

Hallo liebes Salzgitter-Team,

anbei noch der ein oder andere Verbesserungsvorschlag für eure Präsentation:

Folie 2: „Profit“ hat für mich eine negative Konnotation, so dass ich ein neutraleres Wort nehmen würde. „Gewinn“ oder eine höhere „Rendite“ würde ich vorschlagen. Im Falle, dass ihr euch für Rendite entscheidet, müsst ihr jedoch genau beziffern, von welcher Rendite ihr sprecht, also z. B. der Eigenkapitalrendite oder der Umsatzrendite etc. Noch interessanter wäre eure Untersuchung jedoch, wenn ihr zusätzlich die Steigerung quantitativ beziffern könntet. Eine Aussage wie „durch den Ausbau der Teilsparte Stahl erwartet wir eine positive Veränderung des Gewinn vor Steuern von xx% gegenüber einem Nichtausbau dieses Sektors“ wäre das Meisterstück schlecht hin. Dies könnte aber evtl. zu schwierig sein; ist somit kein Muss! Dank der am Markt durchgesetzten Preiserhöhungen konnte der Umsatz im Unternehmensbereich Stahl um 5% auf 3,00 (2,85) Mrd. Euro zulegen. Allerdings konnten Preissteigerungen bei den Einsatzstoffen nicht von den gestiegenen Erlösen kompensiert werden, so dass das Ergebnis auf 545,6 (749,4) Mill. Euro fiel. Der Einbruch des Geschäfts im vierten Quartal hielt sich bislang noch in Grenzen, wird aber in 2009 voll durchschlagen.

Folie 4: Generell lässt sich ein Zahl (für mich) einfacher lesen, wenn sie einen Punkt als 1000er-Trennzeichen statt einem Leerzeichen enthält. Dies hat sich m. E. auch so weitestgehend etabliert. Zudem würde ich den Umsatz in 2008 mit EUR 12,5 Mrd. betiteln.

Folie 5: Eventuell kann es sinnvoll sein, hier auch über den Auftragsbestand zu sprechen. So schreibt z. B.

Comdirekt:

Ein guter Auftragsbestand von 512.000 Tonnen Stahl zum Jahresbeginn und überdurchschnittliche Auftragseingänge von 4,93 Mill. Tonnen führten 2008 zu weithin ausgelasteten Werken. In den Versand gelangten 5,40 (5,55) Mill. Tonnen Stahl. Dank der am Markt durchgesetzten Preiserhöhungen konnte der Umsatz im Unternehmensbereich Stahl um 5% auf 3,00 (2,85) Mrd. Euro zulegen. Allerdings konnten Preissteigerungen bei den Einsatzstoffen nicht von den gestiegenen Erlösen kompensiert werden, so dass das Ergebnis auf 545,6 (749,4) Mill. Euro fiel. Der Einbruch des Geschäfts im vierten Quartal hielt sich bislang noch in Grenzen, wird aber in 2009 voll durchschlagen.

