

# AKTIENANALYSE | CLARKSON PLC



„Die Wahrheit liegt in den Zahlen...“

## Referenz-Analyse & Methodik-Guide

Wie der Investigator-Snapshot entsteht –  
Eine Fallstudie

**Marktkapitalisierung: 1,39 Mrd. GBP**  
**KGV / Forward KGV: 19,9 / 17-18**  
**Gründung: 1852 durch Horace**  
**Anderton Clarkson**  
**Hauptsitz: London, UK**  
**Mitarbeiter: 2.250 weltweit**  
**Website: [www.clarksons.com](http://www.clarksons.com)**

---

**Ticker: CKNHF (Börse)**  
**ISIN: GB0002018363**  
**Stand: 9.03.2026**  
**Schlusskurs: 45,15 GBP / LSE /**  
**Kursziel: 48,86 GBP**  
**Aufwärtspotenzial: 8%**  
**Analystenempfehlung: 7 Kaufen / 0 Hal-**  
**ten / 0 Verkäufen**

# Vorwort

Hallo miteinander!

Investieren bedeutet für mich, die Wahrheit hinter den Zahlen zu finden. In einer Welt voller schneller Aktientipps ist eine fundierte Analyse das einzige Fundament für langfristigen Erfolg. Doch ich weiß auch: Niemand hat im Alltag Zeit, jede Woche 30-seitige Berichte zu lesen.

Dieses Dokument dient als **Referenz-Analyse**. Es zeigt dir detailliert, welche Schritte, mathematischen Modelle und strategischen Frameworks mein „Investigator-Tool“ im Hintergrund durchläuft, bevor ich ein Urteil fälle.

Von einer detaillierten **Fundamentalanalyse** bis hin zur strategischen Einordnung nach **Porter's Five Forces** – hier siehst du mein gesamtes Handwerkszeug.

## Warum dieser Guide?

Damit ich mich auf meinem Blog auf das Wesentliche konzentrieren kann: **Einseitige Snapshots mit maximaler Aussagekraft**. Wenn du einen dieser Snapshots liest, kannst du sicher sein, dass die hier gezeigte Tiefe die Basis für jedes einzelne Kurz-Fazit ist.

Viel Erfolg bei deinen Analysen,

*Small Caps Investigator*

# Inhalt

1 Über Clarkson PLC.....	6
1.1 Unternehmensprofil.....	7
1.2 Aktuelle Marktherausforderungen.....	8
1.3 Wachstumstreiber / Pipeline.....	9
1.4 Wettbewerbsumfeld Porter 5 Forces.....	10
2 Fundamentalanalyse auf Basis von GuV, Bilanz und Cashflow.....	12
2.1 CAGR Basisdaten.....	13
2.2 Vermögenssituation und langfristige Finanzierung.....	14
2.3 Liquidität und Cashflow.....	15
2.3.1 Standardkennzahlen.....	15
2.3.2 Überschussbeträge.....	16
2.3.3 Erweiterte Liquiditätsbetrachtung.....	17
2.4 Ertragskraft und operative Stärke.....	19
2.4.1 Rendite.....	19
2.4.2 Aufwendungen und Verschuldung.....	20
2.4.3 Substanzerhalt vs. Expansion.....	21
3 Abschließende Betrachtung.....	23
3.1 SWOT-Analyse Allgemein.....	24
3.2 SWOT-Analyse auf Basis der Fundamentalanalyse.....	25
3.3 Aufwärtspotenzial.....	26
3.4 Fazit und Investigator-Score.....	26
4 Quellen.....	27
5 Glossar.....	30

## Abkürzungen

**AW** = Aufwendungen

**CAGR** = Compound Annual Growth Rate =  
Durchschnittliches Wachstum pro Jahr unter  
Berücksichtigung von Zinseszins

**EBIT** = Earning Before Interest

**GI** = Glossar Index, zum einfachen Nachschlagen der  
Bedeutung der Kennzahl im Glossar (Anhang)

**JÜ** = Jahresüberschuss

**UV** = Umlaufvermögen

**VB** = Verbindlichkeiten

**VG** = Vermögensgegenstände

**WP** = Wertpapiere

# 1 Über Clarkson PLC



**Eine erste Sichtung der Akt(i)e.**

## 1.1 Unternehmensprofil

Clarkson PLC ist weltweit führend in der Bereitstellung integrierter Dienstleistungen für die Schifffahrts- und Offshore-Märkte. Das Unternehmen erleichtert den globalen Handel durch ein umfassendes Angebot an spezialisierten Dienstleistungen, darunter Schiffsmaklerei, Finanzdienstleistungen, logistische Unterstützung und Marktforschung. Mit über 60 Büros in mehr als 20 Ländern bietet Clarkson PLC maßgeschneiderte Lösungen für Kunden in verschiedenen Sektoren der maritimen Industrie.

### Broking / Schiffsmaklerei

Der **Broking**-Bereich von Clarkson PLC vermittelt zwischen Schiffseignern, Charterern und Käufern/Verkäufern von Schiffen sowie Neubauwerften. Er umfasst die Vermittlung von Frachtraten für Seetransporte, Zeitcharterverträge und Verträge über Chartering, den Ankauf und Verkauf von gebrauchten Schiffen, den Neubau von Schiffen, sowie die Verwertung von gealterter Tonnage. Darüber hinaus bietet der Bereich Broking derivative Produkte an, etwa Forward Freight Agreements (FFA), um Kunden gegen Preis- oder Ratenrisiken zu schützen. Die Vergütung erfolgt vor allem provision- oder kommissionsbasiert, zum Teil auch in Form fester Honorare für bestimmte Verträge. Broking ist das volumenstärkste der Segmente, mit starker Nachfrage aus Schiffstransport, Offshore, Energie und Rohstoffen [1].

### Finanzdienstleistungen

Das **Finanzsegment** von Clarkson PLC bietet Bank- und Beratungsdienste für Schifffahrt, Offshore und Rohstoffe. Es hilft Kunden, Kapital zu beschaffen, Projekte zu finanzieren und Risiken abzusichern. Dazu zählen Börsengänge, Anleihe-Platzierungen, Firmenkäufe und -verkäufe sowie Leasing und Fonds. Das Team entwickelt Finanzpläne für Neubauten, Hafen- oder Offshore-Anlagen und berät bei alternativen Geldquellen. Die Erlöse kommen aus Gebühren und Erfolgsbeteiligungen. Das Geschäft kann je nach Markt schwanken, etwa wenn Investitionen sinken. Clarkson PLC setzt auf enge Kontakte, Branchenwissen und kreative Lösungen, um selbst in unsicheren Zeiten Transaktionen erfolgreich abzuschließen und den Kunden nachhaltige Werte zu bieten. [2]

### Support

Der Support-Bereich liefert logistische und operative Unterstützungsleistungen für maritime und Offshore-Aktivitäten. Er umfasst Schiffsagenturdienste wie etwa Hafenvertretung, Kanal- und Schleusentransit, Zollformalitäten, Projektlogistik, Fracht-Forwarding, Lager-

haltung und Crew-Services sowie industrielle Lieferungen wie Persönliche Schutzausrüstung (PPE), Werkzeuge und Ersatzteile. Auch Dienstleistungen im Bereich Sicherheit und Überleben werden bereitgestellt. Revenue-Modelle beruhen auf festen Agenturgebühren, auf Margen bei Lieferungen und logistischen Leistungen sowie projektbasiertem Umsatz. Der Geschäftsbereich **Support** verzeichnet Wachstum besonders in erneuerbaren Energiesektoren und bei Offshore-Projekten – da dort das Logistiknetz und operative Supportstrukturen zunehmend komplexer werden. [3]

### Research

Die Research-Division bietet Daten, Analysen und Marktintelligenz zu Schifffahrt, Offshore, Handel und der maritimen Energiewende. Das umfasst regelmäßige Veröffentlichungen wie Marktberichte, Prognosen, Bewertungen von Schiffen, Datenfeeds, konsortiale Studien und Beratungsleistungen. Research liefert sowohl wiederkehrende Einnahmen über Abos oder Plattformzugänge als auch individuelle, projektbezogene Aufträge. Ziel ist, Entscheidungsprozesse der Kunden zu unterstützen, Risiken sichtbar zu machen und Trends wie Dekarbonisierung, regulatorische Entwicklungen, Flottenwachstum und alternative Treibstoffe aufzuzeigen. *Research* unterstützt intern die anderen Bereiche, indem es wirtschaftliche, technologische und geopolitische Einflüsse analysiert [4]

### USPs

Clarkson PLC bietet eine einzigartige Kombination aus Schiffsmaklerei, Finanzdienstleistungen, logistischen Unterstützungsdiensten und Marktforschung, die es dem Unternehmen ermöglicht, umfassende Lösungen aus einer Hand anzubieten. Mit über 60 Büros weltweit verfügt Clarkson PLC über ein umfangreiches Netzwerk, das eine lokale Präsenz in den wichtigsten Schifffahrtsmärkten sicherstellt. Das Unternehmen investiert kontinuierlich in digitale Lösungen, um seine Dienstleistungen zu verbessern und den Kunden einen besseren Zugang zu Informationen und Transaktionsdiensten zu bieten. Mit einer Geschichte, die bis ins Jahr 1852 zurückreicht, verfügt das Unternehmen über umfangreiche Erfahrung und ein tiefes Verständnis der maritimen Industrie.

## 1.2 Aktuelle Marktherausforderungen

### Regulatorische Veränderungen und Dekarbonisierung

Mit der Ausweitung des EU-Emissionshandelssystems (ETS) auf die Schifffahrt ab 2024 steht Clarkson vor der Herausforderung, sich an neue Umweltvorschriften anzupassen. Die Branche erlebt eine grüne Transformation, wobei etwa 50% der Neubestellungen im Jahr 2024 auf Schiffe mit alternativen Kraftstoffen entfielen. Diese Entwicklungen erfordern erhebliche Investitionen in Flottenerneuerungen und ein tiefes Verständnis komplexer globaler und regionaler Regulierungsrahmen [5].

### Volatilität in den Finanzmärkten

Die Finanzabteilung von Clarkson sah sich 2024 mit einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert, das durch Inflation, anhaltend hohe Zinssätze und ein reduziertes Anlegervertrauen aufgrund geopolitischer Spannungen geprägt war. Dies führte zu einem Rückgang der Einnahmen aus Provisionen im Sekundärhandel, insbesondere im Aktienkapitalmarkt [6].

### Anhaltende Störungen globaler Lieferketten

Ereignisse in der jüngsten Vergangenheit wie die Umleitung von Schiffen aufgrund von Konflikten im Roten Meer und Dürrebedingungen im Panamakanal haben die globalen Lieferketten beeinträchtigt. Solche Störungen erhöhen die Komplexität der Schifffahrtsrouten und wirken sich auf die Effizienz und Kostenstrukturen in der Branche aus [7], [8].

### Geopolitische Spannungen und Handelsunsicherheiten

Zu Beginn des Jahres 2025 verzeichnete Clarkson einen Rückgang der Frachtraten und Vermögenswerte, was auf zunehmende Unsicherheiten im internationalen Handel und regionale militärische Konflikte zurückzuführen ist. Insbesondere die unvorhersehbare Außenpolitik der USA unter Präsident Trump, einschließlich neuer Zölle auf Importe aus China, der EU, Kanada und Mexiko, hat das Vertrauen der Marktteilnehmer beeinträchtigt. Dies führte zu einem Rückgang langfristiger Schifffahrtsverträge, insbesondere im Öl- und Gassektor [9], [10].

