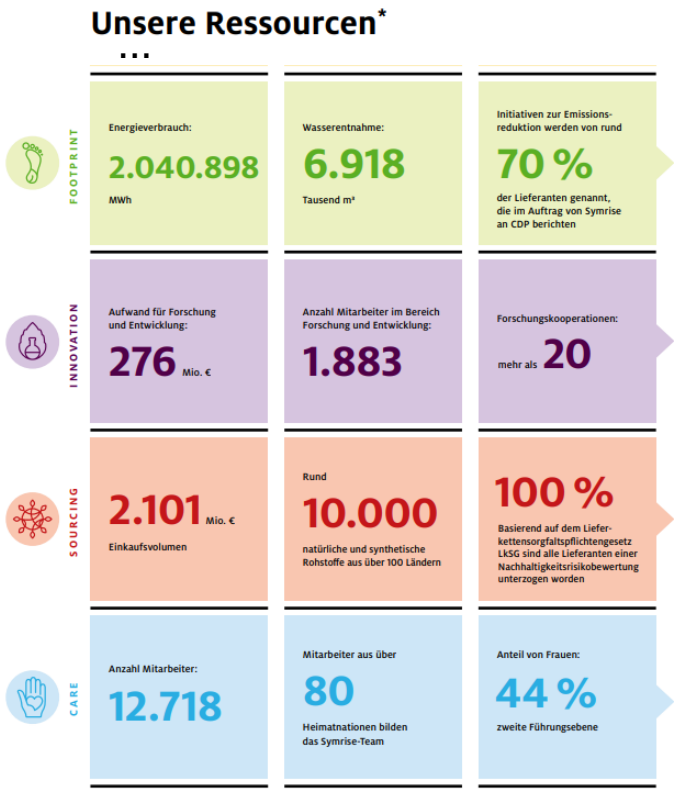
Relative Stärken

- Die Offenlegung der **Segmentstruktur** erlaubt eine Einschätzung, in welchen Geschäftsfeldern das Unternehmen tätig ist.
- Die E.ON SE beschreibt die Segmentstruktur des Unternehmens und gibt einen Überblick der jeweiligen Kerngeschäfte der einzelnen Segmente.

1.1.1.1 Geschäftsmodell

Nachhaltigkeit als Bestandteil des Geschäftsmodells





Quelle: Symrise AG, Geschäftsbericht 2024, S. 34, 38.

Relative Stärken

- Nachhaltigkeit sollte einen integrierten **Bestandteil des eigenen Geschäftsmodells** darstellen.
- Die Symrise AG integriert Nachhaltigkeit seit einigen Jahren in ihr Geschäftsmodell, richtet seine Unternehmensaktivitäten sowie strategischen Handlungsfelder danach aus und nennt konkrete, qualitative Ziele in Bezug auf diese.

symrise

1.1.1.1 Geschäftsmodell

Wettbewerbsumfeld (1/2)

Geschäftsumfeld 2024 für die Versicherungsbranche

Die niedrigere Inflation und weitere Prämienerhöhungen milderten den Druck auf die versicherungstechnischen Ergebnisse im Bereich **Schaden- und Unfallversicherung**. In einigen Geschäftsbereichen, wie der Kraftfahrzeugversicherung, war die Schadeninflation jedoch auch 2024 noch erhöht, was die Rückkehr in die Gewinnzone in einigen Märkten verzögerte. Das Prämienwachstum blieb robust, was hauptsächlich auf höhere Preise zurückzuführen war. Die versicherten Schäden aus Naturkatastrophen lagen das fünfte Jahr in Folge über der Marke von 100 Mrd USD.

Alle Bereiche profitierten von verbesserten Anlageergebnissen, die durch das allgemein höhere langfristige Zinsniveau angetrieben wurden. Dies war auch der Hauptgrund für das starke Prämienwachstum im Bereich **Lebensversicherung**. Da gleichzeitig die kurzfristigen Zinsen sanken, ließ der Wettbewerb mit Bankprodukten nach. Die Nachfrage nach Produkten zur Risikoabsicherung blieb stabil.

...

Quelle: Allianz SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2024, S. 213.

Relative Stärken

- Die Darstellung der **segmentspezifischen Rahmen-bedingungen** erleichtert die Einordnung der Unternehmenssegmente in das Marktumfeld und dient der Strategieevaluation.
- Die Allianz SE beschreibt die allgemeinen Rahmenbedingungen, wirtschaftlichen Entwicklungen und das Marktumfeld der Segmente.