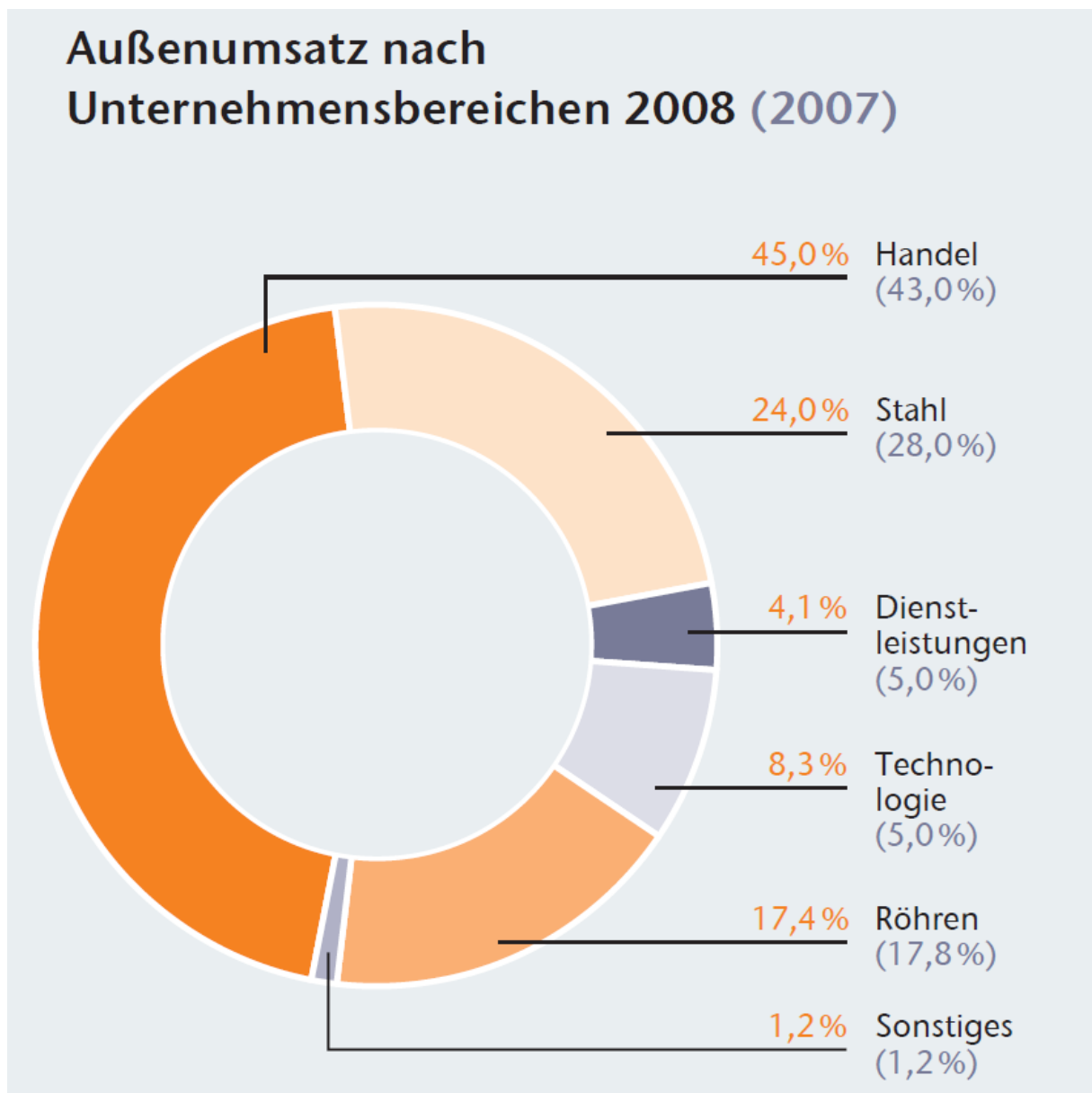
Gerade die letzte Aussage konterkariert eure Leitfrage. Ohne entsprechende Auftragslage macht kurzfristig zumindest der Ausbau von Kapazitäten im Bereich Stahl keinen Sinn. Mittel- bis langfristig (3-7 Jahre) kann dies hingegen durchaus angebracht sein. Was erwarten in diesem Zusammenhang Analysten (in Wirtschafts-Zeitungen oder Investmentportalen im Internet nachschauen) bzw. wie sieht Salzgitter selbst die künftige Entwicklung hinsichtlich des Auftragseingangs?

Folie 6: Es fehlt noch eine Überschrift. Darüber hinaus kann doch die Aufnahme in den DAX in junger Vergangenheit noch etwas genauer betrachtet werden. Welche Umstrukturierungsmaßnahmen sind/waren nötig für einen Ausbau der Stahlsparte? Diese Frage kann zudem gut für eine Überleitung auf die Geschäftsbereiche des Unternehmens dienen.