### Marktschwankungen in der Schifffahrt

Während die ersten Monate des Jahres 2024 durch eine starke Nachfrage in verschiedenen Schifffahrtssektoren gekennzeichnet waren, kam es in der zweiten Jahreshälfte zu einem Rückgang der Aktivitäten um etwa ein Viertel. Die Preise für Tanker und Bulker sanken zwischen Sommer und Jahresende um etwa 10–15%, während die Preise für Containerschiffe weiter stiegen [11].

### Fazit

Trotz dieser Herausforderungen erzielte Clarkson im Jahr 2024 einen Rekordgewinn vor Steuern von £115,3 Millionen, was einem Anstieg von 6% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das Unternehmen erhöhte seine Dividende um 7% und verfügt über einen soliden Auftragsbestand für 2025. Dennoch bleibt das Umfeld volatil, und Clarkson muss sich weiterhin an die sich wandelnden geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Bedingungen anpassen [12].

## 1.3 Wachstumstreiber | Pipeline

### Regulierungs-Compliance und ESG Tools

Regulierung wird strenger, ESG wird für Investoren und Kunden zum Muss. Wer hier gute Tools anbietet, um Vorschriften zu erfüllen und Emissionen transparent zu machen, wird gefragt sein.

### Flottenmodernisierung und Energieeffizienztechnologien

Retrofittings, emissionsarme Technologien etc. sind notwendig aufgrund gesetzlicher Vorgaben und zunehmenden Drucks. Unternehmen, die Beratung, Finanzierung und Umsetzung hier anbieten, können profitieren.

### Maritime Wasserstofftransporte (LOHC, Ammoniak, Methanol etc.)

Sehr starke Nachfrage in Industrie und Politik, Energie- und Dekarbonisierungsziele treiben Regulierung und Investoreninteresse. Wer hier früh gute Lösungen bietet, hat eine starke Marktstellung.

### Offshore Wind & Renewables Dienstleistungen

Ausbau der erneuerbaren Energien, besonders offshore, ist global im Wachstum. Dienstleistungen rund um Planung, Schiffstypen, Unterhalt, Installation etc. bieten große Marge und Wachstumsmöglichkeiten.

### Digitale Plattformlösungen und datengetriebene Dienste

Sowie Datenanalyse, KI/ML, Workflow-Automatisierung etc. Diese können Effizienzgewinne bringen, Skalierung ermöglichen, und Stabilität (wiederkehrende Umsätze) sichern.

### Green Transition & Klima

Clarkson skaliert Dienstleistungen für die Dekarbonisierung: Fokus auf die LCO<sub>2</sub>-Wertschöpfungskette, alternative Kraftstoffe (Ammoniak/Methanol) und Offshore-Wind. Ein proprietäres *Energy Transition Model* unterstützt Kunden bei der Flottenerneuerung und Energiemix-Planung.

### Compliance & ESG

Gezielte Beratung und Produktlösungen zur Bewältigung komplexer Regularien wie EU ETS, CII-Ratings und neuer IMO-Vorgaben. Clarkson minimiert regulatorische Risiken durch datengestütztes Compliance-Management.

### Globale Expansion

Wachstum in strategischen Regionen (z. B. Südamerika) durch neue Desks für Deep Sea Tankers (Rio) sowie für Batterie- und Basismetalle, um die steigende Nachfrage in den Futures- und physischen Märkten zu bedienen.

### Offshore Wind & Erneuerbare Energien

Die *Renewables Intelligence Network* Module gewinnen an Bedeutung – vor allem Offshore Wind wird als starkes Wachstumsfeld identifiziert. Ausbau von Beratung / Dienstleistung rund um Offshore Wind und damit zusammenhängende Schiffstypen, Ausrüstung, Wartung etc.

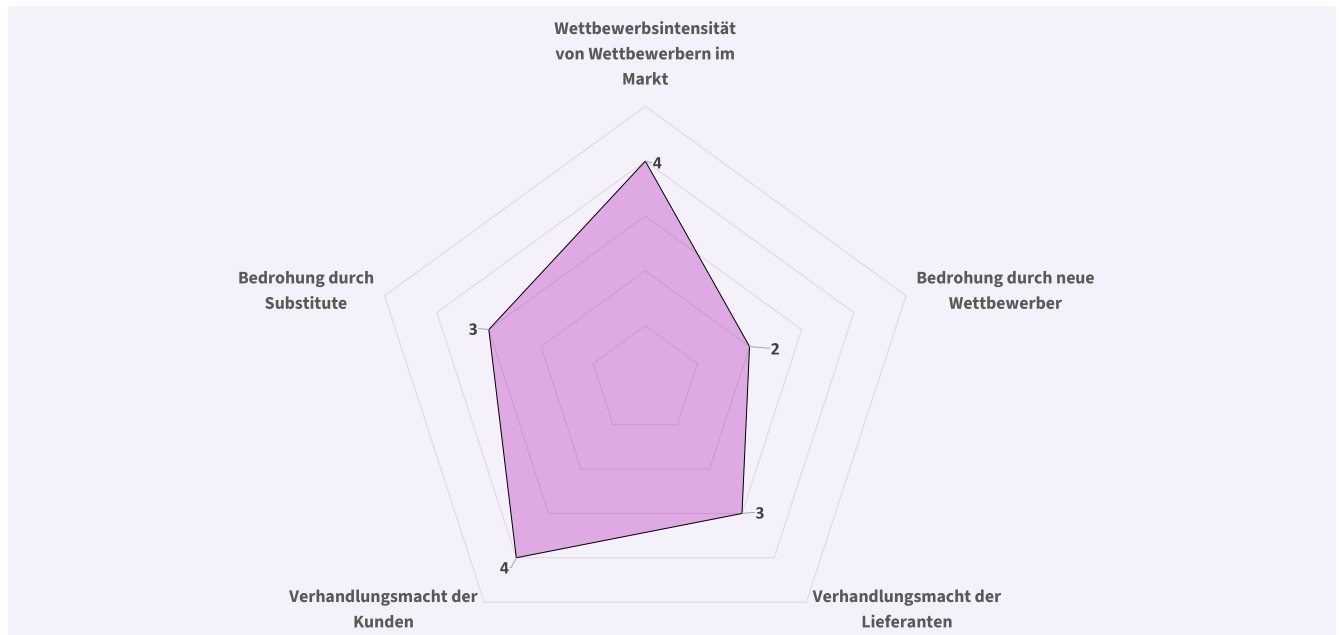
### Transport von Wasserstoff / LOHC Technologie

Kooperation mit *Hydrogenious LOHC Technologies*, um eine maritime Lieferkette für grünen Wasserstoff aufzubauen, inkl. Nutzung der bestehenden Chemikalienankerflotte, die LOHC-Technologie etc. Ziel ist, Demonstrations-Schiffe bis etwa 2028 fertig zu haben.

### Technologie & Daten / Digitalisierung

*Sea-Plattform* („Sea Contracts, Recap Manager, Trade“) wird weiterentwickelt; neues Feature „Position List“ wurde eingeführt. Ziel ist eine nahtlose Workflow-Integration für Charterer, Reeder, Broker. Ausbau der Datenproduktions- und Analysekapazitäten: AIS-Daten, Voyages, Commodities, große Datenmengen, cloudbasierte Verarbeitung, proprietäre Algorithmen. Digitalisierung von Prozessen wie Kundenzugang („client onboarding“), Rate Collection etc.

## 1.4 Wettbewerbsumfeld Porter 5 Forces



### Wettbewerbsintensität (4/5)

Der Markt für Schiffsbroker ist fragmentiert, mit großen Wettbewerbern wie *Braemar* oder *Simpson Spence Young* sowie zahlreichen kleineren, spezialisierten Brokern. Der Preisdruck ist hoch, da Dienstleistungen oft als austauschbar gelten. Clarkson verteidigt seine Position durch seine Marktführerschaft mit ca. 50% Marktanteil, globale Reichweite und Datenangebote.

### Bedrohung durch neue Wettbewerber (2/5)

Hohe Eintrittsbarrieren wie Reputation, Vertrauensbeziehungen und jahrzehntelange Netzwerke sind entscheidend. Der Zugang zu proprietären Datenbanken und globalen Kunden macht den Markteintritt für neue Player schwierig. Dennoch könnten digitale Plattformen langfristig zu neuen Formen von Wettbewerb führen, z.B. Matching-Plattformen.

### Verhandlungsmacht der Lieferanten (3/5)

Lieferanten im engeren Sinn sind Datenanbieter, Technologiepartner, Fachkräfte (hochqualifizierte Broker). Broker sind die "Ware" - qualifiziertes Personal ist knapp und teuer, was ihre Macht erhöht. Technologische Abhängigkeit wie beispielsweise von AIS-Daten oder Cloud-Infrastruktur verstärkt den Einfluss bestimmter Partner.

### Verhandlungsmacht der Kunden (3-5)

Kunden sind meist große Reedereien, Charterer, Öl- & Rohstoffkonzerne mit signifikanter Verhandlungsmacht. Sie können zwischen Brokern wechseln und Volumina bündeln. Clarkson kann gegensteuern, indem sie Mehrwertdienste (z.B. Daten, ESG-Compliance, Green Transition Beratung) anbieten und Abhängigkeiten verringern.

### Marktherausforderungen

CO<sub>2</sub>-Regulierung  
Internationale Seeschifffahrts-Organisation (IMO) → Vorgaben zur Emissionsreduzierung.

EU ETS (Emissions Trading System) → ab 2024 müssen Reedereien CO<sub>2</sub>-Zertifikate kaufen, wenn sie nach/von Europa fahren. Schiffe zahlen für jede Tonne ausgestoßenes CO<sub>2</sub>.  
Beispiel: Ein großer Tanker kann mehrere tausend Tonnen CO<sub>2</sub> pro Reise emittieren → Kosten im sechsstelligen Bereich.

ESG-Vorgaben (Environmental, Social, Governance) Investoren und Banken verlangen Nachweise, dass Flotten umweltfreundlich und regelkonform betrieben werden, z. B. CII-Ratings (Carbon Intensity Indicator) wirken sich direkt auf die Bewertung und Finanzierung eines Schiffs aus.

### Wie Clarksons PLC punkten kann

Reedereien und Charterer müssen diese Regeln verstehen und korrekt anwenden. Fehler können Millionen kosten.  
Clarkson bietet Beratung, Daten und Tools an, um zu berechnen welche Schiffe welche Emissionen verursachen, welche Zertifikate oder Strafen fällig sind und welche Alternativen (z. B. emissionsärmere Schiffe, andere Routen) besser wären. Das erhöht die Abhängigkeit von Brokern, weil sie nicht nur Matches zwischen Schiff und Fracht machen, sondern auch Compliance-Experten sind.

### **Bedrohung durch Substitute (3/5)**

Digitale Do-it-yourself Plattformen oder Direktkontakte zwischen Reedereien und Charterern könnten Broker umgehen. Plattformlösungen wie Clarksons eigene *Sea-Plattform* wirken gleichzeitig als Schutzschild und Innovationstreiber. Regulatorische Komplexität (CO<sub>2</sub>, ESG, ETS) macht unabhängige Broker allerdings weiterhin wertvoll.

### **Zusammenfassung**

Clarkson bewegt sich in einem hart umkämpften, aber stabilen Markt. Die größten Herausforderungen liegen bei Wettbewerbsintensität und Kundenmacht. Chancen zur Differenzierung ergeben sich aus Technologie, Datenservices und Nachhaltigkeitslösungen, die den Druck durch Substitute und Preiswettbewerb abfedern können.

