

Sanders CdC-Kommentar: Erstmals mit Tognum präsentiert ein MDAX-Konzern. Aber auch die kleineren Mittelständler haben innovative Geschäftsmodelle und gute Wachstumschancen

Alle Jahre wieder, so auch im diesjährigen Wonnemonat Mai, bietet die CdC Capital AG den eingeladenen Finanzexperten auf ihrer Kapitalmarkt-Konferenz „SEVEN SINS – SEVEN CHANCES“ ein interessantes, informatives Programm. Längst sind die alljährlichen Frühjahrs- und Herbstveranstaltungen der CdC Capital AG in den bestens dafür geeigneten Räumlichkeiten im Münchner LENBACH zum beliebten Stelldichein von Finanzexperten und börsennotierten Unternehmen geworden. Erneut standen sieben spannende Präsentationen mit aussichtsreichen Mittelständlern auf dem Programm: Mit TOGNUM, dem weltweit präsenten Hersteller von Motoren und Antriebssystemen mit einer Marktkapitalisierung von fast 1,5 Milliarden Euro, war erstmals ein MDAX-Konzern dabei. Deshalb bildet TOGNUM verständlicherweise den Schwerpunkt dieser Berichterstattung. Aber auch die übrigen sechs kleineren Mittelständler brauchen sich mit ihren interessanten Geschäftsmodellen keineswegs zu verstecken. Diesmal stellten sich nach Reihenfolge ihrer Auftritte vor: Advanced Inflight Alliance, AURELIUS, Nanostart, TOGNUM, 4SC, FIDOR und ATOSS. „SEVEN SINS – SEVEN CHANCES“ hielt erneut, was es versprach. Das Führungstrio von CdC Capital, die Vorstände Maximilian J. Brandl und Alexander Schwaab sowie Mathias Puchta, bot erneut eine perfekte Organisation. Jedes der sieben Unternehmen hatte rund 40 Minuten Zeit, um sein Geschäftsmodell zu erklären und einige Fragen der Finanzexperten zu beantworten. Im Anschluss an ein exklusives Mittagbuffet konnten die Investoren, Analysten und Medienvertreter weitere Kontakte in kleinen Gesprächsrunden nutzen. Das besondere Ambiente im Münchener LENBACH, das architektonisch Alt und Neu auf einzigartige Weise miteinander verbindet, trug neben den erlesenen Gaumenfreuden zum positiven Stimmungsbarometer bei.

① Advanced Inflight Alliance AG: „Bordunterhaltung im Flugzeug ist unser Geschäft“ (ISIN: DE0001262186, WKN: 126218)

CEO Otto Dauer sorgte mit seinem spannenden und anschaulichen Auftritt für einen gelungenen Konferenzauftakt – unterstützt durch informative Präsentationsunterlagen, wozu auch der aktuelle Geschäftsbericht zählte. Im Anschluss an den überzeugenden Vortrag blieb noch Zeit für ein paar interessante Fragen.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die im General Standard der Frankfurter Börse gelistete Münchner Advanced Inflight Alliance AG ist das einzige börsennotierte Unternehmen, das sich um die Bordunterhaltung im Flugzeug kümmert – und dies auf hohem Niveau. Mit seinen weltweit vertretenen Niederlassungen deckt der Advanced-Konzern im Passagierflugverkehr die Bereiche Audio, Video, Games und Technik ab. Zu den Kernkompetenzen von Advanced mit weltweit 335 Mitarbeitern zählen die Gestaltung und Lieferung von Computerspielen, Video-, Sport und Musikprogrammen sowie die Integration der Steuerungssoftware für sämtliche Inhalte des Bordunterhaltungssystems. Gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften rund um den Globus bedient die Advanced AG mehr als 100 Fluglinien in allen Zeitzonen. Im Vorjahr gelang es, die Weltmarktführerschaft mit einem Anteil von rund 50 % zu festigen. Strategische Schwerpunkte bilden die Ausweitung der Marktposition und die Ertragssteigerung. Operativ setzt sich das Unternehmen das Ziel, organisch und durch Übernahmen zu wachsen, die Kosten zu senken und den Einkauf im Konzern zu zentralisieren. Bei den Leistungsindikatoren stehen die Kundenzufriedenheit und die erfolgreiche Teilnahme an Ausschreibungen ganz vorn auf der Agenda. Impionierend ist der Höhenflug der Aktie um über 75 % allein im Jahr 2009 – die beste Performance seit Herbst 2007.

Die wichtigsten Finanzkennzahlen 2008 im Vergleich zu 2007

Finanzposition IFRS	31.12.2008	31.12.2007
Umsatzerlöse (+26 %)	107,41 Mio. €	85,11 Mio. €
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	9,95 Mio. €	3,44 Mio. €
Beteiligungs- und Finanzergebnis	-0,66 Mio. €	0,35 Mio. €
Ergebnis vor Ertragssteuern	9,29 Mio. €	3,80 Mio. €
Jahresüberschuss	6,83 Mio. €	3,33 Mio. €
Langfristige Vermögenswerte	43,18 Mio. €	22,03 Mio. €
Kurzfristige Vermögenswerte	40,76 Mio. €	37,60 Mio. €
Langfristige Schulden	18,05 Mio. €	4,13 Mio. €
Kurzfristige Schulden	39,12 Mio. €	28,45 Mio. €
Eigenkapital (EK-Quote 46,4 %)	26,77 Mio. €	27,05 Mio. €
Ergebnis je Aktie	0,46 €	0,21 €
Bilanzsumme	83,94 Mio. €	59,63 Mio. €

Ein Auszug aus dem Aktionärsbrief des Vorstandsvorsitzenden Otto Dauer im Geschäftsbericht 2008

„Wir freuen uns, Ihnen für 2008 ein Rekordergebnis präsentieren zu können ... Wir haben unseren Umsatz um 26 % auf 107,4 und unser EBITDA mit rund 14 Mio. Euro enorm gesteigert ... Wir werden Ihnen auf der nächsten Hauptversammlung erstmals in der Firmengeschichte eine Dividendenzahlung vorschlagen ... 2008 ergänzten zwei neue Tochtergesellschaften die Firmengruppe und verstärken damit unser Produktportfolio und unsere Marktpräsenz.“

Die wichtigsten vorläufigen Zahlen für das erste Quartal 2009

- Der **Konzernumsatz** belief sich im ersten Vierteljahr 2009 auf 27,4 nach 24,0 Mio. Euro in der Vorjahresperiode.
- Das **EBITDA-Ergebnis** erhöhte sich im ersten Quartal 2009 von 2,0 auf 3,3 Mio. Euro.

Ein verhalten positiver Ausblick für 2009

Die zivile Luftfahrt rechnet mit einem sinkenden Ergebnis. Der Vorstand geht davon aus, dass er neue Kunden gewinnt und damit diese Scharte zumindest teilweise ausgleichen kann. Sofern sich der Ölpreis nicht drastisch erhöht und sich die globale Finanzkrise nicht dramatisch verschärft, sollte der Konzernumsatz in diesem und nächstem Jahr die 100-Millionen-Marke überspringen. Die Advanced Inflight Alliance AG schließt die Übernahme geeigneter Wettbewerber und Marktteilnehmer zu günstigen Konditionen nicht aus, will die Kosten durch Synergien senken, den Einkauf zentralisieren und neue Kunden gewinnen.

Wichtige Kennziffern Advanced Inflight Alliance (WKN: 126 218), Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2009

Branche: Dienstleister für Bordunterhaltungssysteme in Passagierflugzeugen

Charttechnik: Finanzkrise und Börsencrash konnten der Aktie bislang nichts anhaben; seit 2009 zeichnet sich ein starker Aufwärtstrend ab

Börsenlisting: General Standard der Börse Frankfurt

Börsenwert: ca. 35 Millionen €

Streubesitz: 82 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 2,58 €/1,16 €

Kursentwicklung 2009: rund +75 %

Aktueller Kurs 20. Mai 2009: 2,50 €

Ergebnis je Aktie: 2007: 0,21 €, 2008: 0,46 €, 2009(e): 0,40 €, 2010(e): 0,42 €

KGV 2010 erwartet: 5,5

Dividende für 2008: 0,08 €

Dividendenrendite für 2008: 3,5 %

Zulässige Insider-Transaktionen 2008/2009: fortlaufende Käufe der Führungsspitze im Gesamtwert von etwa einer halben Million; kein einziger Verkauf

Aktuelle Analysteneinstufungen 2009: eine aktuelle Kaufempfehlung

Drei Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Otto Dauer von Advanced Inflight Alliance AG (bitte um kurze und rasche Beantwortung!)