Folie 7: Um noch etwas genauer zu sein, würde ich von Absatzmarkt sprechen. Diesen habt ihr wohl gemeint. Ansonsten könnte es ggf. zur Verwechslung mit dem Beschaffungsmarkt kommen. Die Aussage „Salzgitters wichtigster Markt liegt in Europa“ erschließt sich jedoch nicht gänzlich aus der Folie. Die Übersicht zeigt lediglich die Standorte, nicht jedoch die Umsatz- bzw. Absatzzahlen nach Regionen. Diese Aussage müsste somit an geeigneter Stelle in der Präsentation eingefügt werden.

Seid generell sehr aufmerksam, ob der Inhalt eurer Folie zur Überschrift passt und vice versa. Idealerweise formuliert ihr die Überschrift (in Einklang mit eurer Story) und gestaltet danach den Folieninhalt bzw. die Graphiken.

Folie 8: Hier fehlen entschieden die Angaben, um was es sich handelt (Gewinn/Umsatz/Anteil an xyz und um welchen Zeitraum)! Um Gewinn im engeren Sinne kann es sich zudem nicht handeln, wenn dann höchstens um Anteile der Sparten am Gewinn bzw. um prozentuale Veränderungen des Gewinns. Wahrscheinlich wolltet ihr jedoch (zumindest mit der mittleren Graphik) die Gewinnanteile jeder Sparte aufzeigen, also wie viel der Gewinn jeder Sparte im Jahr 2008 relativ am Gesamtgewinn ausmachte. Im Jahr 2008 müsste m. E. die Graphik jedoch (bereinigt um Innenumsätze innerhalb des Konzerns) so aussehen:



(Quelle: Salzgitter, GB 2008)

Worum es sich jedoch bei den anderen beiden Graphiken handelt, darüber kann ich nur spekulieren. Zu einer richtigen, umfassenden Marktanalyse gehört jedoch auch, die Aufschlüsselung des Umsatzes nach Regionen und eine

Bestimmung (Schätzwerte sind ausreichend) des weltweiten Gesamtumsatzes in der Stahlbranche, damit eine Hierarchie der Unternehmen erstellt werden kann, sodass von euch z. B. die Aussagen „Die Salzgitter AG ist der zweitgrößte Stahlhersteller in Deutschland. In den Sektoren Flach- und Profilstahl zählt sich Salzgitter zu den Top Fünf in Europa.“ überprüft und ggf. widerlegt werden kann.

Folie 9/generell: Im Allgemeinen sind mir die Überschriften, wenn sie denn zum Folieninhalt passen, zu plakativ. Ein einfaches Stichwort ist zu wenig. Schaut euch noch einmal zum Vergleich die Überschriften, die ihr z. B. in den B@S-Folie findet an. Dort findet ihr (kaum) Titel, die nur aus einem Schlagwort wie bspw. „Rohstahlproduktion“ (Folie 9). Formuliert dazu einen Satz, der die Kernaussage eurer Folie enthält und wandelt diesen in eine Überschrift um. Was wollt ihr denn mit der Rohstoffproduktion zeigen? Seid sehr präzise, wenn ihr z. B. eine Veränderung oder einen Verlauf darstellen wollt. Welche Konsequenzen/Folgen/Auswirkungen dies auf eure Analyse oder für eure Leitfrage oder einfach nur allgemein für Salzgitter hat, müsst ihr in einem **zweiten** Schritt analysieren. Diese Aussage packt ihr dann in die sog. Takeaway-Box. Dieses Vorgehen solltet ihr für jede Folie durchführen!!!

Folie 10: Versucht Erklärungen für die Veränderungen zu finden. Was z. B. führte zum Sprung zwischen 2004 und 2005? Vage Aussage wie etwas „‘recht‘ unrentabel“ würde ich vermeiden. Wenn ihr dennoch die Veränderung beschreiben wollt, dann beziffert die Veränderung genau (in Prozentpunkten).