## 2 Fundamentalanalyse auf Basis von GuV, Bilanz und Cashflow



**Die Wahrheit liegt in den Zahlen.**

## 2.1 CAGR Basisdaten

Kennzahl	2023	CAGR 3 J.	CAGR 5 J.	CAGR 10 J.	Einheit	Rating
Aktienkurs (29.12.)	31,65	5,2	10,7	5,6	%	o
Umsatz- wachstum	639	21,3	13,6	11,6	%	+
Gewinn- wachstum	83,8	N/A	23	19,2	%	+
Dividenden- wachstum	1,02	-8,2	6,3	6,1	%	o
EPS-Wachs- tum	2,73	N/A	22,5	13,1	%	+

Insgesamt leitet sich aus den obigen Zahlen ein stabiles Bild ab. Der **Aktienkurs** stieg durchschnittlich, je nach Betrachtungszeitraum um 5,2 bis 10,7 Prozent pro Jahr. Rechnet man dazu noch die durchschnittliche **Dividendenrendite** von etwa drei Prozent hinzu (10-Jahres-Mittel), ergibt sich eine Rendite von mindestens acht Prozent pro Jahr – für Value-Investoren abseits des Mainstreams eine überlegenswerte Investition. Das **Umsatzwachstum** betrug kontinuierlich mehr als zehn Prozent pro Jahr, unabhängig von den obigen Betrachtungszeiträumen. Im zehnjährigen Mittel konnte Clarkson ein beachtliches Gewinn-, Dividenden- und EPS-Wachstum vorweisen.

Im dreijährigen Mittel ließen sich weder für **Gewinn**, noch für **Dividende** und **EPS** ein Wachstum errechnen. Hier lohnt sich ein Blick in die GuV. In den Jahren 2019 und 2020 wurden Verluste verzeichnet. In 2019 nahm Clarkson eine Wertminderung von £47,5 Millionen auf den *Goodwill* der im Jahr 2015 übernommenen *RS Platou ASA* vor, insbesondere im Bereich Offshore-Broking, da sich der Offshore-Markt damals weiterhin schwierig entwickelte und die Annahmen für die Werthaltigkeit der übernommenen Vermögenswerte angepasst werden mussten [13]. Ein weiteres Mal folgte eine Wertminderung von £60,6 Millionen in 2020 – diesmal betraf sie erneut hauptsächlich den *Goodwill* der *RS Platou*-Akquisition, und zwar sowohl im Bereich *Offshore-Broking* als auch *Securities* [14]. Der Grund lag weiterhin in der anhaltend schwachen Marktumgebung und pessimistischen Erwartungen für diese Segmente. Die Abschreibungen auf den *Goodwill* waren letztlich der Grund für die Verluste.

### In Kürze

Clarkson PLC präsentiert sich als robuster Zyklischer und kann als Blend (Mischung aus Value und moderatem Wachstum) gesehen werden. Trotz der Verlustjahre 2019 und 2020 aufgrund von Abschreibungen auf den *Goodwill*, kommt das Unternehmen auf eine durchschnittliche Performance von 8-9% pro Jahr und ist vor allem für Value-Investoren interessant.

Kategorie: Dienstleistungen

### Zielbereiche CAGR

Aktienkurs: >=10%  
 Umsatzwachstum: >=10%  
 Gewinnwachstum: >=10%  
 Dividendenwachstum: >=10%  
 EPS-Wachstum: >=10%

**Wichtiger Hinweis:** bitte beachte, dass es sich bei den **Zielbereichen** hier und auf den folgenden Seiten lediglich grobe Richtwerte handelt. Grundsätzlich differenziere ich grob anhand der Kategorien Maschinenbau, Dienstleistungen, Handel und produzierendes Gewerbe. Innerhalb der jeweiligen Kategorien kann es jedoch immer noch zu erheblichen Unterschieden kommen. Unter anderem muss man gerade bei Banken und Versicherungen die Zielbereiche anders definieren. Diese kann man mit ein wenig Recherche herausfinden und so seine Kriterien anpassen. Trotzdem ermöglicht die grobe Einordnung in der Regel bereits eine gute Orientierung.

### Goodwill – Alles aus Gutem Willen?

Goodwill muss man immer mit Vorsicht betrachten. Dahinter verbirgt sich oft ein Wert, der sich bei genauerer Betrachtung in Luft auflöst. Goodwill kann die Bilanz künstlich aufblähen. Nicht selten kommt es zu Neubewertungen, die zu massiven, gewinnmindernden Abschreibungen führen können. Anders herum geht es natürlich auch.

### Zyklisch oder Antizyklisch?

Zyklisch – Das Geschäft hängt stark von der Nachfrage nach Seetransporten, Handelsvolumina, Frachtraten und Investitionen in Schiffe und Offshore-Ausrüstung ab. Diese Faktoren schwanken im Takt der weltwirtschaftlichen Aktivität, des Rohstoffzyklus und der Weltkonjunktur. In Boomphasen (z. B. hoher Rohstoff- oder Energiekonsum) steigen Frachtraten und Clarkson verdient überproportional. In Rezessionen oder Phasen sinkender Handelsaktivität gehen Volumina und Provisionen zurück.

## 2.2 Vermögenssituation und langfristige Finanzierung

GI	Kennzahl	2023	Ø 3 J.	Ø 5 J.	Ø 10 J.	Einheit	Rating
1	Kapitalumschlag	0,73	0,7	0,66	0,63	Zahl	o
2	Eigenkapitalquote	52	51	54	60	%	+
3	Anlagendeckung A	159	141	129	136	%	+
4	Anlagendeckung B	171	155	143	144	%	+

Für den **Dienstleistungssektor** liegt der typische Wert des **Kapitalumschlags** zwischen 0,8 und 1,5. Bei Clarkson liegt er in 2023 bei 0,73. Das liegt etwas unterhalb der idealen Untergrenze, hat sich jedoch über die letzten Jahre immer mehr dem Idealbereich angenähert — daher die Einstufung "o" (neutral). Die **Eigenkapitalquote** liegt bei über 50%. Ob das zu hoch ist, oder nicht, lässt sich nicht pauschal beantworten. Teilweise hängt es vom Geschäftsmodell bzw. der Branche ab. Natürlich gilt: je niedriger die EK-Quote, desto größer der Hebel auf das Eigenkapital und umso effizienter wird das Eigenkapital verwendet. Andererseits sind Unternehmen mit hoher Eigenkapitalquote flexibler und weniger anfällig in turbulenten Zeiten. Sie profitieren von einer besseren Kreditwürdigkeit und einem geringeren Insolvenzrisiko. Besonders im Zeitraum von 2019 bis 2025 haben Unternehmen mit starker Eigenkapitalquote meiner Erfahrung nach besser performt als andere. Unternehmen mit hoher Eigenkapitalquote konnten in diesem Zeitraum eher Chancen nutzen, um Zukäufe und Investitionen zu tätigen.

Eine hohe **Anlagendeckung** wirkt sich für Clarkson positiv aus, da sie auf eine solide und langfristig ausgerichtete Finanzierungsstruktur hinweist. Das Anlagevermögen des Unternehmens — bestehend aus Beteiligungen, IT-Systemen, immateriellen Werten und Büroinfrastruktur — wird überwiegend durch Eigenkapital oder langfristig verfügbares Kapital gedeckt. Dadurch wahrt Clarksons die finanzielle Stabilität und vermeidet Liquiditätsrisiken, die entstehen könnten, wenn langfristige Vermögenswerte mit kurzfristigen Mitteln finanziert würden. In einem volatilen Umfeld wie der Schifffahrtsbranche ist diese konservative Bilanzpolitik besonders vorteilhaft: Sie stärkt das Vertrauen von Investoren und Kreditgebern, erhöht die Flexibilität bei zukünftigen Investitionen und schützt das Unternehmen vor den Auswirkungen von Zins- und Konjunkturschwankungen. Insgesamt trägt eine hohe Anlagendeckung somit wesentlich zur langfristigen Stabilität und finanziellen Unabhängigkeit von Clarkson bei.

### Zielbereiche

Kapitalumschlag: 0,8 - 1,5  
 Eigenkapitalquote: 25-35%  
 Anlagendeckung A: 40-70%  
 Anlagendeckung B: 80-120%

### Value oder Growth?

Weder noch! Das Geschäftsmodell ist nicht wachstumsgetrieben wie bei Techunternehmen, sondern cashflow-stark, dividendenorientiert und konjunkturabhängig. Umsatzwachstum ist moderat, aber Margen sind robust, besonders in starken Marktphasen. Das Management verfolgt eine konservative Kapitalpolitik mit Fokus auf Dividenden und stabilem Cashflow, nicht auf aggressives Expansionstempo. Langfristig profitiert Clarkson aber auch von strukturellen Trends (Digitalisierung, Dekarbonisierung, neue Transportrouten). Clarkson ist ein klassischer „Blend“-Titel mit Value-Tendenz.

### Sektorzuordnung

In der Regel teile ich Unternehmen zur Bewertung in einen der folgenden Sektoren ein: Maschinenbau, Handel, Dienstleistungen oder Produzierendes Gewerbe. Diese Einteilung ist zwar sehr grob und besonders bei Banken und Versicherungen gelten andere Maßstäbe. Dennoch erlaubt diese Einteilung, einen Großteil der Unternehmenswelt branchenspezifisch zu bewerten. Für Kennzahlen, wie den **Kapitalumschlag**, ist das wichtig. Von niedrigen Werten, wie es bei Banken der Fall ist, sollte man sich nicht irritieren lassen.

Clarkson ist ein britisches Schifffahrts-**Dienstleistungsunternehmen**, das sich auf Schiffsbroking (Vermittlung von Schiffs-transporten), maritime Finanz- und Marktforschung sowie Logistkdienstleistungen spezialisiert hat. Es produziert keine physischen Güter und handelt in erster Linie nicht mit Waren, sondern vermittelt und berät im maritimen Sektor.

## 2.3 Liquidität und Cashflow

### 2.3.1 Standardkennzahlen

GI	Kennzahl	2023	Ø 3 J.	Ø 5 J.	Ø 10 J.	Einheit	Rating
5	Liquidität Grad I	118	110	111	117	%	+
6	Liquidität Grad II	155	150	152	156	%	+
7	Liquidität Grad III	159	153	155	160	%	+

#### Starke Liquidität

Über alle Zeiträume hinweg wies Clarkson eine außergewöhnlich starke Liquiditätslage auf. Der **Liquiditätsgrad I**, der das Verhältnis von Zahlungsmitteln zu kurzfristigen Verbindlichkeiten misst, lag durchgehend über 100%, was bedeutet, dass das Unternehmen seine kurzfristigen Verpflichtungen allein aus vorhandenen Barmitteln decken konnte. 2023 betrug der Wert ca. 118 %. Auch der **Liquiditätsgrad II**, der zusätzlich Forderungen einbezieht, blieb mit Werten um 150% konstant auf hohem Niveau. Der **Liquiditätsgrad III**, der das gesamte Umlaufvermögen berücksichtigt, liegt im Schnitt sogar noch etwas höher. Diese Entwicklung belegt eine kontinuierliche Zahlungsfähigkeit und eine äußerst solide Finanzstruktur.

Clarkson konnte diese starke Liquiditätsposition gezielt nutzen. Die hohen Barmittel ermöglichten eine progressive Dividendenpolitik und schufen finanziellen Spielraum für strategische Akquisitionen, Investitionen in digitale Plattformen und den Ausbau datenbasierter Dienstleistungen. Zudem erhöhte die Liquidität die operative Flexibilität: kurzfristige Marktchancen, saisonale Belastungen oder Bonuszahlungen konnten ohne Fremdfinanzierung bewältigt werden. Auch im Hinblick auf finanzielle Risiken war Clarkson gut aufgestellt, da die Liquidität als Puffer gegen Markt- und Währungsrisiken diente und die Abhängigkeit von Krediten deutlich reduzierte.