1. Beate Sander: *Lässt sich Ihr Bordunterhaltungssystem auch auf Hochgeschwindigkeitszüge für die 1. Klasse und auf Kreuzschiffe übertragen, um sich neue Märkte und Geschäftsfelder zu erobern?*

CEO Otto Dauer, Advanced Inflight Alliance AG: „Vor Jahren waren wir schon im Geschäft mit der Deutschen Bahn. Die DB hatte jedoch kein Interesse am Ausbau des Angebots. Wir sind aber in Großbritannien bei der Bahn auf dem Vormarsch. Dort gibt es strukturell bedingt eine große Zahl von täglichen Zugpendlern mit Fahrzeiten, die länger als zwei Stunden dauern. In der Kreuzschiffahrt sind wir traditionell engagiert. Das Geschäft hat aber kein besonders großes Volumen. Neue Märkte sehen wir bei Autofahrten z. B. mit der Familie für Spiele am Bildschirm, der sich auf der Rückseite der Nackenstützen befinden kann oder aus dem Autodach kommt. Ferner verkaufen jetzt schon Spiele und Sprachkurse, die für das Flugzeug produziert wurden, wenn es sich auf dem Boden befindet.“

2. *Nach Einblick in Ihre Bilanzstruktur und Steuerquote. Können die Aktionäre vorläufig noch mit einer steuerfreien Gewinnausschüttung rechnen?*

„Ohne Obligo unsererseits gehen wir davon aus, dass die beabsichtigte Dividende steuerfrei sein wird.“

3. *Könnte Ihnen das Kartellamt bei weiteren Übernahmen einen Strich durch die Rechnung machen, nachdem Sie bereits Marktführer mit einem Anteil von rund 50 % sind?*

„Nein. Die Branche Inflight Entertainment umfasst auch die dazu notwendige Hardware, sprich die technische Ausstattung hierzu im Flugzeug und hat damit einen Umfang von 2,5 Milliarden US-Dollar pro Jahr. Das Teilsegment der Content Service Provider wird unter kartellrechtlichen Aspekten nicht erfasst.“

② **AURELIUS: „Good Home und Klinik für kranke Firmen mit Gesundheitspotenzial“ (ISIN: DE000 A0J K2A 8, WKN: A0J K2A)**

Ingo Middelmenne, der Manager für Investor Relations und Corporate Communications, begeisterte mit seinem engagierten und anschaulichen Vortrag das Fachpublikum – unterstützt von sehr informativen Präsentationsunterlagen. Leider reichte die Zeit nach dem Vortrag nicht zur Beantwortung aller Fragen aus. Herr Middelmenne war aber ab frühem Nachmittag nach Beendigung des offiziellen Teils zu persönlichen Gesprächen bereit.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die Münchner Industrieholding AURELIUS AG hat sich als Beteiligungsgesellschaft für mittelständische Unternehmen in Umbruchsituationen längst einen guten Ruf erworben. Die Investitionsstrategie der im Open Market der Frankfurter Börse notierten AURELIUS AG zielt darauf ab, mittelständische Firmen in schwierigen Lagen operativ eng zu begleiten und durch unternehmerische Beteiligungen das Wertschöpfungspotenzial zu erhöhen. Solche Sondersituationen zeichnen sich ab wenn ein Tochterunternehmen aus dem Konzern herausgelöst werden soll, die Nachfolge in einer Familienfirma ungeklärt ist oder operative Verluste entstehen. Denkbar sind auch Konflikte unter den Eigentümern familiengeführter Unternehmen, Erkrankung oder Tod des Firmenchefs. Ebenso kommt es zu Umbruchsituationen bei einer Konzernabspaltung oder wenn unrentable Geschäftsfelder bzw. Randaktivitäten aufgegeben werden sollen. AURELIUS greift zu und entwickelt ein Unternehmen aktiv weiter, wenn der bisherige Eigentümer mit seinen Problemen allein nicht fertig wird und sich von seinem Betrieb trennen will. AURELIUS ist ständig auf der Suche nach weiteren mehrheitlichen Beteiligungen, im Idealfall zu 100 %, bei einem operativen Wertsteigerungspotenzial. AURELIUS steht für schnelle und professionelle Transaktionen, fairen Kaufpreis und hohe Umsetzungskompetenz. Dank langjähriger Erfahrung und gesunder Finanzstruktur stemmt AURELIUS auch komplexe Fälle und wird letztlich aus der globalen Finanzkrise siegreich hervorgehen. Momentan ist die AURELIUS AG das „Good Home“ für 17 Portfoliounternehmen mit einem jährlichen Konzernumsatz von rund einer Milliarde Euro und mehr als 3.000 Mitarbeitern. Von alljährlich 400 bis 500 Investmentangeboten, 2009 vielleicht noch mehr, schaffen es etwa 200 in den Analyseprozess. Daraus ergeben sich 50 bis 80 Gebote und letztlich 7 bis 9 Übernahmen pro Jahr. Das darauf aufbauende Drei-Phasen-Modell sieht so aus:

- **Unmittelbare Existenzsicherung**
- **Strukturanpassung & Neuausrichtung**
- **Ertragsorientierte Geschäftstätigkeit**

Auch AURELIUS vermag sich jedoch von den schwierigen Rahmenbedingungen infolge der Weltwirtschaftskrise nicht komplett abzukoppeln. Dazu erklärt der Vorstand: „Auch unsere Unternehmensgruppe kann sich dem massiv negativen Marktumfeld nicht entziehen. Zwar profitieren wir auch von dieser Situation, indem sich uns eine Vielzahl attraktiver Beteiligungsmöglichkeiten bietet. Im operativen Geschäft mussten wir aber gleichzeitig deutliche Umsatz- und damit Ergebnisrückgänge verkraften. Besonders betroffen hiervon sind die französischen Versandhandelsaktivitäten sowie das Segment Industrial Production.“ Dennoch will AURELIUS die derzeit guten Chancen aktiv für den Kauf weiterer Beteiligungen nutzen und hält hierfür einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag an liquiden Mitteln bereit. Der hohe Kapitalbedarf vieler Unternehmen und ein geringes Angebot an „Alternative Funding“ lassen die Bewertungsniveaus sinken.

Sehr gute Geschäftszahlen für das Jahr 2008

- Der **Konzernumsatz** stieg um 119 % von 266,5 auf 583,0 Mio. Euro.
- Das **EBITDA** erhöhte sich um 13,8 % von 63,7 auf 72,5 Mio. Euro.
- Das **Konzernergebnis** büßte um 23,6 % von 47,4 auf 36,2 Mio. Euro ein, und das **Ergebnis je Aktie** verringerte sich um 9,8 % von 4,70 auf 4,24 Euro.
- Die **Vermögenswerte** stiegen um 76,3 % von 331,7 auf 584,7 Mio. Euro.
- Die **Verbindlichkeiten** nahmen um 73,0 % von 256,2 auf 443,2 Mio. Euro zu.
- Das **Eigenkapital** verbesserte sich um 87,7 % von 75,4 auf 141,5 Mio. Euro, und die **Eigenkapitalquote** wuchs um 6,6 % von 22,7 auf 24,2 Mio. Euro.
- Der **Free Cashflow** reduzierte sich um 39,0 % von 12,6 auf 14,4 Mio. Euro

Ein Blick auf die vorläufigen Finanzzahlen im ersten Quartal 2009

AURELIUS erzielte in den ersten drei Monaten 2009 einen **Konzernumsatz** aus fortgeführten Geschäftsbereichen in Höhe von 195,9 Mio. Euro gegenüber 127,2 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Dies ist ein bemerkenswerter Anstieg von 54 %. Der deutlich erhöhte Umsatz ist insbesondere auf die im zweiten Halbjahr 2008 und im ersten Quartal 2009 getätigten Akquisitionen zurückzuführen.

Das **Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (EBITDA)** verbesserte sich von 4,4 auf 31,8 Mio. Euro. Ein gleichzeitig signifikanter Bargain Purchase Effekt ließ das EBITDA um extreme 623 % ansteigen.

Das **operative Geschäft** wurde dagegen deutlich von dem negativen Wirtschaftsumfeld geprägt und führte erstmals in der Firmengeschichte zu einem Verlust von rund 3,6 Mio. Euro.

Wichtige Kennziffern AURELIUS AG, WKN A0J K2A, Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2009

Branche: Beteiligungsgesellschaft für mittelständische Industrieunternehmen in Problemsituationen

Charttechnik: Ein durch Finanzkrise und Börsencrash verursachter scharfer Abwärtstrend ab Herbst 2008 mit Stabilisierungsanzeichen seit Frühjahr 2009

Börsenlisting: Open Market (Freiverkehr) Börse Frankfurt

Börsenwert: ca. 37 Millionen €

Streubesitz: 57 %

Eigenkapital: 141,5 Mio. Euro im Jahr 2008 nach 75,4 Mio. Euro im Jahr 2007

Eigenkapitalquote: 24,2 % im Jahr 2008 nach 22,7 % im Jahr 2007

52-Wochen-Hoch/Tief: 24,65 €/6,85 €

Kursentwicklung 2009: rund -50 %

Aktueller Kurs 18. Mai 2009: 7,90 €

Ergebnis je Aktie: 2007: 5,43 €, 2008: 3,98 €, 2009(e): 1,00 €, 2010(e): 1,50 €

KGV 2010 erwartet: 5,3

Dividende für 2008: 0,50 € (gegenüber 0,15 € für 2007 mehr als verdreifacht)

Dividendenrendite für 2008: 6,3 %

Zulässige Insider-Transaktionen 2008/2009: nichts bekannt.