Folie 11: Erklärt, warum ihr genau diese Kennzahl betrachtet und was sie zur Argumentation hinsichtlich der Leitfrage beiträgt. Dies habe ich mich gefragt und dies wird auch die Jury als Rückfrage evtl. haben. Es bietet sich doch vielmehr an, die Stahlsparte genauer (mit Kennzahlen und (Gewinn-) Vergleichen) zu betrachten!

Folie 12: Es wird nicht ersichtlich, wieviel in den Bereich Stahl investiert wurde. Diese Folien (-idee) halte ich für sehr gut. Hier könnt ihr zeigen, ob neue Kapazitäten (neue Werke/Standorte, Maschinen, Abbaustätten, etc.) aufgebaut wurden. Im Umkehrschluss solltet ihr jedoch anschließend auch untersuchen, ob diese überhaupt benötigt werden und warum. Dies hängt auch mit dem Auftragseingang und der (konjunkturellen) Erwartung für die Zukunft zusammen. Welche Produkte, die aus Stahl hergestellt werden, werden in Zukunft denn generell benötigt, durch die eine positive Veränderung der Stahlnachfrage erfolgt?

Folie 13: Comdirekt (s. o.) schreibt auch, dass Salzgitter der zweitgrößte Stahlhersteller in Deutschland sei. Wer hat nun Recht? Ihr oder Comdirekt? Oder wird hier wahrscheinlich eine andere Abgrenzung der Segmente vorgenommen? Überprüft dies bitte noch einmal.

Folie 14: diese Analyse (vgl. dazu die Aussagen zu Folie 11) noch weiter treiben und die vorherigen daran anpassen bzw. einfach ins Backup verschieben.

Folie 15: Diese Folie würde ich zur Geschäftsfeldanalyse, also zwischen Geschichte und Marktanalyse, verschieben. Ansonsten ab ins Backup damit! Beachtet auch, dass Aussagen wie „Salzgitter ist ein vielschichtiges Unternehmen“ zu allgemein sind, da sie auf jedes Unternehmen zutreffen, genauso wie die Aussage „das Wetter ist relativ schön“ fast auf jeden Sommertag zutrifft.

Folien 16–20: Hier gilt dasselbe. Entweder zur Geschäftsfeldanalyse oder ins Backup, da 20 Folien ohnehin zu viele sind. (Am Rande: warum entwickelt sich der Aktienverlauf ungefähr gleich von Salzgitter und ArcelorMittal ab 2006 bzw. warum ist der Verlauf nahezu der gleiche in der Branche ab 2006, nur dass die absoluten Höhen nicht die

gleichen sind? Könnte es mit dem Produkt Stahl im Allgemeinen erklärt werden, das genauso wie Strom, nur sehr geringe Qualitätsunterschiede aufweist, oder ziehe ich hier eine falsche Schlussfolgerung?)

Eure Analyse ist schon sehr weit gedungenen. Jedoch solltet ihr beim Feintuning noch auf etwas mehr Präzision im Allgemeinen bei Aussagen und hinsichtlich der Argumentationskraft für die Leitfrage sowie auf die Folienüberschriften legen. Dann wird eure Präsentation die Jury richtig beeindrucken!

Bei Rückfragen einfach melden! Ansonsten habe ich mir das Lob etwas gespart und nur die Punkte angesprochen, die noch einer Verbesserung bedürfen. Grundsätzlich ist eure Arbeit jedoch schon sehr weit gedungen und ihr habt beeindruckende Fortschritte gemacht. Dies verdient Anerkennung. Macht also weiter und vergesst nicht, die Aufgaben stets zu verteilen, ansonsten wird die Zeit evtl. etwas knapp ;-).

Weiterhin gutes Gelingen!

VG Philipp