Potenzial für eine noch effektivere Nutzung bestand dennoch. Überschüssige Mittel hätten etwa durch *echte* Aktienrückkäufe, weitere Übernahmen oder kurzfristige Kapitalanlagen mit höherer Rendite effizienter eingesetzt werden können. Insgesamt verdeutlichen die Kennzahlen, dass Clarkson über den gesamten Betrachtungszeitraum hinweg überdurchschnittlich liquide, finanziell stabil und strategisch handlungsfähig war — eine Position, die das Unternehmen zur Stärkung seiner Marktführerschaft und zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts nutzte.

#### Überdurchschnittliche Liquidität

Ungeachtet dessen, welchen Betrachtungszeitraum man heranzieht — Clarksons Liquidität lag immer weit über dem Durchschnitt. In einem stabilen Marktumfeld würde man solche hohe Quoten eventuell als ineffizient bezeichnen. Jedoch in Zeiten wie diesen, setze ich gerne auf Unternehmen mit erhöhter Liquidität.

#### Zielbereiche

Liquidität Grad I: 25%

Liquidität Grad II: 95%

Liquidität Grad III: 130-170%

#### Akquisitionen

Im Jahr 2022 übernahm Clarkson die Unternehmen Chinsay AB (schwedischer Anbieter einer Vertragsmanagement-Plattform im Trockenmassegut-Sektor) und Setapp Sp.z.o.o. (polnische Technologie-Firma für maritime Softwareentwicklung. 2023 wurde das Unternehmen DHSS Service B.V. (niederländischer Anbieter für integrierte Logistikservices im Bereich Offshore-Wind und Erneuerbare Energie) akquiriert und Clarkson erwarb die MarDocs-Plattform von dem in Dubai ansässigen Unternehmen Marcura Platform Solutions FZE.

#### Aktienrückkäufe

Es kam über die vergangenen zwei bis drei Jahre zu keinen *echten* Aktienrückkäufen. Lediglich Aktienrückkäufe durch Employee Share Purchase Trusts (ESOP/EBT) wurden getätigt, um Aktien für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme zu erwerben. Diese Aktien werden nicht gelöscht (Treasury), verbleiben im Umlauf und reduzieren somit nicht die Marktkapitalisierung oder den Wert pro Aktie für Aktionäre. Kurzfristig verringert sich die Liquidität leicht, das Eigenkapital bleibt unverändert. Das EPS (Earnings Per Share) kann sich bei späterer Ausgabe an Mitarbeiter minimal verwässernd auswirken. Die Stimmrechte der Aktien liegen während der Treuhandphase meist beim Trust. Solche Rückkäufe dienen der Mitarbeiterbindung und Incentivierung, nicht der direkten Kapitalrückführung.

#### Was sind Treasury Stocks?

Clarkson PLC kaufte 2023 eigene Aktien zurück, hielt sie aber als Treasury Stocks, statt sie zu löschen. Treasury Stocks sind zurückgekaufte Aktien, die das Unternehmen besitzt, aber nicht aktiv im Umlauf sind. Sie mindern das Eigenkapital und werden oft für Mitarbeiteraktienprogramme genutzt. Der Rückkauf verursacht echten Cash-Abfluss, senkt aber nicht dauerhaft die Anzahl ausgegebener Aktien oder garantiert einen Wertzuwachs für Aktionäre. Indirekt kann er die EPS stabilisieren, Verwässerung vermeiden und Marktsignale senden, schafft aber keinen unmittelbaren Cash-Vorteil für Investoren.

## 2.3.2 Überschussbeträge

GI	Kennzahl	2023	#<0 3 J.	#<0 5 J.	#<0 10 J.	Einheit	Rating
8	ÜB I Personal	420,9	0	0	0	Mio. GBP	+
9	ÜB II Kreditoren/ Debitoren	238,8	0	0	0	Mio. GBP	+
10	ÜB III Kurzfr. Sonst. VG/VB	245,2	0	0	0	Mio. GBP	+
11	ÜB IV Kurzfr. Rück- stellungen	250,7	0	0	0	Mio. GBP	+
12	ÜB V Tilgung	247,0	0	0	0	Mio. GBP	+

### Die Liquidität aus einem anderen Blickwinkel

Als bereits etabliertes Unternehmen mit Value-Tendenz überrascht es nicht, dass die Salden der Überschussbeträge ausnahmslos positiv sind, und zwar über alle Betrachtungszeiträume hinweg. Über die letzten zehn Jahre war Clarkson stets in der Lage, die monatlichen Löhne allein aus dem Cash-Bestand zu bezahlen. Addiert man den Saldo aus Debitoren und Kreditoren hinzu, bleibt das Bild weiterhin positiv. Das heißt Clarkson verfügt über ausreichend Cash um den Teil der Verbindlichkeiten zu decken, der die Forderungsbestände übersteigt. Das Jahr 2023 kann hier als repräsentativ für alle anderen Jahre betrachtet werden. Durch Hinzuaddieren der anderen Salden, ändert sich das Bild nicht.

### Was sind Überschussbeträge?

Diese Kennzahlen sind eine weitere Variante innerhalb der Liquiditätsbetrachtung. Die Berechnung der Überschussbeträge orientiert sich an der Systematik von **Bernd Heesen** (Basiswissen Bilanzanalyse). Dies sichert eine konservative und realitätsnahe Bewertung der Cashflows. Es geht um eine mehrstufige Addition verschiedener Salden, beginnend beim Saldo aus sämtlichen Cash-Beständen (und Ähnlichem) und den Personalkosten. Sprich: ich will wissen, ob der Cash-Bestand ausreicht, um die durchschnittlichen monatlichen Personalkosten zu decken. Als nächstes addiert man hinzu den Saldo aus Debitoren und Kreditoren und so weiter, bis hin zu den Tilgungsaufwendungen.

### Was sagen Überschussbeträge aus?

Wie man jede Stufe genau interpretiert, hängt von deiner Risikofreude ab. Bei sehr jungen Unternehmen kann es vorkommen, dass der Saldo aus Cash und Personal negativ ist, dafür aber das anschließende Hinzuaddieren des Saldos aus Debitoren und Kreditoren einen positiven Gesamtsaldo ergibt. Das würde bedeuten, dass das Unternehmen erst durch die Mittelzuflüsse aus offenen Forderungen dazu in der Lage wäre, Gehälter zu bezahlen. Als eher konservativer Investor gebe ich Abzüge bei negativen Salden. Ein risikofreudigerer Investor würde es womöglich tolerieren, wenn er davon überzeugt ist, dass die Wachstumsziele des Unternehmens niedrige Cash-Bestände erfordern.

### Zielbereiche

ÜB I: 0  
 ÜB II: 0  
 ÜB III: 0  
 ÜB IV: 0  
 ÜB V: 0

In der Regel wollen wir hier möglichst keine negativen Jahre sehen.

### Was bedeutet "#< 3J." etc.?

Hier geht es darum darzustellen, wie häufig der jeweilige Überschussbetrag innerhalb des Betrachtungszeitraums negativ war. Wäre der Wert bei **ÜB I Personal** unterhalb der Zelle "#<0 3 J." gleich "1", würde das bedeuten, dass innerhalb der letzten 3 Jahre, also 2021 bis 2023, dieser Überschussbetrag ein einziges Mal negativ war.

## 2.3.3 Erweiterte Liquiditätsbetrachtung

GI	Kennzahl	2023	Ø 3 J.	Ø 5 J.	Ø 10 J.	Einheit	Rating
13	Operating Cash-flow Marge	24	27	23	18	%	+
14	Free-Cashflow-Marge	18	25	21	15	%	+
15	Net-Liquidity Change Ratio	4	14	10	7,1	%	+
16	Debitorisches Ziel	72	79	73	65	Tage	o
17	Liquiditätsreichweite	250	236	222	218	Tage	+
18	Kreditorisches Ziel	176	182	164	155	Tage	+
19	Cash Cycle	354	339	313	308	Tage	+
20	Cash Conversion Cycle	-88	-88	-76	-75	Tage	+

### Wir gehen nochmal eine Stufe tiefer

Beginnen wir mit der **Operating Cashflow Marge**. Clarksons hat in den letzten Jahren eine beeindruckende Transformation seiner Profitabilität und Cash-Generierung vollzogen. In den Jahren Jahren 2015 bis 2018 lag die Operating Cashflow Marge bei etwa 8-15%. In 2023 bei 24% und im Dreijahresdurchschnitt 2023 rückblickend bei 27%. Wenn man die Phase von 2015–2018 mit dem Zeitraum 2021–2023 vergleicht, fallen vor allem drei strategische und marktbedingte Faktoren ins Gewicht. Clarkson profitierte in den Jahren 2021 bis 2023 von einer ausgeprägten operativen Hebelwirkung. In der Schifffahrtsbranche sind die Fixkosten für Personal, IT und Büros relativ stabil, während die Umsätze in diesem Zeitraum durch Rekordraten im Containersegment sowie später im Gas- und Offshoremarkt stark anstiegen. Da die Kostenbasis nicht im gleichen Maße wuchs, floss ein großer Teil des zusätzlichen Umsatzes direkt in den operativen Cashflow. Gleichzeitig zahlten sich Investitionen in die *Technologieplattform Sea/* aus, wodurch Transaktionen effizienter abgewickelt werden konnten. Zudem konnte Clarkson im wieder gestiegenen Zinsumfeld auf hohe Cashbestände zusätzliche Zinserträge erzielen, was den operativen Cashflow weiter stärkte. Zusätzlich profitiert das Unternehmen von strukturellen Veränderungen der Branche. Die Dekarbonisierung erhöht die Komplexität neuer Schiffe und stärkt Clarksons Rolle als Berater, wodurch höhere Gebühren als im klassischen Brokerage erzielt werden können. Viele Investoren blicken ganz besonders auf den **Free Cashflow**, der aussagt, wie viel Cash nach Abzug der Investitionen vom Operating Cashflow für beispielsweise Ausschüttungen oder Tilgung übrig bleibt. Die Werte sind hier über alle Betrachtungszeiträume solide.

### Wozu braucht es eine erweiterte Liquiditätsbetrachtung?

Die Liquiditätsgrade in Abschnitt 2.3.1 sind lediglich Momentaufnahmen und daher statischer Natur. Ich kann praktisch meine Bilanz kurz vor dem Stichtag so hinmodeln, dass alles prima aussieht, obwohl es bei näherer Betrachtung doch ganz anders ist. Es lohnt daher, die Liquidität mit anderen Kennzahlen ins Verhältnis zu setzen um eine dynamischere und somit realistischere Betrachtung zu ermöglichen. Die Berechnung der Kennzahlen orientieren sich teilweise an der Systematik von **Bernd Heesen** (Basiswissen Bilanzanalyse).

### Wie sollte man die Kennzahlen verwenden?

Das hängt von der Einstellung des Investors ab. Angenommen, die Ergebnisse der Standardkennzahlen aus Abschnitt 2.3.1 und Überschussbeträge aus 2.3.2 wären negativ, gäbe es für risikofreudigere Investoren die Möglichkeit, darüber hinwegzusehen, falls sich in der erweiterten Betrachtung ein positives Bild ergibt. Wichtig ist, dass man sich eine Bewertungssystematik bastelt, die für einen selbst Sinn ergibt. In meiner Systematik verbege ich Punkte für jede Kennzahl, die einen bestimmten Zielwert erreicht.