Aktuelle Analysteneinstufungen 2009: nichts bekannt

Einige Fragen an den IR-Manager Ingo Middelmanne, AURELIUS AG

1. Beate Sander: *Der Beteiligungssektor musste im Zuge der Finanzkrise große Kurseinbußen hinnehmen. Inwieweit wurde AURELIUS in Sippenhaft genommen? Gibt es für Sie auch positive Aspekte, z. B. niedrige Kaufpreise und wachsende Umbruchprobleme bei mittelständischen Unternehmen?*

„Den deutlichen Kurseinbrüchen am Markt konnte sich auch unsere Aktie nicht entziehen. Wer unsere Ergebnisse der Geschäftsjahrs 2008, unsere Erwartungen an das Jahr 2009 und unsere vorläufigen Zahlen zum ersten Quartal 2009 mit unserer aktuellen Börsenbewertung vergleicht, der wird sich leicht selbst ein Bild darüber machen können, ob dieser Kursrückgang gerechtfertigt ist. Die Krise selbst ist für ein zweiseitiges Schwert. Zum einen können wir von den günstigen Bewertungsniveaus in Form von attraktiven Beteiligungsmöglichkeiten profitieren. Zum anderen bekommen wir die Auswirkungen der Krise aber *auch im operativen Geschäft unserer Tochtergesellschaften zu spüren.*“

2. Wenn Sie in den Prime Standard wechseln, dürften Sie als eigentümergeleitetes Unternehmen künftig Mitglied im GEX sein, dem Familienindex der Deutschen Börse AG. Der GEX (Entrepreneurial Index) hat bezüglich Performance mit Ausnahme von 2008 die fünf Jahre zuvor alle übrigen deutschen Indizes deutlich hinter sich gelassen. Ist dies mit ein Grund für ein Listing im Prime Standard?

„Ein Listing im Prime Standard ist für ein Unternehmen in unserer Größe sicherlich eine sehr interessante Option. Bevor wir am Markt jedoch nicht einen nachhaltigen und fundamental untermauerten Trendwechsel sehen, steht das Thema aber nicht im Fokus unserer Aktivitäten.“

3. Gibt es bei Übernahme einen die Wertschöpfung belastenden ‚Kampf der Kulturen‘? Daran scheitert die Mehrheit der Beteiligungen. Wie gehen Sie mit diesem Problem um? Wie meistern Sie es?

„An einem ‚Kampf der Kulturen‘, wie Sie es nennen, mussten wir uns glücklicherweise noch nicht beteiligen. Das mag daran liegen, dass sich die Unternehmen, die wir in unseren Konzern aufnehmen, mit unmittelbaren, teilweise die Existenz bedrohenden Problemstellungen konfrontiert sehen. Unsere Restrukturierungsspezialisten arbeiten Seite an Seite mit den Mitarbeitern unserer neuen Konzerntöchter, um diese Probleme so schnell wie möglich zu beseitigen und das Unternehmen wieder auf ein solides Fundament zu stellen. Dabei ist sich jeder bewusst, dass es nur einen gemeinsamen Weg zum nachhaltigen Erfolg gibt.“

③ **Nanostart AG, Frankfurt: „Fulminanter Kursanstieg um 90 % im Jahr 2009“ (ISIN: DE000 A0B 9VV 6, WKN: A0B 9VV)**

Ein Nanometer verhält sich zu einem Fußball wie der Fußball zur Erde. Nanos heißt im Griechischen Zwerg.“ Mit diesem anschaulichen Vergleich begann der Vorstandschef Marco Beckmann seine spannende Präsentation auf der elften Kapitalmarktkonferenz von CdC Capital „SEVEN SINS – SEVEN CHANCES“. Die Nanotechnologie eröffnet in der Tat neue Chancen. Das Geschäftsmodell von Nanostart ist einzigartig und setzt auf Zukunftsbranchen wie Life Sciences oder Cleantech. Einzelne aufsehenerregende Erfolge, wie sie über den nanotechnologischen Therapieansatz bei soliden Krebstumoren möglich erscheinen, bedeuten für die Aktie ein hohes Aufwärtspotenzial. Einiges davon hat die Börse, die ja mehr die Zukunft als die Gegenwart und Vergangenheit widerspiegelt, schon vorweggenommen. Ein Kursgewinn von fast 90 % allein im Jahr 2009 ist als Signal zu werten, wohin die Reise gehen kann. Die Nanotechnologie ermöglicht die Entwicklung ganz neuer Verfahren und Produkte mit maßgeschneiderten Eigenschaften. Ob Diagnose und Behandlung von Krankheiten wie Krebs, ob effiziente und umweltverträgliche Energiegewinnung durch Sonne, Windkraft und Brennstoffzellen, ob Sicherung der Trinkwasserversorgung. Hier wird intensiv geforscht und entwickelt.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die im Entry Standard der Deutschen Börse AG gelistete Nanostart AG wurde vor sechs Jahren, 2003, gegründet und ging schon zwei Jahre später, 2005, an die Börse. Die in ihrem Sektor weltweit führende Beteiligungsgesellschaft mit ihrer Zentrale in Frankfurt und zwei weiteren Standorten in Singapur und Berlin hat sich bei ihren Beteiligungen auf den Zukunftsbereich Nanotechnologie spezialisiert. Nanostart war hier 2009 besonders aktiv, galt es doch, die günstigen Konditionen als Folge der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise zu nutzen. Nanostart investiert in junge Nanotechnologiefirmen, die das Potenzial haben, Märkte vollkommen neu zu gestalten. Das Management begleitet die Firmen aktiv bei der Entwicklung ihrer Produkte bis zur Marktreife, bindet sie in ihr weltweites Kontaktnetzwerk ein und fördert sie bei der weiteren Expansion. Bislang hat Nanostart ca. 30 Mio. Euro investiert. Das Portfolio umfasst derzeit zehn junge Unternehmen auf dem Weg zur Marktreife. Seit 2008 kooperiert Nanostart eng mit der Regierung in Singapur. Zusammen wurde dort ein Venture Fonds aufgelegt, der in singapurische Nanotech-Unternehmen investiert.

Die Stärken von Nanostart liegen in innovativen Technologien, dem internationalen Netzwerk, der weltweiten Präsenz und der erfolgreichen Exitstrategie. Als wichtiger Meilenstein und Highlight gilt die Beteiligung an dem Medizintechnikunternehmen [MagForce](#). Noch 2009 soll nach mehr als 20 Jahren Forschung und Entwicklung die europäische Zulassung für die Nano-Krebs®-Therapie beantragt werden. Das Verfahren habe das Potenzial neben Chirurgie, Chemotherapie und Bestrahlung die vierte Säule bei der Krebstherapie zu werden. Großes Potenzial sieht Nanostart auch in ihren anderen Beteiligungen, zum Beispiel [Namos](#). Hier geht es um eine neue Technologie zur Halbierung des Platingehalts in Katalysatoren. Oder [Holmenkol](#) – eine Traditionsmarke auf dem Sprung zum Hightech-Sportausrüster – alles mit Hilfe der Nanotechnologie.

Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) rechnet für das laufende Jahr 2009 mit einem Rückgang der Investitionen. Und das Risiko einer möglichen Unternehmensinsolvenz als Folge der weltweiten Finanzkrise dürfte steigen. Unumstritten erscheint bei einiger Geduld der Leitspruch: „*Wer sich der Nanotechnologie verschließt, hat weniger Erfolg.*“ Die Nanostart AG ist auch bei Regierungen und administrativen Stellen ein gefragter Ansprechpartner zu allen Fragen der Nanotechnologie.

Ein stichwortartiger Überblick über neue Beteiligungen und interessante Aktivitäten von März bis Mai 2009

18. März 2009: Nanostart-Beteiligung NanoGram trifft Entwicklungskooperation mit Teijin Limited. Es geht um eine Vereinbarung für ein gemeinsames technisches Entwicklungsvorhaben, um Silizium-Tinte weiter zu entwickeln.

26. März 2009: Nanostart-Beteiligung Nanosys: Kooperation für Fälschungssicherheit mit einem großen Biotechkonzern. Es geht um eine Vereinbarung zum Austausch von Lizenzen, um mithilfe nanotechnologischer Markierungen geistiges Eigentum zu schützen und weltweit Fälschungen zu verhindern.

24. April 2009: Nanostart erhält Regierungsinvestment. Die Regierung von Singapur hat sich mit zehn Mio. SGD (rund 5 Mio. Euro) am Nanostart Singapore Early Stage Venture Fund I beteiligt.

