

Unternehmensdaten

Land/Sitz:	U.S.A. / Zeeland	ABS-Förderbereich: Zukunftweisende Geschäftsmodelle
Gründungsjahr:	1923	
Marktkapitalisierung:	US\$ 1'900 Mio.	
Anzahl Mitarbeiter:	7'500	
Sektor/Branche:	Konsumgüter/Haushalt	
Hauptgeschäftsfeld:	Möbel	

Kurzbeschreibung: Das Unternehmen begann 1905 unter dem Namen *Star Furniture Company* mit der Herstellung von Schlafzimmern. Im Jahre 1923 übernahm Herman Miller die Anteilsmehrheit am Unternehmen und firmierte es um. Heute bietet das international arbeitende Unternehmen neben Einzelstücken auch individuelle Gesamtlösungen an.

Es wird als eines der nachhaltigsten Unternehmen in den U.S.A. angesehen und erhält regelmässig Auszeichnungen auch für seine wirtschaftlichen Leistungen (*Supplier of the year*, *10 Best of Dow Jones Sustainability World Index*, *100 Best Working Mother Companies*). Daneben ist das Unternehmen in vielen Nachhaltigkeitsfonds vertreten. Die Vision des Unternehmens ist es, bis 2020 ein 'Null-Emissions-Unternehmen' zu sein, dass u.a. seine Energie durch 100% erneuerbare Energien abdeckt.

ABS-Rating

Jahr	Rating (%)
2013	40%
2014	95%
2015	95%
2016	95%

Kontroversen:

Stärken/Schwächen

Ökologie	7.9 Vögel	Sozial-ethisch	4.6 Vögel
<ul style="list-style-type: none"> +++ 'Product Impact Minimization' durch 'ECO Design' (Ressourcenminimierung bei der Produktion und der Produktgestaltung) über knapp 70% des Gesamtumsatzes (u.a. Zertifizierungen durch BIFMA, GREENGUARD und FSC) ++ Deckung des Strombedarfs zu 100% durch erneuerbare Energien ++ Nutzung von Biomassekraftwerken und vorbildlichen Niedrigenergiegebäuden ++ Starke Reduzierung der Abfall- und Luftemissionen (3-Jahres-Vergleich) + Umweltbeschaffungsmanagement + 'Biodiversity', Energie-, & Wassereffizienz-initiativen 		<ul style="list-style-type: none"> SOZIALER Impact ++ Auditierung und Zertifizierung aller Lieferanten hinsichtlich der UN Global Compact Prinzipien + Verankern einer 'Conflict Minerals' Policy IMPACT UNTERNEHMENSFÜHRUNG ++ Verankern und Implementieren von 'Diversity & Opportunity' ++ Familienfreundlichkeit & 'Work-Life-Balance' ++ Unabhängigkeit des Verwaltungsrats & des CEO (Mandats-trennung vom VRP) - Teilintransparenz insbesondere bezüglich der Sozialkenn-zahlen 	

Stärken/Schwächen

Ökonomie

1.8 Vögel

- WIRTSCHAFTLICHKEIT
- ++ Finanzierungsstruktur (Entwicklung 'Verschuldungsfaktor')
 - +++ Kapitalstruktur (Status Quo & Entwicklung 'Eigenfinanzierungsgrad')
 - Werthaltigkeit der immateriellen Aktiva (ca. 70% des Eigenkapitals)
 - Liquidität (Status Quo 'Working Capital')
 - + Investitionsbereitschaft
 - Fehlende Unabhängigkeit der Revisoren
 - ÖKONOMISCHER Impact
 - Aktionariat (unterdurchschnittlich)
 - Gesellschaft (unterdurchschnittlich)

Geschäftszahlen

	in Mio. US\$	05/2015	05/2016	05/2017
Umsätze:		2'142	2'265	2'278
North American Furniture:		59%	59%	59%
ELA Furniture:		19%	18%	17%
Speciality:		10%	10%	10%
Consumer:		12%	13%	14%
Betriebsergebnis - EBIT:		163	212	191
ROIC (%):		17.3%	17.8%	17.7%
Verschuldung (in J.):		3.6	2.9	2.7
Eigenkapitalquote (%):		35.2%	42.4%	45.0%
Working Capital (%):		8.4%	7.3%	8.1%

FAZIT

Herman Miller ist eines der untypischsten amerikanischen Unternehmen bezüglich dem Verständnis von Nachhaltigkeit. So ist es nicht nur punkto Umweltbewusstsein vorbildlich, sondern auch auf der sozialen Seite und in weiten Teilen der Unternehmensführung. Das Verschenken von 5'000 Bechern an die Mitarbeitenden mit dem Spruch "On spaceship earth there are no passengers ... only crew!" symbolisiert das Bemühen des Unternehmens in 2020 tatsächlich u.a. als *Zero-Waste* und *Carbon neutrales* Unternehmen dazustehen. Dass Nachhaltigkeit nicht bei Produkten und Prozessen bezüglich der Umwelt aufhört, ist in dem vorbildlichen Management der Lieferantenkette und in weiten Teilen der Unternehmensführung erkennbar, wo zusätzlich zahlreiche ABS-Positivkriterien tangiert werden. Aufgrund der ausgebliebenen Aktualisierung der Nachhaltigkeitszahlen konnte auch die sozial-ökologische Performance in 2017 noch nicht aktualisiert werden, was in die Bewertung der Transparenz mit einfloss.

Ein nahezu unveränderter Jahresumsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015/16 hat die Ertragskraft trotz höheren Produktionskosten leicht steigen lassen. Durch die damit erfolgte überproportionale Stärkung der Eigenmittel konnten die Kennzahlen der Kapital- und Finanzierungsstruktur auf überdurchschnittlichem Niveau leicht verbessert werden. Grösstes Manko bleibt weiter die Höhe der in seiner Qualität schwer einzuschätzenden immateriellen Aktiva (meist Goodwill) sowie die geringe Liquidität. Der unterdurchschnittliche Mehrwert für die externen Stakeholder zieht die gesamtökonomische Performance deutlich nach unten. Mitte Januar 2017 gab das Unternehmen den Verkauf seines Handelsgeschäftes an die langjährige Chefin der Sparte bekannt.

Hinweis

Die Angaben dieses Faktenblattes gelten weder als Angebot noch als Aufforderung zum Kauf. Sie dienen lediglich zu Informationszwecken und sollten nicht als Anlageberatung missverstanden werden. Die Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit der Angaben dieser Publikation wird nicht garantiert. Wenn nicht ausdrücklich erwähnt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Performance in der Vergangenheit ist nicht notwendigerweise ein Hinweis auf die zukünftige Performance, d.h. der Anlagewert kann sich vergrössern oder vermindern.