### Zielbereiche

Operating Cashflow-Marge:  $\geq 18\%$   
 Net Liquidity Change Ratio:  $\geq 5\%$   
 Free-Cashflow-Marge:  $\geq 5\%$   
 Debitorisches Ziel:  $\leq 45$  Tage  
 Liquiditätsreichweite:  $\geq 30$  Tage  
 Kreditorisches Ziel:  $>$  Debitorisches Ziel  
 Cash Cycle:  $\geq 30$  Tage  
 Cash Conversion Cycle:  $\leq 55$  Tage

### Erfüllungszeiten

Neubau/Werftbau (Newbuild) drei Jahre und mehr, da die Werften ausgelastet sind [15].

Broking/Chartering/Sales & Purchase (S&P) mehrere Tage bis Wochen, bei komplexen Verträgen mehrere Monate [16].

Research/Datenservices/Analysen wenige Tage bis Wochen [17].

Reparatur/Werftaufenthalt (Refit/Maintenance) einige Tage bis mehrere Wochen, auch mal Monate [18].

Bertungs-/Advisory-/Green-Transition-Projekte Wochen bis viele Monate [19] [20].

Die **Net Liquidity Change Ratio** ist die Summe aus Operating Cashflow (Cashflow aus der Geschäftstätigkeit), Cashflow aus Finanzierung und Cashflow aus Investitionen, ins Verhältnis gesetzt zum Umsatz. Sie sagt aus, ob im jeweiligen Betrachtungszeitraum unterm Strich über alle Bereiche hinweg Barmittel (Cash) zu- oder abgeflossen sind. Negative Werte müssen nicht zwingend etwas Schlechtes bedeuten, sollten jedoch mit Skepsis betrachtet werden. Clarkson schneidet grundsätzlich, vor allem im Drei- und Fünfjahreszeitraum, gut ab. Auch im zehnjährigen Durchschnitt liegt der Wert deutlich über Null, trotz zweier negativer Jahre, die den Durchschnitt etwas herunterziehen und das Ergebnis im Vergleich zu den anderen beiden Zeiträumen schwächer aussehen lassen. Andererseits erkennt man auch eine Steigerung von 7,1% auf 10% und 14%, je jünger der Betrachtungszeitraum ist. Im Jahr 2023 die der Wert relativ gering aus, was jedoch auf deutlich erhöhte Investitionen in Form von Akquisitionen und Aktienrückkäufen zurückgeführt werden kann (s. Abschnitt 2.3.1).

Blicken wir auf das **Debitorische und Kreditorische Ziel**. Je nach Größe der Lücke zwischen beiden Kennzahlen, können sich für ein Unternehmen Liquiditätsvorteile ergeben. Wenn die Mittelzuflüsse aus Forderungen schneller reinkommen, als die Mittelabflüsse aus Verbindlichkeiten rausgehen, könnte man beispielsweise den Cash-Bestand reduzieren, bzw. sinnvoller und effizienter einsetzen. Natürlich sind die berechneten Ergebnisse nur Orientierungswerte – schließlich wissen wir nicht, welche Zahlungsziele Clarkson mit seinen Lieferanten und Kunden vereinbart hat. Was bei Clarkson über die verschiedenen Betrachtungszeiträume hinweg ins Auge sticht, ist der enorme Gap zwischen kreditorischem und debitorischem Ziel, der unter anderem für die Cashflowstärke des Unternehmens verantwortlich ist. Clarkson bekommt das Geld für die Forderungen deutlich früher rein, bevor sie ihre Verbindlichkeiten bedienen müssen. Zwar ist das debitorische Ziel mit über 60 Tagen recht großzügig, aber das kreditorische Ziel liegt weit darüber.

Die **Liquiditätsreichweite** setzt die liquiden Mittel ins Verhältnis zum durchschnittlichen Umsatz pro Tag und beschreibt die Reichweite der liquiden Mittel in Tagen. Das zu wissen kann hilfreich sein um die Resilienz eines Unternehmens zu bewerten, falls dieses mit einer außerordentlichen Situation konfrontiert wäre, die beispielsweise den Monatsumsatz gefährdet, etwa ein Maschinenstillstand. Die Herleitung der Kennzahl kann man von verschiedenen Seiten her betrachten. Man kann die Annahme treffen, dass Umsatz gleich Forderungen sind. In diesem Sinne würde man die Anzahl der Tage berechnen, die das Unternehmen mit seinen liquiden Mitteln auskommt, ohne dass Geld durch die Erfüllung neuer Forderungen zufließt.

Wir kennen nun das Debitorische Ziel, das Kreditorische Ziel und die Liquiditätsreichweite jeweils in (Umsatz-)Tagen und können nun den **Cash Cycle** errechnen. Wenn man die Tage alle aufaddiert, ergibt sich die Reichweite der liquiden Mittel in Umsatztagen (Cash Cycle). Gerade bei Clarkson ist das besonders interessant, weil die Lücke zwischen debitorischem und kreditorischem Ziel zur Liquidität beiträgt und sich somit eine enorme Reichweite von fast einem Jahr ergibt.

Der **Cash Conversion Cycle** berechnet die Anzahl an Tagen, die Kapital im operativen Prozess gebunden ist – von der Bezahlung der Vorräte bis zum Cash-Eingang durch den Kunden. Da Clarkson als Dienstleister kaum physische Bestände führt, bilden die Vorräte primär unberechnete Leistungen ab. Setzt man hierfür sowie für die Fertigungszeit (Projektdauer) standardmäßig vierzehn Tage an, ergeben sich in allen Zeiträumen negative Werte. Dies resultiert daraus, dass das kunden- und lieferantenseitige Zahlungsziel die geringe Bindung in Vorräten und Projektlaufzeiten bei weitem überwiegt, wodurch Clarkson faktisch durch seine Verbindlichkeiten finanziert wird.

## 2.4 Ertragskraft und operative Stärke

### 2.4.1 Rendite

GI	Kennzahl	2023	Ø 3 J.	Ø 5 J.	Ø 10 J.	Einheit	Rating
21	Umsatzrendite	13	12	5	12	%	+
22	EBIT-Marge	15	16	15	15	%	+
23	Gesamtkapitalrendite	9	9	4	9	%	+
24	Eigenkapitalrendite	19	17	8	17	%	+

#### Zielbereiche (Dienstleistungen)

Umsatzrendite: >=10%

EBIT-Marge: >=14%

Gesamtkapitalrendite: >=9%

Eigenkapitalrendite: 8-15%

#### Rentables Geschäft

Die Zahlen sprechen für sich. In allen Bereichen liegen die Kennzahlen im Zielbereich oder darüber. Lediglich im Fünfjahreszeitraum sehen wir einen Ausrutscher nach unten, der sicherlich der Corona-Pandemie geschuldet ist. Gerade zu dieser Zeit gab es besonders viele Herausforderungen bei der Hafenlogistik, Projekte wurden verschoben und so weiter. Ansonsten wirkt das Zahlenwerk solide.

## 2.4.2 Aufwendungen und Verschuldung

GI	Kennzahl	2023	Ø 3 J.	Ø 5 J.	Ø 10 J.	Einheit	Rating
25	Personalaufwand	22	23	27	23	%	+
26	Sonst. betr. AW	0	0	0	0	%	+
27	Nettozinsquote (Zinsaufwandsquote)	0	0,2	0,3	0,1	%	+
28	Nettozinsdeckungsquote (Zinsdeckungsquote)	0	78,3	62,1	75	Faktor	+
29	Dynamischer Verschuldungsgrad	0,18	0,05	0,03	0,5	Jahre	+
30	Langfristige Verschuldung	4	5	6	4	%	+

Um den jährlichen **Personalaufwand** zu berechnen, habe ich einen durchschnittlichen Jahres-Brutto-Lohn von 70.000 Pfund angenommen, mit der Anzahl der Mitarbeiter für jedes Jahr multipliziert und diese Kosten dann mit dem Umsatz in Beziehung gesetzt. Die Personalkosten liegen im Zielbereich. Auch bei den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** ergeben sich keine Auffälligkeiten.

Die **Nettozinsquote**, liegt deutlich unter einem Prozent. Warum sie in 2023 bei null Prozent liegt, lässt sich darauf zurückführen, dass das Nettozinsergebnis für diesen Zeitraum positiv war. Die **Nettozinsdeckungsquote** ist mehr als ausreichend hoch. In 2023 liegt sie bei null — man könnte auch sagen bei unendlich, da es keinen Sinn ergibt den EBIT durch ein positives Nettozinsergebnis zu teilen. Das ergibt nur Sinn, wenn das Nettozinsergebnis negativ ist, oder man eben die Zinsaufwendungen, die immer negativ sind, direkt zur Verfügung hat.

Der dynamische Verschuldungsgrad, sowie die langfristige Verschuldung sind extrem niedrig. Theoretisch könnte Clarkson weitaus mehr Fremdkapital aufnehmen um die Rendite auf das Eigenkapital zu hebeln, allerdings scheint dazu keine Notwendigkeit zu bestehen, da das Unternehmen keinen extrem hohen Kapitalbedarf hat und über einen starken Cashflow verfügt.

### Zielbereiche (Dienstleistungen)

Personalaufwand:  $\leq 30\%$

Sonst. betr. AW:  $\leq 7\%$

Nettozinsquote/Zinsaufwandsquote:  $\leq 2\%$

Nettozinsdeckungsquote/Zinsdeckungsquote:  $\geq$  Faktor 4

Dyn. Verschuldungsgrad:  $\leq 3$  Jahre

Langfr. Verschuldung:  $\leq 15\%$

Um den Personalaufwand zu ermitteln, muss man sich unter Umständen die durchschnittlichen Personalkosten über Umwege herleiten. Dies wäre beispielsweise möglich, indem man, je nach Land, einen jährlichen Durchschnittslohn zugrunde legt und diesen mit der Anzahl der Mitarbeiter multipliziert.

### Hinweis: Zinsaufwandsquote vs. Nettozinsquote

Die Zinsaufwandsquote beschreibt die Zinsbelastung auf das Ergebnis, die durch die Verschuldung entsteht. Damit wird Bezug auf die Kapitalstruktur des Unternehmens genommen. Die Nettozinsquote beschreibt wie stark das Zinsergebnis aus Erträgen und Aufwendungen das Ergebnis positiv oder negativ beeinflusst. Diese Kennzahl ist eher interessant für Unternehmen, bei denen Zinserträge einen Teil des Kerngeschäfts ausmachen, z.B. bei Banken. Finanzcharts weist leider nur das Net Interest Income aus, daher ist es mir nicht möglich, die Zinsaufwandsquote zu berechnen, die in aller Regel die bessere Kennzahl zur Beschreibung der Verschuldungssituation wäre. Allerdings kann man die Nettozinsquote näherungsweise als Ersatz heranziehen, gerade wenn Zinserträge nicht zum Kerngeschäft gehören, was zum Beispiel bei folgenden Kategorien der Fall ist:

Industrie/Produktion: 1-3%,

klassisch fremdfinanziert, aber solide.

Dienstleistung/IT/Beratung:  $< 1\%$ , meist viel EK

Handel/Konsum: 1-4%, abh. von Lieferanten

Maschinenbau: 1-2%

Bei der Berechnung der **Nettozinsdeckungsquote** folge ich nach demselben Prinzip!