13. Mai 2009: Nanostart-Beteiligung Nanosys gründet strategische Solar-tochter QD Soleil. Damit ergibt sich eine einzigartige Bündelung von nanotechnologischem Solar.

Wichtige Kennziffern Nanostart AG (WKN: A0B 9VV), Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 19. Mai 2009

Branche: Beteiligungsgesellschaft für junge Nanotechnologieunternehmen mit hohem Wertschöpfungspotenzial

Charttechnik: Zunächst ein durch Finanzkrise und Börsencrash verursachter scharfer Abwärtstrend, ab Februar 2009 eine starke Kurserholung von über 85 %

Börsenlisting: Entry Standard/Open Market der Börse Frankfurt

Börsenwert: ca. 75 Millionen €

Streubesitz: 22,44 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 22,00 €/5,10 €

Kursentwicklung 2009: +85 %

Aktueller Kurs 19. Mai 2009: 13,40 €

Ergebnis je Aktie: 2007: 0,28 €, 2008: -0,20 €, 2009(e): 0,00 €, 2010(e): 0,0 €

KGV 2010 erwartet: keine Angaben

Dividende für 2008: 0,0 €

Zulässige Insider-Transaktionen 2008/2009: nichts bekannt.

Aktuelle Analysteneinstufungen 2009: Research der US-amerikanischen Roushan Khandaker Group, Kursziel 45,20 Euro

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Marco Beckmann, Nanostart AG

1. Beate Sander: *Sie nutzen die günstigen Konditionen der aktuellen Finanz- und Weltwirtschaftskrise für neue Beteiligungen bei jungen Unternehmen im Sektor Nanotechnologie. Oft verhindert der „Kampf unterschiedlicher Firmenkulturen“ die erwünschten Synergieeffekte. Wie sieht es hier bei Ihnen aus?*

CEO Marco Beckmann, Nanostart AG: „Wir bekommen laufend Anfragen von Unternehmen und gehen auch selbst aktiv auf potenzielle neue Beteiligungen zu. Wir schauen vor allem auf die Technologie, das Marktpotenzial, die Absicherung des geistigen Eigentums und ganz besonders auf die persönliche und fachliche Eignung des Managements. Wenn wir eine neue Beteiligung eingehen, sind wir uns mit dem Management über den gemeinsamen Weg, der vor uns liegt, einig. Dann ist der Kampf unterschiedlicher Firmenkulturen, so er denn überhaupt entbrannte, kein Thema mehr.“

2. Ihre Aktivitäten im Zukunftsmarkt Nanotechnologie sind breit gestreut und schon von daher besonders interessant. Aber bislang erwirtschaften Sie noch keine Erträge. Wann rechnen Sie damit, dass Nanostart die Gewinnzone erreicht?

„Wir haben bisher jedes Geschäftsjahr profitabel abgeschlossen. Von daher haben wir die Gewinnzone noch nie verlassen. Obwohl wir uns als junge Gesellschaft noch in der Aufbauphase des Portfolios befinden, können wir schon auf sechs erfolgreiche Exits aus unserem Portfolio als Trade Sale, also Unternehmensverkauf, oder über die Börse verweisen. Der Exit eines Unternehmens ist der Punkt, an dem wir unseren Profit machen. So wie die Unternehmen ständig reifer werden, an denen wir beteiligt sind, so wächst auch unser Net Asset Value, also die Summe unserer Beteiligungswerte. Er beträgt aktuell mit über 100 Mio. Euro ein Vielfaches der bisher investierten Summe von rund 30 Mio. Euro und ist ein eindrucksvoller Beleg für unsere Leistungsfähigkeit.“

3. Wann erfreuen Sie Ihre Investoren mit gebündelten aktuellen Finanzzahlen aus den Jahren 2008 und 2009?

„Wir werden Ende Juni unsere Zahlen für 2008 veröffentlichen. Aber ich kann Ihnen jetzt schon sagen, dass wir auch im Jahr 2008 wieder einen Gewinn erwirtschaftet haben.“

④ **Tognum AG, Friedrichshafen: „Technologieführer mit Herzblut“ bei Antriebssystemen (ISIN: DE000 A0N 4P4 3, WKN: A0N 4P4)**

Es macht Freude, sich den großartigen Geschäftsbericht des MDAX-Neulings Tognum (seit September 2007) anzuschauen. Für manches kleinere Unternehmen, das bei aller Innovationskraft die strengen Auflagen des Prime Standards als Mitglied im Entry Standard noch nicht erfüllt, bot Tognum eine Art Lehrstunde. Es war spannend mitzuerleben, wie sich ein MDAX-Unternehmen, vergleichbar mit der 2. Fußballbundesliga, darstellt und was es an Informationsmaterial und Bilanzierungsstandards zu bieten hat. Michael Frank, der Senior Manager Investor Relations, erfüllte den hohen Anspruch mit einem gelungenen Auftritt – stimmungsvoll eingeleitet durch einen Kurzfilm. Keine Arroganz, sondern Bereitschaft, auch nach Beendigung des offiziellen Teils der Kapitalmarktkonferenz „SEVEN SINS – SEVEN CHANS“ der CdC Capital AG, noch persönliche Gespräche zu führen. Ich probierte es erfolgreich nach dem Mittagsbuffett.

Warum der Name Tognum? „Wir setzen Standards ...“

Vielen Firmennamen fehlt heute ein Bezug zu den Unternehmenswurzeln oder dem Geschäftsmodell; sie scheinen eher willkürlich gebildet. Der Name des MDAX-Mitglieds Tognum spiegelt die Unternehmensphilosophie wider. „Tog“ steht im Nordischen für „kraftvoll ziehen“. „Um“ gilt im Lateinischen als sprachliches Sinnbild für bedeutende Gegenstände und Monumente und bedeutet im Nord- und Mitteleuropäischen soviel wie „Heim und Heimat“. In Englische übertragen lässt sich Tognum gedanklich mit „Home of Power Brands“ verknüpfen. Die Wurzeln des heutigen Tognum-Konzerns reichen ein ganzes Jahrhundert zurück – auf die von Karl Maybach und Graf Ferdinand von Zeppelin initiierte Gründung der Luftfahrzeug-Motorenbau GmbH am 23. März 1909.

Zum besseren Verständnis der im Geschäftsbericht beschriebenen Geschäftsphilosophie: „Menschen mit Herzblut sorgen für technischen Fortschritt“

Die Tognum-Gruppe zählt zu den Technologieführern im Weltmarkt für Off-Highway-Anwendungen mit der Kernkompetenz im Großmotorenbau sowie bei Antriebs- und Energiesystemen. Tognum ist ein breit aufgestellter Lösungsanbieter für schnell laufende Dieselantriebe, Einspritzsysteme und dezentrale Energieanlagen. Man denke an Dieselmotoren und -systeme, an Blockkraftwerke zur Kraft-Wärme-Kopplung auf Basis von Gasmotoren, an große Brennstoffzellen, an elektronisch gesteuerte Hochdruck-Einspritzsysteme, an langlebige, lafruhige und wartungsfreie Gelenkwellen für Automobile und Nutzfahrzeuge.

Die Produkte und Lösungen der Tognum-Gruppe mit Firmensitz in Friedrichshafen setzen Standards bei Wirtschaftlichkeit, Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Umweltschutz.

Tognum hat sich auch im Jahr 2008 trotz der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise erfolgreich weiterentwickelt und einige strategische Meilensteine auf dem langfristig ausgerichteten Unternehmensweg erreicht. Auch wenn der Jahresumsatz in den schwierigeren Zeiten wie 2009 um 10 bis 20 % gegenüber dem Vorjahr zurückgehen dürfte, hält das Management dennoch an einer Umsatzrendite im oberen einstelligen Bereich fest. Der zu erwartende positive Nettogewinn, auch wenn dieser unter dem glänzenden Vorjahresniveau liegt, sollte auch für 2009 eine Dividendenausschüttung von über 30 % des Jahresüberschusses ermöglichen und stabil bleiben. Der Dividendenvorschlag für die aktuelle Hauptversammlung am 9. Juni 2009 sieht eine um 0,10 Euro höhere Ausschüttung auf 0,70 € gegenüber 0,60 € vor. Der Vorstandsvorsitzende Volker Heuer bekräftigt die positive Einschätzung: *„Wir werden das Tognum-Schiff auch in stürmischer See stabil auf Erfolgskurs halten.“* Tognum ist mit zwölf Produktionsstandorten und über 1.200 Service- und Händlerstützpunkten in 130 Ländern auf allen Kontinenten unterwegs. Mit den erfolgreichen Auftritten an den einzelnen Endmärkten erzielt vom Umsatzerlös Deutschland 21 %, das übrige Europa 29 %, Nordamerika 25 %, Asien/Pazifik 18 % und die übrigen Länder 7 %.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: *„Menschen mit Herzblut sorgen für technischen Fortschritt“*

Die Tognum-Gruppe mit Firmensitz in Friedrichshafen zählt zu den Technologieführern im Weltmarkt für Off-Highway-Anwendungen mit der Kernkompetenz bei Motorenbaureihen, Antriebs- und Energiesystemen. Tognum ist ein breit aufgestellter Lösungsanbieter für schnell laufende Dieselantriebe, Einspritzsysteme und dezentrale Energieanlagen. Man denke an Dieselmotoren und -systeme, an Blockkraftwerke zur Kraft-Wärme-Kopplung auf Basis von Gasmotoren, an Brennstoffzellen, an elektronisch gesteuerte Hochdruck-Einspritzsysteme, an langlebige, lafruhige und wartungsfreie Gelenkwellen für Automobile und Nutzfahrzeuge. Die Produkte und Lösungen von Tognum setzen Standards bei Wirtschaftlichkeit, Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Umweltschutz.