1.1.1.1 Geschäftsmodell

Wettbewerbsumfeld (2/2)

Wettbewerbsposition

Wettbewerber im Markt für CVD/MOCVD-Anlagen sind Veeco Instruments, Inc. (USA) („Veeco“), Taiyo Nippon Sanso (Japan) („TNS“), Tokyo Electron Ltd. (Japan) („TEL“), ASM International N.V. (Niederlande) („ASM”), Nuflare Technology Inc. (Japan) („Nuflare“), Advanced Micro-Fabrication Equipment Inc. (China) („AMEC“), Beijing NAURA Microelectronics Equipment Co., Ltd. (China) („Naura”), Shenzhen Nashe Intelligent Equipment Co., Ltd. (China) („Naso Tech”), Zhejiang Jingsheng Mechanical & Electrical Co., Ltd. (China) („JSG“) und Tang Optoelectronics Equipment Corporation Limited (China) („TOPEC”). Auch andere Unternehmen versuchen weiterhin, eigene CVD/MOCVD-Anlagen bei ihren Kunden zu qualifizieren. So haben beispielsweise Technology Engine of Science Co. Ltd. (Südkorea) („TES“), Zhejiang Jingsheng Mechanical & Electrical Co., Ltd. (China) („JSG“), und Hermes-Epitek Corp. (Taiwan) („HERMES“), an der Entwicklung eigener CVD/MOCVD-Anlagenlösungen gearbeitet und versuchen, diese im Markt zu etablieren.

Gemäß einer Studie des Marktforschungsinstituts Gartner hat AIXTRON seine weltweite Marktführerschaft bei MOCVD-Anlagen für Verbindungshalbleiter im Jahr 2023 gehalten.[3] AIXTRON belegt erneut den Spitzenplatz: Der Marktanteil von AIXTRON liegt demnach bei 71% gefolgt von AMEC (China) mit 12% und Veeco (USA) mit 12%. Gleichzeitig lag der weltweite Markt für MOCVD-Anlagen 2023 bei USD 530 Mio.

Gemäß einer Studie des Marktforschungsinstituts Yole war AIXTRON im Jahr 2023 auch Weltmarktführer für CVD-Anlagen im SiC Bereich. Der Marktanteil von AIXTRON liegt demnach bei 37% Marktanteil gefolgt von ASM (Niederlande) mit 25% und Tokyo Electron (Japan) mit 10%. Gleichzeitig lag der weltweite Markt für SiC-CVD-Anlagen 2023 bei USD 560 Mio.[4]

Für das Geschäftsjahr 2024 liegen noch keine aktuellen Zahlen unabhängiger Marktanalysten über Marktanteile vor.

Quelle: Aixtron SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2024, S. 80f.

Relative Stärken

- Eine Abgrenzung zu den eigenen **Wettbewerbern** dient als kurze Einordnung der allgemeinen Marktposition des Unternehmens.
- Die Aixtron SE legt die wesentlichen Wettbewerber der CVD/MOCVD-Anlagen offen und nennt daraus resultierende Marktanteile.
- *Eine Verbesserung wäre durch die Offenlegung der wichtigsten finanziellen Größen der bedeutendsten Wettbewerber möglich.*

AIXTRON

INVESTORS‘ DARLING 2025 | Kriterienkatalog

1. Reporting

1.1 Annual Reporting

1.1.1 Management

1.1.1.1 Geschäftsmodell

1.1.1.2 Wertmanagement

1.1.1.3 Kapitalmarkt

…

1.1.1.2 Wertmanagement

Konzernsteuerungskennzahlen (1/4)

Unternehmenssteuerung und -kontrolle

Teil unseres Strategieprozesses ist es, unsere finanziellen Ziele in ein System zur Leistungsmessung zu übersetzen. So schaffen wir ein zentrales Instrument, das vom Konzern aber auch den Business Lines und innerhalb unserer Regionen zur Steuerung und Kontrolle genutzt werden kann. Unsere Strategieziele werden dafür mit messbaren finanziellen Leistungsindikatoren hinterlegt.

Besonders hoch gewichtet werden das bereinigte EBIT, das bereinigte EBITDA und die Umsatzentwicklung. Diese drei Indikatoren werden monatlich, vierteljährlich und jährlich betrachtet und mit den Vorjahreswerten und Plandaten abgeglichen. Wir analysieren und steuern Veränderungen auf Werks-, Segment- und Konzernebene. Die jährliche Entwicklung des bereinigten EBITDA fließt in die Bemessung der variablen Vergütung für Vorstand und Führungskräfte ein.

Neben den genannten Indikatoren werden auf Konzernebene auch das Net Working Capital (NWC) im Verhältnis zum Umsatz, der Nettoverschuldungsgrad (Leverage) und die Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital (Gearing) monatlich ermittelt. Abweichungen von den Planwerten werden analysiert und bei Bedarf wird gegengesteuert.

Berechnung der finanziellen Leistungsindikatoren

± Betriebliches Ergebnis (EBIT)	+ Vorräte
+ PPA-Abschreibungen	+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
± Sonstige Sondereinflüsse	– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
= **Bereinigtes EBIT**	= **Net Working Capital**
+ Abschreibungen auf Sachanlagen	: Umsatzerlöse x 100
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	= **Net Working Capital (NWC) im Verhältnis zum Umsatz**
= **Bereinigtes EBITDA**	
+ Verzinsliche Darlehen ohne abgegrenzte Finanzierungsaufwendungen	Bereinigtes EBIT
– Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	: Umsatzerlöse x 100
= **Nettoverschuldung**	= **Bereinigte EBIT-Marge**
: Bereinigtes EBITDA	Nettoverschuldung
= **Nettoverschuldungsgrad (Leverage)**	: Eigenkapital x 100
	Gearing

Quelle: JOST Werke SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2024, S. 28.