### 2.4.3 Substanzerhalt vs. Expansion

GI	Kennzahl	2023	Ø 3 J.	Ø 5 J.	Ø 10 J.	Einheit	Rating
31	Vorratsreichweite	1,9	2	1	1	Tage	+
32	IST-Anlagenintensität	28	32	38	38	%	+
33	Expansionsgrad bei erreichter Anlagenintensität	3	5	3	3	Faktor	+
34	Expansionsgrad bei nicht erreichter Anlagenintensität	1	2	1	1	Faktor	siehe vorige 2 Zeilen
35	Expansionsgrad bei err. Anlagenintensität nach tatsächlichen Investitionen	2	0	1	1	Faktor	0
36	Rule of 40	24	47	35	35	%	o/+

#### Zielbereiche (Dienstleistungen)

Vorratsreichweite:  $\leq 20$  Tage  
 IST-Anlagenintensität: 10-30%  
 Exp.grad b. err. AI:  $\geq 2$   
 Exp.grad b. n. err. AI:  $\geq 3$   
 Exp.grad bei err. AI tats. IV:  $\geq 2$   
 Rule of 40:  $\geq 40\%$

#### Hinweis

Die Berechnungen der Kennzahlen orientieren sich teilweise an der Systematik von **Bernd Heesen** (Basiswissen Bilanzanalyse).

Über **Vorräte** im klassischen Sinn verfügt Clarkson praktisch keine, da das Geschäftsmodell hauptsächlich auf Dienstleistungen basiert. Daher können wir an dieser Stelle nichts bewerten.

Die **IST-Anlagenintensität** erscheint in den Jahren 2015 bis 2018 recht hoch. Dies erklärt sich durch die Steigerung des **Goodwill**, der aus verschiedenen Akquisitionen resultierte. In den letzten drei Jahren wurde der Goodwill aufgrund der Covid-Pandemie nach unten korrigiert – die Annahmen zu zukünftigen Cashflows und Wachstumsraten, die den ursprünglichen Goodwill bei früheren Akquisitionen rechtfertigten, mussten aufgrund der pandemiebedingten Herausforderungen angepasst werden. Im Idealfall lässt sich anhand der IST-Anlagenintensität ablesen, ob ein Unternehmen, beispielsweise ein produzierendes Gewerbe, über einen angemessenen Anlagenbestand verfügt, im Verhältnis zu anderen Bestandteilen der Bilanz. Bei einem Dienstleistungsunternehmen wie Clarkson ist das nicht ganz so offensichtlich. Dennoch sollten bei einem kritischen Investor die Alarmglocken läuten, wenn man auf Werte außerhalb des erwarteten Rahmens trifft, wie es in den Jahren 2015 bis 2018 der Fall ist. Gerade weil diese Werte in den Folgejahren deutlich niedriger ausfallen, geben sie Anlass zu weiterer Recherche. Beim Goodwill handelt es sich nicht selten um einen aufgeblähten Bilanzposten, der in Zeiten wirtschaftlicher Schwäche stark auf die Unternehmensbewertung drücken kann. Ganz besonders hat man das über die letzten Jahre bei Bayer und BASF gesehen. Bei Clarkson wurde zwar Pandemie bedingt der Goodwill korrigiert, dies birgt jedoch zukünftig Potential für eine Unterbewertung, falls der Goodwill wieder nach oben korrigiert würde.

Der **Expansionsgrad bei erreichter Anlagenintensität** sieht sehr gut aus. Da wir aufgrund der bereits hohen IST-Anlagenintensität davon ausgehen können, dass Clarkson bereits den idealen Grad an Anlagenintensität erreicht hat, können wir direkt zur Kennzahl Nr.35 springen, dem **Expansionsgrad bei erreichter Anlagenintensität nach tatsächlichen Investitionen**. Kennzahl Nr.32 und Nr.33 beschreiben nämlich nur das theoretisch mögliche Investitionsvolumen. Daher habe ich diese Betrachtung um eine Kennzahl erweitert, indem ich die Investitionen dem Cashflow-Statement entnommen habe. Hier muss man sagen, dass deutlich mehr gehen könnte. Wobei es in einzelnen Jahren wie 2020 und 2023 ganz gut aussieht. Clarkson scheint jedoch insgesamt nicht auf Expansionskurs zu sein und ist eher auf Substanzerhalt aus. Das ist nicht per se schlecht und es hängt vom Anlegerprofil ab, ob man lieber in einen etablierten Value-Titel mit starkem Cashflow investiert oder in einen eventuell risikobehafteteren Growth-Titel, bei dem erstmal nicht viel rüber kommt. Als Beimischung für Stabilität im Portfolio halte ich Clarkson PLC für einen starken Titel. Es ist jedoch nicht so, dass Clarkson nicht in der Lage wäre, große Investitionen zu tätigen — das gibt der Cashflow definitiv her.

Die **Rule of 40** ist eigentlich eher für wachstumsstarke Unternehmen interessant, die mit minimalem Aufwand das maximale herausholen können, beispielsweise IT-Unternehmen, die nicht in Produktionsanlagen investieren müssen und Software mit einem schnell skalierbaren Geschäftsmodell entwickeln. Aber sicher schadet es nicht, wenn Clarkson bei dieser Kennzahl meiner Interpretation nach ganz gut abschneidet.

## 3 Abschließende Betrachtung



**Das Urteil wird gefällt.**

## 3.1 SWOT-Analyse Allgemein

### Stärken

#### Marktführerschaft & Know-how

Clarkson ist eines der führenden Unternehmen im Schiffs-Brokerage / Shipping-Dienstleistungen weltweit mit großer Erfahrung und Reputation.

#### Globale Präsenz

Mehrere Büros in über 20 Ländern, damit gute internationale Vernetzung.

#### Finanzielle Stärke + Cash-Generierung

Solide Umsätze und Gewinne; steigende oder stabile Gewinne; starker Cashflow. Der Bericht 2023 zeigt: Umsatzstärke und Gewinnsteigerung gegenüber 2022.

#### Progressive Dividendenpolitik

Clarkson konnte seine Dividende viele Jahre in Folge steigern (21 bzw. 22 Jahre).

#### Markteinblicke & Research

Das Segment *Research* wächst; u.a. viele wiederkehrende Umsätze. Clarkson bietet ebenfalls tiefe Einblicke in sich verändernde Handelsströme und Sanktionen, was Kunden wertschätzen.

#### Starke Bilanz und Liquiditätslage

Nettomittel, solide Aktiva und Kapitalausstattung; ausreichend „Free Cash Resources“, was Investitionen und Flexibilität ermöglicht.

### Schwächen

#### Empfindlichkeit gegenüber geopolitischen

#### Unsicherheiten

Konflikte, Sanktionen, Handelszölle beeinflussen Frachtraten & Vertragsabschlüsse. Das schadet Planbarkeit und kann Einnahmen verringern.

#### Schwankende Märkte / Volatilität

Shipping-Märkte sind stark schwankend: Frachtraten, Nachfrage, second-hand und Neubauten schwanken stark. Unsicherheit über Nachfrageentwicklung.

#### Abhängigkeit von Broking & Schiffsneubaumärkten

Ein großer Teil des Umsatzes und Gewinns kommt aus Brokerage und Neubau-/Second-hand-Transaktionen. Wenn diese Branchen einbrechen, trifft es Clarkson direkt.

#### Kosten- und Zinsdruck

Höhere Finanzierungskosten, inflationärer Druck etc. könnten Margen belasten.

### Chancen

#### Green Shipping / Energie-Transformation

Übergang zu emissionsärmeren Schiffen, alternative Kraftstoffe, Nachrüstung, Regulierung zur Reduktion von Emissionen – das eröffnet Nachfrage nach Beratung, Brokerage, technischer Ausstattung.

#### Wachsende Handelsvolumina / neue Routen

Durch geopolitische Umstellungen (z. B. neue Handelsrouten, Verschiebung von Lieferketten) entstehen Potenziale. Längere Reiserouten bedeuten mehr Tonnage und mehr Nachfrage.

#### Starke Nachfrage im Neubaumarkt & Second-Hand Markt

Neubauten, Verkäufe und Umrüstungen könnten zunehmen, wenn alte Flotten obsolet werden.

#### Ausbau von Dienstleistungen & wiederkehrenden Umsätzen

Research, Support-Dienstleistungen etc. sind weniger zyklisch und könnten stabilere Einnahmequellen sein. Clarkson wächst hier bereits.

### Risiken

#### Geopolitische Instabilität & Sanktionen

Konflikte, politische Spannungen und Handelsbeschränkungen können Märkte stören, Lieferketten unterbrechen und Verträge verzögern oder gefährden.

#### Rückgang der Frachtraten / Schiffahrtsmargen

Wenn Angebot an Schiffskapazitäten oder Marktüberhang entsteht, fallen die Frachtraten, was direkte Auswirkungen auf Brokerage-Einnahmen hat.

#### Zins- und Kostendruck / Inflation

Höhere Finanzierungskosten, steigende Kosten (Personal, Treibstoff, Materialien) können Gewinnspannen reduzieren.

#### Wettbewerb & Disruption

Konkurrenz durch andere Brokerfirmen, neue Marktteilnehmer, technologische Lösungen, Digitalisierung und möglicherweise Fragmentierung des Marktes.

#### Regulatorische Anforderungen

Verschärfte Umweltregulationen, Emissionsvorgaben, Vorschriften zu Sanktionen und Compliance können Kosten und Komplexität erhöhen.

## 3.2 SWOT-Analyse auf Basis der Fundamentalanalyse

### Stärken

#### CAGR Basisdaten

Stark bei Umsatz- und Gewinn-/EPS-Wachstum

#### Vermögenssituation und langfristige Finanzierung

Solide EK-Quote und konservative Finanzierung - genau das was man von einem Value-Titel erwartet.

#### Liquidität und Cashflow / Standardkennzahlen

Konservative Liquiditätspolitik, typisch für einen Value-Titel. Wirklich starker Cashflow, praktisch kein Liquiditätsrisiko.

#### Liquidität und Cashflow / Überschussbeträge

Die Cashbestände bzw. Liquiditätsreserven sind ausreichend um für eine gewisse Zeit Personalkosten, kurzfristige Verbindlichkeiten und Tilgungen zu bedienen, sollte das Unternehmen plötzlich in eine wirtschaftliche Schieflage geraten.

#### Liquidität und Cashflow / Erweiterte

##### Liquiditätsbetrachtung

Die Margen in Bezug auf Operating Cashflow und Free Cashflow sind stark. Die Veränderung im Netto-Cashflow ist stets stark positiv. Die Reichweite bei der Liquidität unter Betrachtung aller Faktoren deckt mehr als ein halbes Jahr ab. Die Generierung von Cash erfolgt blitzschnell.

#### Ertragskraft und operative Stärke / Rendite

Stark bei allen Renditekennzahlen: Umsatzrendite, EBIT-Marge, Gesamtkapitalrendite, Eigenkapitalrendite durchweg solide.

#### Ertragskraft und operative Stärke / Aufwendungen und Verschuldung

Personalaufwendungen im Rahmen, geringe Aufwendungen für Zinsen. Starke Zinsdeckung und äußerst geringe Verschuldung.

#### Ertragskraft und operative Stärke / Substanzerhalt vs. Expansion

Anlagebestand (v.a. immateriell) im Rahmen, in der Theorie zur Genüge Möglichkeiten zu investieren.

### Schwächen

#### CAGR Basisdaten

Nicht unbedingt eine Schwäche, da Value-Titel, aber der Aktienkurs und das Dividendenwachstum hinken hinterher.

#### Vermögenssituation und langfristige Finanzierung

Kapitalumschlag könnte höher sein, hat sich jedoch über die letzten zwei Jahre verbessert.

#### Liquidität und Cashflow / Erweiterte

##### Liquiditätsbetrachtung

Das Debitorische Ziel könnte etwas niedriger liegen, ist jedoch nicht unüblich hoch. Der hohe Bestand an Cash könnte auch als Ideenlosigkeit interpretiert werden.