Tognum hat sich auch im Jahr 2008 trotz der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise erfolgreich weiterentwickelt und einige strategische Meilensteine auf den Weg gebracht. Auch wenn der Jahresumsatz in diesen schwierigen Zeiten 2009 um 10 bis 20 % gegenüber dem Vorjahr einbrechen dürfte, hält das Management bei der Umsatzrendite dennoch im oberen einstelligen Bereich fest.

Der zu erwartende positive Nettogewinn, auch wenn dieser unter dem glänzenden Vorjahresniveau liegt, sollte auch für 2009 eine Dividendenausschüttung von über 30 % des Jahresüberschusses ermöglichen und stabil bleiben. Der Dividendenvorschlag für die aktuelle Hauptversammlung am 9. Juni 2009 sieht eine um 0,10 Euro höhere Ausschüttung auf 0,70 € gegenüber 0,60 € vor. Der Vorstandsvorsitzende Volker Heuer bekräftigt die positive Einschätzung: „*Wir werden das Tognum-Schiff auch in stürmischer See stabil auf Erfolgskurs halten.*“ Tognum ist mit zwölf Produktionsstandorten und über 1.200 Service- und Händlerstützpunkten in 130 Ländern auf allen Kontinenten unterwegs. Mit den erfolgreichen Auftritten an den einzelnen Endmärkten erzielt vom Umsatzerlös Deutschland 21 %, das übrige Europa 29 %, Nordamerika 25 %, Asien/Pazifik 18 % und die übrigen Länder 7 %.

Die dynamische Chronik 2008 – der Reihe nach in Stichworten: „Unser Herz schlägt für Energie und Antrieb“

- **Januar:** After-Sales-Bereich stärker – Wechsel im Aufsichtsrat
- **Februar:** Motoren für die Türkei – Dieselmotoren für Energieanlagen in Indien – Wissensdurst, Jugend forscht, Förderung des Ingenieur Nachwuchses
- **März:** Schall macht leise mithilfe von Gegenschall – Gasmotoren treiben Wachstum – Joint Venture in China
- **April:** Länder-Töchter ziehen um – Hochdruck im Komponentengeschäft – Daimler neuer Großaktionär mit 25 % Anteil
- **Mai:** Compass weist die Richtung für weiterentwickelte Firmenstrategie
- **Juni:** Spezial-Dieselmotoren für Nordsee-Notschlepper – erste Hauptversammlung – Brennstoffzelle geht in Betrieb
- **Juli:** MTU Friedrichshafen profitiert vom boomenden Markt für Offshore-Versorgungsboote und liefert Antrieb für die sauberste Diesel-Lokomotive der Welt
- **August:** Saubere Motoren – 75 Mio. Euro-Investitionen in Motoren- und Systemfertigung
- **September:** Neue Marke “MTU Onsite Energy” – Silber für Geschäftsbericht 2007, zweiter Platz in der Kategorie Börsenneulinge – Tochterfirma L’Orange schreibt 75 Jahre Technologiesgeschichte – Bahn-Hybridantrieb – „Eiserne Zähigkeit“, ein weiterentwickelter Motor der Baureihe 4000 für Arbeitsschiffe
- **Oktober:** Rahmenvertrag über 700 Motoren – Wechsel im Aufsichtsrat – Gütesiegel für Bahnmotoren – Antrieb für Fregatten – Neue MTU-Automation für Marineschiffe

- **November:** Notstromaggregate für indischen Flughafen – Ausbau in Japan mit Joint Venture – Motoren für Schiff des Jahres – Notstrom für Kraftwerke
- **Dezember:** Motorenbau in Überlingen – MTU Onsite Energy informiert über neue Standard-Stromaggregate in den USA

Rekordergebnisse im Jahr 2008: Finanzzahlen zum 31. Dezember

Die **Ergebnis- und Margenziele** wurden im Geschäftsjahr 2008 erreicht. Der bereinigte Gewinn (EBIT) verbesserte sich um 4,4 % von 390 auf 407 Mio. Euro.

Das **bereinigte Konzernergebnis** erhöhte sich gegenüber 199 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum um 33 % auf 264 Mio. Euro.

Die **Dividende steigt um 17 %** von 0,60 auf 0,70 Euro je Aktie.

Wichtige Finanzkennzahlen Geschäftsjahr 2008 gegenüber 2007

Finanzposten	31.12.2007	31.12.2008	Veränderung
Auftragseingang	3,107 Mrd. €	3,231 Mrd. €	+4,0 %
Umsatz	2,835 Mrd. €	3,133 Mrd. €	+10,5 %
EBIT bereinigt	390 Mio. €	407 Mio. €	+4,4 %
EBIT-Marge bereinigt	13,8 %	13,0 %	-0,8 %
Konzernergebnis bereinigt	199 Mio. €	264 Mio. €	+32,7 %
Ergebnis je Aktie bereinigt	1,58 €	2,01 €	+27,2 %
Dividende	0,60 €	0,70 €	+17 %
Eigenkapital	535 Mio. €	672 Mio. €	+25,6 %
Eigenkapitalquote	23 %	26 %	+3 %
Nettofinanzverschuldung	294 Mio. €	336 Mio. €	+14 %
Langfrist. Vermögenswerte	976 Mio. €	1,059 Mrd. €	
Kurzfrist. Vermögenswerte	1,385 Mrd. €	1,496 Mrd. €	
Langfristige Schulden	1,044 Mrd. €	1,042 Mrd. €	
Kurzfristige Schulden	782 Mio. €	841 Mio. €	
Free Cashflow	52 Mio. €	64 Mio. €	+23 %
Mitarbeiterzahl	8.179	8.929	+9 %
Bilanzsumme	2,361 Mrd. €	2,554 Mrd. €	+8,2 %

Tognum bestätigt Jahresprognose nach dem ersten Quartal 2009

- Das durch Kreditklemme und Rezession veränderte Bestellverhalten belastet den **Auftragseingang**. Er ging von 875 Mio. Euro im ersten Quartal 2008 auf nur noch 651 Mio. Euro im ersten Vierteljahr 2009 zurück.
- Der **Umsatz sank** um 11,7 % von 727 auf 642 Mio. Euro.
- Das **EBIT** verringerte sich gegenüber 100 Mio. Euro um 36 % auf 64 Mio. Euro. Die bereinigte **EBIT-Marge** erreichte nach 13,8 % jetzt lediglich 9,9 %
- Trotz Umsatzrückgangs ist das **Ergebnis positiv** mit 0,29 Euro Gewinn je Aktie.
- Für 2009 wird eine **Umsatzrendite** im oberen einstelligen Bereich erwartet, und die mittelfristigen Ziele bleiben unverändert.

Tognum hat vorsorglich zum Jahresende 2008 ein flexibles **Maßnahmenpaket** gepackt, um die Geschäftsentwicklung auch bei weiterem Konjunkturunbruch zu stabilisieren. Es greift in den Bereichen Markt, Beschäftigung, Cash- und Risiko-Management sowie Kostenreduktion und Investitionsplanung. Dazu erklärt CEO Volker Heuer: „Unser ‚Robust Action Plan‘ wirkt bereits, bedeutet aber keinen Verzicht auf strategische Investitionen. Wir bauen unseren Technologievorsprung weiter aus, um später gestärkt aus den Marktturbulenzen hervorzugehen.“ – Als Leitspruch gilt: „Wir von Tognum setzen den Standard als der bevorzugte Partner für die besten Lösungen in den Bereichen Energie und Antrieb.“

Wichtige Finanzzahlen 1. Quartal 2009 gegenüber 1. Quartal 2008

Finanzposten	Q1 2008	Q1 2009	Veränderung
Auftragseingang	875 Mio. €	651 Mio. €	-25,6 %
Umsatz	727 Mio. €	642 Mio. €	-11,7 %
EBIT bereinigt	100 Mio. €	64 Mio. €	-36,0 %
EBIT-Marge bereinigt	13,8 %	9,9 %	-3,9 %-Pkte.
Konzernergebnis bereinigt	58 Mio. €	38 Mio. €	-34,5 %
Gewinn je Aktie bereinigt	0,44 €	0,29 €	-34,1 %
Eigenkapitalquote	24,0 %	27,4 %	+3,4 %-Pkte.
Free Cashflow	55 Mio. €	63 Mio. €	+14,5 %
Mitarbeiterzahl	8.354	8.971	+7,4 %

Glanzlicht im Mai 2009: Tognum startet neue MTU-Motorenbaureihe

Am 06. Mai 2009 hat der Antriebsspezialist seine neue MTU-Motorenbaureihe 1600 vorgestellt. Diese Dieselmotoren mit Leistungen zwischen 270 und 730 Kilowatt erweitern das Produktportfolio im unteren Leistungsbereich.