Relative Stärken

- Die Offenlegung der **finanziellen Steuerungsgrößen** ist für die Nachvollziehbarkeit der Unternehmens-steuerung notwendig.
- Die JOST Werke SE legt die finanziellen Steuerungsgrößen auf Konzernebene offen, definiert diese und veranschaulicht die Berechnung.
- *Zur Verbesserung der Darstellung des Steuerungssystems könnte die Jost SE zudem segmentspezifische Steuerungskennzahlen offenlegen (sofern diese vorhanden sind).*

1.1.1.2 Wertmanagement

Konzernsteuerungskennzahlen (2/4)

Steuerungssystem

...

Nicht-finanzielle Steuerungskennzahlen

Im aktuellen Vorstandsvergütungssystems definiert AIXTRON im Rahmen des Long Term Incentive (LTI) jährlich Nachhaltigkeitsziele für den Vorstand, welche über eine dreijährige Referenzperiode zu erreichen sind, und bezieht entsprechende nicht-finanzielle Leistungsindikatoren in die Konzernsteuerung mit ein.

Für die im Geschäftsjahr 2024 beginnende LTI-Referenzperiode wurden folgende nicht-finanzielle Leistungsindikatoren festgelegt:

- Dekarbonisierungsziele gemäß den Kriterien der Science Based Target Initiative (SBTi) und Erreichen des Status „Target Approved" bis Ende 2026.
- Diversität und Vielfalt sowie Mitarbeiterbindung jeweils gemessen Ende 2026 bezogen auf definierte Mitarbeitergruppen.

Quelle: Aixtron SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2024, S. 75f.

Relative Stärken

- Die Offenlegung der **nichtfinanziellen Steuerungsgrößen** ist für die Nachvollziehbarkeit der Unternehmens-steuerung notwendig.
- Die Aixtron SE nennt die nichtfinanziellen Steuerungsgrößen.
- *Eine Verbesserung wäre durch die Offenlegung einer Definition und der Zielerreichung der nichtfinanziellen Größen möglich.*

1.1.1.2 Wertmanagement

Konzernsteuerungskennzahlen (3/4)

Prognose-Ist-Vergleich

...

Insgesamt ist der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2024 um 14,4 % auf 1.069,4 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen (2023: 1.249,7 Mio. EUR) und liegt somit innerhalb der im Oktober 2024 angekündigten Erwartungen.

Wir konnten operativ unsere Profitabilität durch Kostenkontrollmaßnahmen stabilisieren. Die bereinigte EBITDA-Marge ist damit trotz des Umsatzrückgangs im Vergleich zum Vorjahr mit 13,9 % stabil geblieben (2023: 13,9 %). Das bereinigte EBITDA ist entsprechend im zweistelligen Prozentbereich, der Umsatzentwicklung folgend, um 14,4 % auf 148,1 Mio. EUR gegenüber 2023 zurückgegangen (2023: 173,1 Mio. EUR). Damit haben wir unsere Prognose für das bereinigte EBITDA erreicht.

Soll-Ist-Vergleich der Prognose 2024

Indikator	Ergebnisse 2023	Prognose 2024	Anpassung am 11. Oktober 2024	Ergebnisse 2024
Umsatz	1.249,7 Mio. EUR	Rückgang im einstelligen Prozentbereich	Reduktion von rund 15 % (+/- 2,5 Prozentpunkte)	-14,4 % auf 1.069,4 Mio. EUR
Bereinigtes EBIT	140,8 Mio. EUR	Rückgang im einstelligen Prozentbereich vs. 2023	Rückgang im niedrigen zweistelligen Prozentbereich vs. 2023	-19,8 % auf 113 Mio. EUR
Bereinigte EBIT-Marge	11,3 %	unter Vorjahr, in der oberen Hälfte des Korridors 10,0 % bis 11,5 %	10,5 % bis 11,0 %	10,6 %
Bereinigtes EBITDA	173,1 Mio. EUR	Rückgang im einstelligen Prozentbereich	Rückgang im niedrigen zweistelligen Prozentbereich	-14,4 % auf 148,1 Mio. EUR
Investitionen	30,8 Mio. EUR		keine Anpassung	33,3 Mio. EUR
in % vom Umsatz	2,5 %	2,5% bis 2,9 %		3,1 %
Net Working Capital	236,1 Mio. EUR		keine Anpassung	164,2 Mio. EUR
in % vom Umsatz	18,0 %	weniger als 19% vom Umsatz		15,3 %
Leverage	0,998x	kleiner 1,0x	keine Anpassung	0,861x

Quelle: JOST Werke SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2024, S. 34f.

Relative Stärken

- Die **Zielformulierung** der finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungskennzahlen gibt Aufschluss über die Unternehmensplanung.
- Die JOST Werke SE stellt ihre Steuerungsgrößen und deren Ziele vor. Dabei werden auch Maßnahmen zur Zielerreichung genannt.
- Die JOST Werke SE stellt einen detaillierten Prognose-Ist-Vergleich der Steuerungskennzahlen zur Verfügung.