#### Ertragskraft und operative Stärke / Substanzerhalt vs.

##### Expansion

Bei Investitionen eher zurückhaltend, erst kürzlich wieder aktiver im Rahmen von Akquisitionen.

### Chancen

#### CAGR Basisdaten

Das hinterherhinken des Aktienkurses birgt das Potential für eine Neubewertung bzw. Aufwertung.

#### Liquidität und Cashflow / Erweiterte

##### Liquiditätsbetrachtung

Wenn Clarkson die Liquidität in Investitionen überführt, besteht erhebliches Potential für eine nachhaltig höhere Bewertung.

### Risiken

#### Ertragskraft und operative Stärke / Substanzerhalt vs. Expansion

Die Zurückhaltung bei Investitionen könnte Clarkson an den Rand drängen.

### 3.3 Aufwärtspotenzial

(Stand: Februar 2026)

Aus eigener Erfahrung weiß ich, wie wichtig es ist, sich in Geduld zu üben. Daher mein Tipp: nimm dir Zeit. Es macht Sinn, sich Gedanken zu machen, ob der Zeitpunkt für den Kauf einer Aktie günstig ist oder nicht. Ich schaue in der Regel auf den fairen Wert, das KGV und das 12-Monats-Kursziel. Das Forward-KGV bietet meiner Meinung nach keine bessere Orientierung, als der faire Wert und den Markt interessiert meist nur das Standard-KGV. Gehypte Unternehmen mit erhöhtem KGV können gut und gerne 30 bis 50% fallen, wenn auch nur in einem von zehn Quartalen die Erwartungen der Anleger nicht erfüllt werden. Da interessiert das Forward-KGV niemanden. Leider agiert der Markt hier immer sehr kurzfristig. Es gibt unzählige Möglichkeiten, den fairen Wert eines Unternehmens zu berechnen. Für Clarkson ergibt meine Standard-DCF-Berechnung einen fairen Wert von 113 Euro. Diese Berechnung ergänze ich gerne mit weiteren Daten, um ein besseres Gefühl zu bekommen. So sieht **Aktienfinder.net** den fairen Wert aktuell 48,57 Euro. Bei **Simplywall.st** kommen wir auf stolze 82,02 Euro. Der Durchschnitt über alle drei Werte hinweg liegt bei 81,19 Euro.

Blicken wir auf das 12-Monats-Kursziel, sehen wir bei **investing.com** 50,49 Euro und bei **marketscreener.com** 50,50 Euro. Auch bei anderen Webseiten liegt das Kursziel bei ca. 50 Euro, damit liegt der aktuelle Kurs sehr nah am Kursziel. Wenn man den durchschnittlichen fairen Wert bei 81,19 Euro ansetzt, besteht ein langfristiges Aufwärtspotenzial von etwa 60%.

Die Stimmung der Analysten ist derzeit positiv. Durchforstet man verschiedene Portale, so ergibt sich folgendes Bild:

<b>Anzahl Analysten (Stand: Februar 2026)</b>	7
Starker Kauf	0
Kauf	7
Halten	0
Verkauf	0
Starker Verkauf	0

Quellen: u.a. investing.com, marketscreener.com

### 3.4 Fazit und Investigator-Score

Clarkson präsentiert sich als robuster Zyklischer und kann als Blend (Mischung aus Value und moderatem Wachstum) gesehen werden. Trotz der Verlustjahre 2019 und 2020 aufgrund von Abschreibungen auf den Goodwill, kommt das Unternehmen auf eine durchschnittliche Performance von 8-9% pro Jahr und ist vor allem für **Value-Investoren** interessant. Mit einer Marktkapitalisierung von gerade einmal 1,61 Mrd. Euro zählt Clarkson zu den **Small Cap** Unternehmen. Das Unternehmen ist äußerst stabil, verfügt über starke Cash-Reserven und ist potentiell unterbewertet. Obwohl Clarkson sich nicht den progressiven Wachstumstiteln zuordnen lässt, besteht dennoch erhebliches Aufwärtspotenzial, sofern die Cash-Reserven sinnvoll eingesetzt werden. Auch ein korrigierter Goodwill könnte dieses Aufwärtspotenzial unterstützen, falls es nach der Rückkehr zu wirtschaftlicher Normalität wieder zu einer positiven Neubewertung kommen sollte. Wer nach einem **langfristig stabilen** Wert sucht, mit der Möglichkeit für **Kurssteigerungen** in Verbindung mit **robustem Dividendenwachstum**, sollte sich CLarkson PLC genauer ansehen.



Meine Methode basiert auf einem systematischen Scoring. 100% sind das Maximum. Nach mehr als 100 Analysen habe ich festgelegt, dass ein Unternehmen mindestens 74% erreichen muss, um für mich als Investment interessant zu werden. Unternehmen, die unter 74% liegen, werden ausgesiebt, selbst wenn Chancen zu großen Kursgewinnen bestehen. Clarkson erreicht in meinem Rating 85% — diese Punktzahl wird bei meinen Analysen selten erreicht. Für mich persönlich handelt es sich um ein solides Investment. **Vorsicht:** 85% oder generell Werte über 74% sind bei meinem Scoring-System nicht gleichzusetzen mit "Kursrakete". Je nach Unternehmen liegt das zwar im Bereich des Möglichen, beispielsweise war das bei SK Hynix (Investigator-Score 78%) in jüngster Vergangenheit der Fall. Mit der erreichten Punktzahl wird jedoch in erster Linie die Gesundheit des Unternehmens bewertet, oder besser das Fundament. Wenn dazu dann noch eine Unterbewertung vorliegt, wäre das für mich das ideale Investment. Jedoch sollte jeder seine eigenen Kriterien festlegen — es gibt nicht *die eine* Systematik. Wichtig ist, dass man überhaupt Regeln hat, die man *ausnahmslos* befolgt.

Gezeichnet

*Small Caps Investigator*

## 4 Quellen



**Gib niemals deine Quellen preis.**

[1] Clarksons PLC. (2025). *Business Model – Broking Segment*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/business-model/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[2] Clarksons PLC. (2025). *Business Model – Financial Segment*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/business-model/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[3] Clarksons PLC. (2025). *Business Model – Support Segment*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/business-model/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[4] Clarksons PLC. (2025). *Business Model – Research Segment*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/business-model/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[5] Clarksons PLC. (2024). *Market Trends 2024*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/results-and-presentations/annual-report-2024/market-trends-2024/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[6] Clarksons PLC. (2024). *Financial Review 2024*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/results-and-presentations/annual-report-2024/financial-review/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[7] Clarksons PLC. (2024). *Market Trends 2024*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/results-and-presentations/annual-report-2024/market-trends-2024/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[8] Clarksons PLC. (2024). *Market Trends 2024 – Global Supply Chain Disruptions*. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/results-and-presentations/annual-report-2024/market-trends-2024/>  
[Abruf am 01.10.2025].

[9] Financial Times. (2025, 10. März). *Clarksons shares dive after warning of threat to shipping deals*. Financial Times Ltd. Verfügbar unter: <https://www.ft.com/content/ef7769de-fa0d-4e6b-ba33-843442c24a59>  
[Abruf am 01.10.2025].

[10] The Guardian. (2025, 10. März). *Top shipping broker Clarksons says war and Trump tariff fears have hit revenues*. Guardian Media Group. Verfügbar unter: <https://www.theguardian.com/business/2025/mar/10/shipping-broker-clarksons-trump-turmoil-revenues-shares>  
[Abruf am 01.10.2025].

[11] MegaProject.com. (2025). *Clarkson reports another record year*. MegaProject Media Ltd. Verfügbar unter: <https://www.megaproject.com/news/portandship/clarkson-reports-another-record-year>

[Abruf am 01.10.2025].

[12] TipRanks. (2025). *Clarkson PLC reports record profits amid global challenges*.

TipRanks News. Verfügbar unter: <https://www.tipranks.com/news/company-announcements/clarkson-plc-reports-record-profits-amid-global-challenges>

[Abruf am 01.10.2025].

[13] Clarksons PLC. (2019). *Annual Report 2019 – Impairment of Goodwill: RS Platou ASA*

Acquisition. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: [https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/c/LSE\\_CKN\\_2019.pdf](https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/c/LSE_CKN_2019.pdf)

[Abruf am 01.10.2025].

[14] Clarksons PLC. (2020). *Annual Report 2020 – Impairment of Goodwill: RS Platou ASA*

Acquisition. Clarksons Investor Relations. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/investors/results-and-presentations/annual-report-2020/>

[Abruf am 01.10.2025].

[15] Clarksons plc. (2025). *Interim Results Presentation 2025*. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/media/qitf1pbk/interim-results-presentation-2025-web.pdf>

[Abruf am 02.11.2025]

[16] Clarksons plc. (2025). *2024 Annual Report*. Verfügbar unter: [https://www.clarksons.com/media/iabfo121/clarkson\\_plc\\_annual\\_report\\_2024.pdf](https://www.clarksons.com/media/iabfo121/clarkson_plc_annual_report_2024.pdf)

[Abruf am 02.11.2025]

[17] Clarksons plc. (2025). *Shipping & Trade Data Analysis & Research Services*. Verfügbar

unter: <https://www.clarksons.com/research/shipping-trade/>

[Abruf am 02.11.2025].

[18] Clarksons Insights. (2025). *Shipbuilding & Repair Tag*. Verfügbar unter: <https://insights.clarksons.net/tag/shipbuilding-repair/>

[Abruf am 02.11.2025]

[19] Clarksons plc. (2025). *2024 Annual Report*. Verfügbar unter: [https://www.clarksons.com/media/iabfo121/clarkson\\_plc\\_annual\\_report\\_2024.pdf](https://www.clarksons.com/media/iabfo121/clarkson_plc_annual_report_2024.pdf)

[Abruf am 02.11.2025].

[20] Clarksons plc. (2025). *Clarksons plc – Markttrends 2024*. Verfügbar unter: <https://www.clarksons.com/home/investors/results-and-presentations/annual-report-2024/market-trends-2024/>

[Abruf am 02.11.2025].

## 5 Glossar



**Den Durchblick behalten.**

**Hinweis:** Die folgenden Richtwerte dienen lediglich zur allgemeinen Orientierung und sind nicht branchenspezifisch. Die Bewertung kann von den Richtwerten abweichen, wenn der Autor dies unter Betrachtung weiterer Faktoren für sinnvoll erachtet.

GI	Definition	Richtwert (Nicht Branchenspezifisch) & Erläuterungen
1	Kapitalumschlag: Verhältnis von Umsatz zu durchschnittlichem Gesamtkapital. Misst die Effizienz der Kapitalnutzung.	~ 1 – 1,5 Wird jedoch selten erreicht und sollte daher branchenspezifisch betrachtet werden. Umsatz/Bilanzsumme.
2	Eigenkapitalquote: Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme. Indikator für finanzielle Stabilität.	~ 20 – 30% Kann bei Franchise-Unternehmen deutlich darunter liegen und sollte daher branchenspezifisch betrachtet werden. EK/Bilanzsumme.
3	Anlagendeckung A: Verhältnis von Eigenkapital zu Anlagevermögen. Misst, inwieweit das Anlagevermögen durch Eigenkapital finanziert ist.	~ 40 – 70% Kann bei Franchise-Unternehmen deutlich darunter liegen und sollte daher branchenspezifisch betrachtet werden. EK/Anlagevermögen.
4	Anlagendeckung B: Verhältnis von langfristigem Kapital (Eigenkapital + langfristiges Fremdkapital) zum Anlagevermögen.	~ 130 – 170% Kann bei Franchise-Unternehmen deutlich darunter liegen und sollte daher branchenspezifisch betrachtet werden (EK+langfr. Finanz. Verb.)/Anlagevermögen
5	Liquidität 1. Grades: Verhältnis der flüssigen Mittel zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten.	>= ~ 25% Kann bei Franchise-Unternehmen deutlich darunter liegen und sollte daher branchenspezifisch betrachtet werden (Kasse+Bank & WP d. UV)/kurzfr. Verb.
6	Liquidität 2. Grades: Verhältnis von flüssigen Mitteln und kurzfristigen Forderungen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten.	>= ~100% Kann bei Franchise-Unternehmen deutlich darunter liegen und sollte daher branchenspezifisch betrachtet werden. (Kasse+WP+ Forderungen)/kurzfr.Verb.
7	Liquidität 3. Grades: Verhältnis des gesamten Umlaufvermögens zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten.	~ 130 – 170% Kann bei Franchise-Unternehmen deutlich darunter liegen und sollte daher branchenspezifisch betrachtet werden. Umlaufvermögen/kurzfr.Verb.