Kennziffern Tognum AG (ISIN: DE000 A0N 4P4 3, WKN: A0N 4P4), Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2009

Branche: Führender Produzent von Motoren, Antriebs- und Energiesystemen

Charttechnik: Ab Herbst 2008 ein durch Weltwirtschaftskrise und Börsencrash verursachter starker Abwärtstrend, seit Frühjahr 2009 eine massive Kurserholung

Börsenlisting: Prime Standard der Börse Frankfurt, Notierung im MDAX

Börsenwert: rund 1,250 Milliarden €

Eigenkapitalquote: 27 %

Eigenkapitalrendite: 31,6%

Streubesitz: <75 %

Aktionärsstruktur: Großaktionär Daimler: >25 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 18,95 €/6,35 €

Kursentwicklung 2009: ca. +20 %

Aktueller Kurs 20. Mai 2009: 11,30 €

Buchwert je Aktie: 4,41 €

Cashflow je Aktie: 1,97 €

Ergebnis je Aktie: 2007: 1,58 €, 2008: 2,01 €, 2009(e): 1,25 €, 2010(e): 1,20 €

KGV 2010 erwartet: 8,5

Dividende für 2008: 0,70 € (nach 0,60 € für 2007)

Dividendenrendite für 2008: ca. 6,2 %

Zulässige Insider-Transaktionen 2009: Verkauf von 30.000 Aktien durch ein Aufsichtsratsmitglied, das weiterhin 428.919 Aktien hält.

Aktuelle Analysteneinstufungen 2009: 18 Empfehlungen, vorwiegend auf „Kaufen“ gestellt, Kursziel bis 13,00 €; Drei-Sterne-Rating in Börse Online

Einige Fragen an Michael Frank, den Senior Manager Investor Relations der Tognum AG

1. Beate Sander: *In der dreitägigen Kapitalmarktkonferenz, zu der die Deutsche Börse am 4. bis 6. Mai 2009 persönlich eingeladen hatte, wurde auf den Podiumsdiskussionen der Finanzexperten als Todsünde für eine schlechte Aktienperformance eine nachlässige IR-Arbeit angemahnt. Sie kommunizieren vorbildlich. Liegt dies daran, dass Sie im MDAX notiert sind, oder entspricht dies auch als Börsenneuling Ihrer Unternehmenskultur?*

Michael Frank, Senior Manager Investor Relations, Tognum AG: „Vielen Dank für Ihr positives Feedback zu unserer Investor Relations-Arbeit. Sie hat für unseren Vorstand einen hohen Stellenwert. Wir verfolgen das Ziel, Tognum an den Kapitalmärkten im In- und Ausland so bekannt zu machen, wie unsere Produktmarken, vor allem MTU, MTU Onsite Energy, L'Orange oder Rotorion.“

2. *Letztes Jahr wurden Sie mit dem zweiten Preis für Börsenneulinge beim Geschäftsbericht 2007 ausgezeichnet. Der aktuelle Geschäftsbericht ist eindrucksvoll. Peilen Sie diesmal den ersten Preis an? Ich meine, Sie würden ihn mit Ihrer imponierenden Dokumentation verdienen.*

„Es freut uns, dass Sie unseren Geschäftsbericht so loben. Unser Ziel ist es, ein für unsere Leser aussagekräftiges Dokument zu erschaffen, das nicht nur die rechtlichen Anforderungen erfüllt, sondern darüber hinaus die mittel- und langfristigen Werttreiber aufzeigt wie unsere fünf strategischen Initiativen. Wenn eine Auszeichnung dabei herauskommt, freut uns das natürlich sehr.“

3. *Viele Unternehmen haben die Dividende gekürzt oder gar gestrichen, um das Geld in diesen schwierigen Zeiten beisammen zu halten – auch für etwaige preiswerte Übernahmen. Wo liegen Ihre Motive für die um 17 % erhöhte Dividende von 0,60 auf 0,70 Euro? Entspricht dies Ihrer Ausschüttungsquote, oder wollen Sie Ihre Aktionäre bei Laune halten?*

„Die Tognum AG will ihre Aktionäre mit einer auf 0,70 Euro erhöhten Dividende am Jahreserfolg 2008 teilhaben lassen. Auch für 2009 strebt Tognum an, ihre zum Börsengang Mitte 2007 festgelegte Ausschüttungspolitik von über 30 % des bereinigten Jahresüberschusses fortzusetzen.“

⑤ 4SC AG, München: „Reifende Pipeline – nachhaltige Werte“ im Biotechnologiesektor (ISIN: DE000 575 381 8)

Biotechbranche vor dem Durchbruch – und die 4SC AG ist dabei

Die Biotechnologie nutzt die Erkenntnisse aus Biochemie, Mikrobiologie und Verfahrenstechnik und verleiht durch die Entschlüsselung des Genoms der Biotechnologie einen neuen Schub. In der Medizin wächst die Hoffnung, ganz neue Therapiemöglichkeiten für die Geißeln der Menschheit wie Krebs, Aids, Multiple Sklerose, Alzheimer und die Autoimmunkrankheit Rheuma zu entwickeln. Zudem beflügeln Übernahmen den Sektor, und die aktuell niedrigen Bewertungen laden zum Investment in Qualitätsunternehmen ein. Biotechfirmen machen erst sieben Prozent des weltweiten Gesundheitssektors aus. Aber 60 % der neu zugelassenen Arzneimittel stammen aus der innovativen Biotechindustrie. Es wächst die Anzahl der Präparate, die in den klinischen Phasen getestet werden. Zu den großen Hoffnungsträgern zählt der Entwicklungskandidat 4SC-201, eines der Onkologie-Projekte aus dem Projektportfolio der Martinsrieder 4SC AG. Das Präparat befindet sich nach gerade erfolgtem Abschluss einer erfolgreichen klinischen Phase I auf direktem Wege in die klinische Phase II, wobei das Unternehmen sich entschieden hat, als erstes in der Indikation HCC (Leberkrebs) zu testen. Weitere Indikationen sollen folgen. Daneben stehen vier weitere Onkologie-Wirkstoffe vor dem Eintritt in die klinische Phase I, von denen es zwei voraussichtlich noch dieses Jahr in die Klinik schaffen sollen. Für das am weitesten fortgeschrittene Produkt 4SC-101, ein Wirkstoff zur Behandlung der Autoimmunkrankheit Rheumatoide Arthritis, befindet sich eine vertiefende Studie der Phase IIb in konkreter Vorbereitung. Dabei handelt es sich um eine sogenannte Kombinationsstudie, die den 4SC-Wirkstoff mit dem am Markt bestehenden Wirkstoff Metotrexat zusammen testen soll. Um die nachfolgende klinische Phase III durchzuführen und zu finanzieren, wird ein potenter Partner aus der Pharma- oder Biotechbranche gesucht. Mit dem gleichen Wirkstoff 4SC-201 wurde bereits im März 2009 eine klinische Phase IIa in Morbus Crohn gestartet und erste Patienten bereits rekrutiert. Der Cashbestand reicht aber auch sonst noch bis weit in das Geschäftsjahr 2010 aus. – CEO Enno Spillner überzeugte mit seinem spannungsreichen Vortrag und beantwortete in der anschließenden Diskussionsrunde auch knifflige Fragen aus dem Medizinbereich mit beeindruckender Fachkompetenz – von einem Finanzvorstand, Herr der Bilanzen, nicht unbedingt zu erwarten.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die 4SC AG hat sich mit ihren über 85 Mitarbeitern auf die Entwicklung neuartiger Wirkstoffkandidaten gegen Krebs und Autoimmunerkrankungen wie Rheuma spezialisiert.

4SC ist auf gutem Weg, im ersten Halbjahr 2009 mindestens eine klinische Phase-IIa-Studie für das Projekt 4SC-201 zu starten, nachdem bereits eine Phase IIa im März gestartet wurde. Die 1997 gegründete Firma ist seit Dezember 2005 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Das junge Unternehmen nutzt seine patentgeschützte Technologieplattform und hat eine nachhaltige Pipeline mit Wirkstoffen aufgebaut. Ziel ist es, die klinische Wirksamkeit im Menschen in den frühen klinischen Phasen nachzuweisen und die Projekte gegen Vorab- und Meilensteinzahlungen sowie Umsatzbeteiligungen in Partnerschaften mit der Pharmaindustrie einzubringen. Demzufolge stiegen die Forschungs- und Entwicklungskosten im ersten Quartal 2009 verständlicherweise um gut 70 % von 2,0 auf 3,4 Mio. Euro. Aktuell besitzt 4SC eine Pipeline aus acht Produktkandidaten sowie einen großen Pool mit weiteren Forschungsprojekten. Die klinische Phase IIa zur Behandlung von Rheumatoider Arthritis wurde bei 4SC-101 erfolgversprechend durchgeführt. Für das Präparat 4SC-201 zur Therapie verschiedenartiger Krebserkrankungen plant das Unternehmen in Kürze den Start in eine klinische Phase-II-Studie. Darüber hinaus stehen vier weitere Onkologiewirkstoffe vor Eintritt in die klinische Phase I. Einige weitere Projekte durchlaufen die fortgeschrittenen Stadien der vorklinischen Entwicklung.