GI	Definition	Richtwert (Nicht Branchenspezifisch) & Erläuterungen
8	Überschussbetrag I (Personal)	<p>Bei den Überschussbeträgen handelt es sich um eine zusätzliche Liquiditätsbetrachtung. Dabei handelt es sich um fortlaufende Salden. Sollte i.d.R. immer &gt;0 sein. Es startet mit Überschussbetrag I (Personal) = (Kasse + Bank &amp; WP des UV) – (Jahrespersonalaufwand/12*Sicherheitsfaktor). Überschussbetrag II = Überschussbetrag I + Saldo aus Debitoren – Kreditoren etc.</p> <p>Zur Ermittlung des Personalaufwands wurden Schätzungen verwendet, i.d.R. basierend auf dem durchschnittlichen Lohnniveau.</p>
9	Überschussbetrag II (Kreditoren/Debitoren)	
10	Überschussbetrag III (kurzfr. Sonst. VG/VB)	
11	Überschussbetrag IV (kurzfr. Rückstellungen)	
12	Überschussbetrag V (Tilgung)	
13	Operating Cashflow-Marge: Verhältnis des operativen Cashflows zum Umsatz. Zeigt die operative Cashflow-Ertragskraft.	<p>~ 8 – 10%</p> <p>Liegt in der Regel unter der Free Cashflow-Marge.</p> <p>Net Cashflow /Umsatz.</p>
14	Free Cashflow-Marge: Verhältnis von Free Cashflow zum Umsatz. Gibt an, wie viel Cash nach Investitionen verbleibt, bspw. um Kredite zu bedienen oder Dividenden auszuschütten.	<p>~ 6 – 10%.</p> <p>Free Cashflow/Umsatz.</p>

GI	Definition	Richtwert (Nicht Branchenspezifisch) & Erläuterungen
15	Net Liquidity Change Ratio: misst das Verhältnis von Liquiditätszuflüssen zu -abflüssen, um die kurzfristige Deckungsfähigkeit von Zahlungsverpflichtungen zu bewerten.	Ziel: $\geq 2\%$ Gesamte Liquiditätsveränderung / Umsatz
16	Debitorisches Ziel: Durchschnittliche Forderungslaufzeit in Tagen.	Je kürzer desto besser, 30 Tage sind super, $>60$ Tage und über 90 Tage okay, wenn die Liquidität stimmt.  kurzfr. Forderungen / (Umsatz/365).
17	Liquiditätsreichweite in Umsatztage: Anzahl der Tage, die das Umlaufvermögen den Umsatz decken könnte.	Zusätzlicher Indikator für die Liquidität. Wenigstens $\sim 30$ Tage. (Kasse+Bank & WP d. UV)/(Umsatz/365).
18	Kreditorisches Ziel: Durchschnittliche Zahlungsfrist gegenüber Lieferanten.	Je länger desto besser. Idealerweise ist diese Frist länger als beim debitorischen Ziel (siehe GI 15). Verb.LL/(Umsatz/365).
19	Cash Cycle: hierzu gibt es unterschiedliche Begrifflichkeiten. Im Rahmen dieser Analyse ist die Cash-Reichweite in Umsatztage gemeint: Kreditorisches Ziel in Tagen - Debitorisches Ziel in Tagen + Liquiditätsreichweite in Tagen.	Wenigstens $\sim 30$ Tage. Kreditorisches Ziel - Debitorisches Ziel + Liquiditätsreichweite.
20	Cash Conversion Cycle: Zeit zwischen Auszahlung für Vorräte und Zahlungseingang aus Forderungen, sprich die Anzahl Tage, die es im Schnitt dauert, bis die Leistungen des Unternehmens Cashflow generieren.	Stark branchenabhängig, i. d. Regel je kürzer desto besser. Debitorisches Ziel - Kreditorisches Ziel + Vorratsreichweite + Fertigungszeit (x Tage)
21	Umsatzrendite: Verhältnis des Jahresüberschusses zum Umsatz. Misst die Gewinnspanne.	$\sim \geq 8\%$ , branchenabhängig. JÜ/Umsatz.
22	EBIT-Marge: Verhältnis des EBIT zum Umsatz. Indikator für die operative Ertragskraft.	$\sim \geq 10\%$ , branchenabhängig. EBIT/Umsatz.

GI	Definition	Richtwert & Erläuterungen
23	Gesamtkapitalrendite: Verhältnis von EBIT zum Gesamtkapital. Zeigt die Gesamrentabilität des eingesetzten Kapitals.	~ >= 8%, branchenabhängig. JÜ/Bilanzsumme.
24	Eigenkapitalrendite: Verhältnis des Jahresüberschusses zum Eigenkapital.	~ 15 – 20%, branchenabhängig. JÜ/EK.
25	Personalaufwandsquote: Anteil der Personalaufwendungen am Umsatz.	~ <= 30% Zur Ermittlung des Personalaufwands wurden Schätzungen verwendet, i.d.R basierend auf dem durchschnittlichen Lohnniveau. Personalaufwendungen/Umsatz
26	Sonstige betriebliche AW	~ <= 7%. ammelposition für alle Aufwendungen, die betriebsbedingt entstehen, aber nicht zu den Material-, Personal- oder Abschreibungsaufwendungen gehören, z.B. Pacht, Versicherungen, Werbung/Marketing. Sonst.Betr.AW/Umsatz.
27	Nettozinsquote (Zinsaufwandsquote)	~ <= 2%. Zinsaufwendungen im Verhältnis zum Umsatz. Zinsaufwand/Umsatz.
28	Nettozinsdeckungsquote (Zinsdeckungsquote)	~ 5 – 7. Faktor, der anzeigt, inwiefern die Zinsaufwendungen durch den EBIT gedeckt sind. EBIT/Zinsaufwand.
29	Dynamischer Verschuldungsgrad	Im Durchschnitt max. 3 - 5 Jahre. Gibt an, wie schnell die Nettoverschuldung durch den Free Cashflow ausgeglichen werden kann. Je nach Unternehmensphase können Ausnahmen Sinn machen. esamte VB - (Rückstellungen+Forderungen&sonst.VG+Kasse/WP))/Free Cashflow.

GI	Definition	Richtwert & Erläuterungen
30	Langfristige Verschuldung	~ <50%, branchenabhängig. Je nach Unternehmensphase können Ausnahmen Sinn machen. (Langfr. Finanz. Finanzverb.)/Bilanzsumme.
31	Vorratsreichweite in Umsatztage: Anzahl der Tage, die der Vorratsbestand den Umsatz decken könnte.	~ <= 70 Tage, branchenabhängig. $Vorräte / (Umsatz / 365)$
32	IST-Anlagenintensität: Momentaner Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme.	~ 40 – 70%, branchenabhängig. Kann gerade bei Software-Unternehmen oder allgemein im Dienstleistungssektor deutlich geringer ausfallen. Immat. VG und SAV/Bilanzsumme.
33	Expansionsgrad bei erreichter Anlagenintensität: Maß für die Investitionsintensität bezogen auf das vorhandene Anlagevermögen.	1=Substanzerhalt, 2=State of the Art, 3=Wachstum $Cashflow(J\ddot{U}+Abschr.) / Abschreibungen$ Kann ein Unternehmen die Ausgaben in der Theorie leisten?
34	Expansionsgrad bei nicht erreichter Anlagenintensität:	2=Substanzerhalt, 3=State of the Art, 4=Wachstum. $Cashflow(J\ddot{U}+Abschr.) / (0,45 * Bilanzsumme / 10)$ Kann ein Unternehmen die Ausgaben in der Theorie leisten?
35	Expansionsgrad bei err. Anlagenintensität nach tatsächlichen Investitionen	1=Substanzerhalt, 2=State of the Art, 3=Wachstum $Cashflow IV / (Abschreibungen * 1,2)$
36	Rule of 40 (5 Jahre): Summe aus Umsatzwachstum und Free Cashflow-Marge.	~ >= 40%. Richtwert für SaaS/Tech-Unternehmen, hier als Effizienzkennzahl. Umsatzwachstum (%) + Free Cashflow Marge (%)

## Rechtliche Hinweise & Urheberrecht

### 1. Keine Anlageberatung (Disclaimer)

Die im Rahmen des Informationsangebots „Small Caps Investor“ (abrufbar unter [www.smallcapsinvestigator.com](http://www.smallcapsinvestigator.com)) bereitgestellten Inhalte und PDF-Analysen stellen keine Anlageberatung, keine Kauf- oder Verkaufsempfehlung und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar (§ 85 WpHG, MAR). Es handelt sich um eine journalistische Darstellung der persönlichen Meinung des Verfassers. Dieses Angebot richtet sich ausschließlich an Personen mit Wohnsitz in der EU, der Schweiz und dem EWR.

### 2. Risikohinweis

Investitionen in Aktien, insbesondere in Small Caps, sind mit erheblichen Risiken verbunden und können zum Totalverlust führen. Vergangene Wertentwicklungen sind kein Indikator für die Zukunft.

### 3. Haftung & Interessenkonflikte

Eine Gewähr für die Richtigkeit oder Aktualität der Inhalte wird nicht übernommen. Der Verfasser kann Positionen in den besprochenen Wertpapieren halten oder handeln, wodurch ein Interessenkonflikt bestehen kann.

### 4. Datenquellen & Methodik

Die in den Analysen dargestellten Kennzahlen und Grafiken basieren auf eigenen Berechnungen und Auswertungen. Als Grundlage dienen historische Finanzdaten von externen Datenanbietern (unter anderem Financecharts.com, Yahoo!Finance, Finanzen.net sowie Wallstreet-Online.de). Trotz größtmöglicher Sorgfalt bei der toolgestützten Verarbeitung kann keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der zugrunde liegenden Rohdaten übernommen werden. Abweichungen durch unterschiedliche Berechnungsmethoden oder fehlerhafte Quelldaten sind möglich.

### 5. Urheberrecht & Datenschutz

Vervielfältigung oder Verbreitung bedürfen der schriftlichen Zustimmung. Informationen zur Datenverarbeitung finden Sie in der [Datenschutzerklärung](#).

## Impressum

### Angaben gemäß § 5 TMG

Patrick Zebrowski  
Mauritiusplatz 14/2  
72510 Stetten am kalten Markt

### Kontakt

Telefon: +49 (0) 175 208 5058  
E-Mail: [kontakt@smallcapsinvestigator.com](mailto:kontakt@smallcapsinvestigator.com)

### Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV

Patrick Zebrowski  
Mauritiusplatz 14/2  
72510 Stetten am kalten Markt

### EU-Streitschlichtung

Die Europäische Kommission stellt eine [Plattform zur Online-Streitbeilegung](#) (OS) bereit. Ich bin nicht bereit oder verpflichtet, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen.