Die Fachwelt zeigt sich interessiert und beobachtet das Vorankommen von 4SC aufmerksam. Es mangelt nicht an Kaufempfehlungen für die Aktie aus der jüngsten Zeit, z. B. SES Research, MIDAS Research und BÖRSE ONLINE.

Die Glanzlichter im ersten Quartal 2009: „Reifende Pipeline – nachhaltige Werte“

- Beginn der klinischen Phase II für die Leitsubstanz 4SC-101 in einer zweiten Indikation (Morbus Crohn)
- Vorbereitungen für die zweite Phase-II-Testreihe für 4SC-101 in Rheumatoider Arthritis als Kombinationstherapie
- Erfolgreicher Abschluss der klinischen Phase I für das Krebspräparat 4SC-201
- Auswahl der Indikation Leberkarzinom (HCC) für die erste, in Kürze startende Phase-II-Studie mit 4SC-201

Ein Blick auf die Finanzzahlen im ersten Quartal 2009

- Der **Umsatz** aus Forschungsk Kooperationen ging um 21 % von 0,6 auf 0,5 Mio. Euro zurück.
- Hingegen stiegen die **Forschungs- und Entwicklungskosten** wegen der zahlreichen fortschreitenden Pipelineprojekte gegenüber dem ersten Quartal 2008 erwartungsgemäß um mehr als 70 % von 2,0 auf 3,4 Mio. Euro.

- Wie erwartet erhöhte sich der **operative Verlust** im Vergleich zur Vorjahresperiode von 2,3 auf 3,9 Mio. Euro. Der **Quartalsverlust nach Steuern** wuchs von 2,2 auf 3,7 Mio. Euro.
- Der **Finanzmittelbestand** betrug zum Quartalsende 17,4 nach 21,8 Mio. Euro zum 31. Dezember 2008.
- Aufgrund der 2008 durchgeführten Kapitalerhöhung erhöhte sich die **Eigenkapitalquote von 90,4 % auf 92,1 %** zum Ende des Berichtszeitraums.

Kennziffern der 4SC AG (ISIN: DE000 575 381 8, WKN: 575 381), Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2009

Branche: Biotechnologie, Wirkstoffe gegen Krebs- und Autoimmunkrankheiten

Charttechnik: Nach einem Höhenflug im September bis auf 3,80 € ein durch die Finanzkrise verursachter Abwärtstrend mit Erholungstendenz im Frühjahr 2009

Börsenlisting: Prime Standard, Deutsche Börse AG, Frankfurt

Erstnotiz: Dezember 2005

Börsenwert: aktuell rund 83 Mio. €

Streubesitz: 38,5 % (Santo Holding AG: 32,71 %, HeidelbergCapital Private Equity: 10,35 %, Deutsche Bank AG: 9,93 %) [diese Zahlen bitte noch mal prüfen. Wir haben hier andere Informationen: Santo ca. 48,7 %, DB ca. 11%]

Eigenkapitalquote: 92 %

Ergebnis/Aktie: 2007: -0,57 €, 2008: -0,51 €, 2009(e): -0,35 €, 2010(e): -0,28 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 3,80 €/2,50 €

Kursentwicklung 2009: +3 %

Aktueller Kurs (18. Mai 2009): 2,90 €

Dividende: 0,00 €

Zulässige Insider-Transaktionen: Seit Juli bis einschließlich Dezember 2008 fortlaufende Käufe in Höhe von rund 70.000 €; 2009 keine Transaktionen bekannt

Analysteneinstufung: drei aktuelle Kaufempfehlungen SES Research, MIDAS Research und BÖRSE ONLINE mit Kursziel von ca. 6 € binnen eines Jahres

Einige Fragen an den 4SC-Vorstand

- 1. Beate Sander:** *Geht es bei Ihren Wirkstoffen zur Krebsbehandlung nur um eine Stabilisierung des Zustands, oder bestehen tatsächlich Heilungschancen auch in einem fortgeschrittenen Tumor-Stadium mit metastisierenden Primär-Karzinomen? Auf den Punkt gebracht: Geht es um ein verlängertes Leiden bei zweifelhafter Lebensqualität oder um mehr?*

CFO Dipl.-Kfm. Enno Spillner: „Moderne Therapieansätze zur Behandlung von Krebserkrankungen verfolgen heute zwei Ziele: Zum einen sind Behandlungsoptionen anzubieten, die deutlich reduzierte Nebenwirkungen aufweisen, als sie immer noch bei häufig verwendeten Chemotherapien auftreten. Dies ist besonders wichtig, da neuartige Medikationen in der Regel zunächst in Kombination mit bestehenden Behandlungsarten eingesetzt werden. Es geht darum, eine Addition toxischer Effekte zu verhindern. Ansonsten wäre die Toleranz gegenüber einem neuen Produkt sehr gering. Zum anderen steht die therapeutische Effizienz neuer Therapien im Vordergrund. Hier geht es bei der Behandlung der von Ihnen angesprochenen weit fortgeschrittenen Tumorerkrankungen zunächst um eine Stabilisierung des Krebswachstums. Im positiven Fall könnte diese Stabilisierung viele Monate oder gar Jahre andauern, wodurch die Krebserkrankung einen chronischen Charakter bekäme und nicht unausweichlich zum baldigen Tod führen würde. Gerade von modernen Ansätzen, den neuen sogenannten targetierten Therapien, wird dies bei gleichzeitiger Reduktion der Nebenwirkungen angestrebt. Darüber hinaus sind für den Nachweis der therapeutischen Effektivität eines neuen Medikamentes Daten über die erzielte Verlängerung der Lebenserwartung notwendig. Ob zudem durch neue Therapieformen auch eine vollständige Heilung einer Tumorerkrankung erreichbar erscheint, wird in jedem Einzelfall in langfristigen klinischen Studien zu überprüfen sein. Versprechen hierauf abzugeben, ist aus unserer Sicht nicht vertretbar.“

2. Krebs ist nicht gleich Krebs. Sie bekämpfen mit Ihren Wirkstoffen Hirntumore und Leukämie. Haben Sie weitere Arten im Fokus? Und in welchen Krankheitsstadien versprechen Ihre Präparate einen Erfolg?

Unser am weitesten fortgeschrittener Kandidat 4SC-201 wird als erstes den Bereich HCC, also Leberkrebs, adressieren. Dies ist ein sehr großer Markt mit ca. 600.000 Todesfällen pro Jahr weltweit. Erschreckend ist, dass es hier einerseits kaum zugelassene Präparate gibt, die diese Indikation adressieren und dass die 5-Jahres-Überlebensrate bei nur ca. 7 % liegt. Neben zusätzlichen wissenschaftlichen Implikationen sind das starke Argumente, diese Indikation zu entwickeln. In der klinischen Phase II positionieren wir 4SC-201 zunächst als „Second-Line Therapie“, die vor allem dann eingesetzt wird, wenn die bestehenden Therapeutika nicht mehr alleine oder eben gar nicht mehr den Fortschritt der Krankheit aufhalten können.

3. Befinden Sie sich in einer Art Kopf-an-Kopf-Rennen mit dem Medizintechnik-Ansatz von MagForce, der Beteiligungsgesellschaft von Nanostart, über die Ihr Vorredner ausführlich berichtet hat? Oder dürften unterschiedliche Therapieansätze nebeneinander erfolgreich sein?

Der Ansatz der von Ihnen genannten Firma kommt über die Nanotechnologie und weniger über die klassische Biotechnologie. Damit sind auch Themen wie Zulassung aber auch Kombinierbarkeit mit anderen Therapeutika sicherlich unterschiedlich zu behandeln. Grundsätzlich denke ich aber, dass bei erfolgreicher Zulassung unterschiedliche Therapieansätze auch nebeneinander erfolgreich sein können.

⑥ FIDOR AG, München: „Gemeinsam – ehrlich – mehr Geld“ und Vollbanklizenz (ISIN: DE000 A0M KYF 1, WKN: A0M KYF)

Matthias Kröner, der Firmenchef der FIDOR AG – ein „Online-Banker“ mit hoher Fachkompetenz und herausragendem Erfahrungsschatz in der „Web 2.0-Strategie“ – begeisterte am 20. Mai das Fachpublikum. Der Referent bot auf der Kapitalmarktkonferenz „SEVEN SINS – SEVEN CHANCES“ der CdC Capital AG im Münchner Lenbach eine ungewöhnlich humorvolle und mitreißende Präsentation. Sie widersprach dem Image des staubtrockenen Bankers im feinen Nadelstreifen-Zwirn gründlich. Was zu den neuartigen Konzepten, die den online-Bankkunden mit seinen Bedürfnissen in den Vordergrund stellen, nicht so ganz passt, ist das Informationsmaterial in Englisch und die Rekordzahl an Fachausdrücken. Alles in allem aber glaube ich, dass die Mitverdien-, Mitbestimm- und Mitbesitzbank mit ihrer neuartigen Ausrichtung mithelfen kann, die weit verbreitete **Industriekrankheit** „Textverhau“ zu bekämpfen. Deren Symptome sind winzige Schrift – enger Zeilenabstand – Bandwurmsätze – unverständliche Sprache – gespickt mit Fachausdrücken. Angesteckt von den hochkomplizierten Kreditderivatkonstrukten, dem Ursprung der Finanzkrise. Das Handelsblatt, Ausgabe 28. Mai 2009, hat sich unter dem ganzseitigen Bericht „**Die Mitmach-Banker – Martin Kölsch und Matthias Kröner treten gegen die traditionellen Institute an**“ positiv über die FIDOR AG und deren neuartiges Geschäftsmodell geäußert.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells: „Mitmach-Web 2.0“

Die 2003 gegründete FIDOR AG, deren Aktie mangels Berücksichtigung in der Wirtschaftspresse bislang noch relativ unbekannt ist, hat sich auf den Internetbasierten Vertrieb von Finanzdienstleistungen für das Privatkundengeschäft spezialisiert. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erteilte der FIDOR AG Anfang Mai 2009 die Vollbanklizenz – ein Meilenstein! Die Geschäftstätigkeit als erste „*Web 2.0-Bank*“ in Deutschland wird noch 2009 gestartet und eine Satzungsänderung als Tagesordnungspunkt der Hauptversammlung am 02. Juni 2009 vorgeschlagen. Vorstandssprecher Matthias Kröner berichtet: „*Die Zeit ist reif für ein neues Selbstverständnis von Banken und Kunden. Die durch die Bankenkrise eingetretene Verunsicherung der Kunden sowie die sprunghafte und nachhaltige Entwicklung des Internets hin zum Web 2.0 fordern einen komplett neuen Banking-Ansatz.*“ Das Münchener Bankhaus der etwas anderen Art mit seinen 70 Mitarbeitern wird die Chancen des „*Mitmach-Web 2.0*“ voll nutzen, sich als „*Mitbestimm- und Mitverdien-Bank*“ aufstellen und als Pionier in diesem Zukunftsmarkt eine Marktnische erobern.

Seit März 2009 setzt FIDOR das neuartige Konzept erfolgreich im Internet um. Bislang hat der mittelständische Finanzdienstleister 2.500 Privatkunden gewonnen. Die Vollbanklizenz dürfte FIDOR jetzt gewaltig voranbringen und für mehr Bekanntheit sorgen. Als Finanzinstrument dienen eigene Web 2.0 Finanz-Communitys und Plattformen, die dem User Informationen für Finanzentscheidungen und einen spielerischen Zugang zu Kapitalmarktthemen bieten. Um neue Trends mitzugestalten, hat FIDOR den Fonds FEVO (Financial Evolution) SICAV-FIS gegründet. Er investiert in innovative Finanzdienstleistungskonzepte und internetbasierte Vertriebswege. FIDOR verfügt neben München über eine Niederlassung in Regensburg und drei internationale Standorte in Polen, Österreich und Spanien.

Wie läuft die Mitbestimmung des Privatkunden bei FIDOR?

Der ungewöhnliche Ansatz von FIDOR liegt darin, gemeinsam mit dem Kunden eine neue Form der Bankaktivitäten zu schaffen. Im Mittelpunkt dieses innovativen Geldhauses mit Vollbanklizenz steht die bankbezogene Übertragung der zentralen Wirkprinzipien des Web 2.0. Dies sind Offenheit, Transparenz, Authentizität und Dialogbereitschaft. Vorstandssprecher Kröner erklärt: *„Der Kunde und dessen Bedürfnisse stehen im Mittelpunkt der neuen Bank. Er erhält die Möglichkeit, die Strategie und die Produkte der Bank mitzugestalten und erfährt so, wie die Bank mit seinem Geld wirtschaftet. Zudem beteiligen wir ihn am Erfolg (über ein Bonussystem) nach ebenso klaren wie nachvollziehbaren Kriterien.“*

Ein Blick auf die vorläufigen Finanzzahlen zum 31. Dezember 2008

- Der **Umsatz** erhöhte sich gegenüber dem Geschäftsjahr 2007 um 19 % bzw. 4,1 Mio. Euro von 21,4 auf 25,5 Mio. Euro.
- Das vorläufige **EBITDA** beträgt im Geschäftsjahr nach 3,6 Mio. Euro im Vergleichszeitraum nur 1,5 Mio. Euro, eine Verringerung um über die Hälfte. Als **EBIT** wurden 2008 nach 2,5 Mio. Euro im Vorjahr lediglich 0,6 Mio. Euro ausgewiesen – kaum ein Viertel. Der **Jahresüberschuss** belief sich zum Bilanzstichtag auf 0,1 Mio. Euro, während es 2007 noch 2,8 Mio. Euro waren.
- Im Geschäftsjahr 2007 wurde das Ergebnis durch Erträge aus Beteiligungsveräußerungen beeinflusst, während 2008 die **erheblichen Investitionen** in die neuen Geschäftsfelder und den Aufbau eines eigenen User- und Kundenstammes geprägt sind.
- Die **liquiden Mittel** zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 belaufen sich auf 2,5 Mio. Euro nach 1,2 Mio. Euro im Vorjahr erlauben es der FIDOR AG, auch weiterhin in den Geschäftsausbau zu investieren. Die **Bankverbindlichkeiten** blieben unverändert niedrig bei lediglich 0,3 Mio. Euro.

- Insgesamt war das Geschäftsjahr 2008 durch ein **starkes Wachstum im Kerngeschäft** geprägt.

Vorstandssprecher Matthias Kröner äußert sich sehr zufrieden: „*Angesichts der erheblichen Investitionen in die neuen Geschäftsfelder und des für Finanzdienstleister anspruchsvollen Marktumfeldes sind wir mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2008 sehr zufrieden. Unser internetbasiertes Finanzdienstleistungsangebot orientiert sich konsequent an den Interessen unserer Kunden und Community-Mitglieder. Diese können das Angebot mitgestalten und durch eigene Aktivitäten im Bonusprogramm mitverdienen.*“

Im **B2B-Geschäft** vermittelt die 100-prozentige Tochtergesellschaft **Zieltraffic AG** Neukunden und Interessenten an primär im Finanzdienstleistungsbereich aktive Unternehmen. Die international aufgestellte Performance-Marketingagentur ist Marktführer im Bereich Banken und Versicherungen.

Kennziffern FIDOR AG (ISIN: DE000 A0M KYF 1, WKN: A0M KYF)

Branche: Internetbasierte Finanzdienstleistungen mit Vollbanklizenz

Charttechnik: Nach einem heftigen, durch Börsencrash und Finanzkrise verursachten Kursabsturz setzte ab 2009 eine starke, anhaltende Kurserholung ein.

Börsenlisting: Entry Standard/Open Market

Börsenwert: ca. 21,5 Mio. €

52-Wochen-Hoch/Tief: 11,00 €/2,75 €

Aktueller Kurs 19. Mai 2009: 6,70 €

Dividende für 2008: 0,0 %

Zulässige Insider-Transaktionen 2008/2009: nichts bekannt

Aktuelle Analysteneinstufungen 2009: nichts bekannt

Einige Fragen an den FIDOR-Vorstandssprecher Matthias Kröner:

1. **Beate Sander: Wer sind Ihre Privatkunden? Können Sie ein kurzes Profil über Ihre Zielgruppe abgeben, z. B. Altersgruppe, Geschlecht, Familienstand, Beruf, Bildungsniveau, Einkommen, besondere Kompetenzen?**

Vorstandssprecher Matthias Kröner, FIDOR AG: „Die Kunden des Fidor Community Bankings sind online affin. Sie bewegen sich schon heute auf social media webseiten wie XING, Facebook, Twitter und sind es gewohnt, sich aktiv online auszutauschen. Es handelt sich dabei um Kunden, die keine Scheu vor Online-Banking haben und auch gerne den Preisvorteil suchen.“

2. Welche Märkte wollen Sie erobern? Konzentrieren Sie sich vorerst auf den europäischen Raum?

„Mit unserer **b-to-b** Dienstleistung decken wir heute bereits Kontinental-Europa ab. Die Zieltraffic AG hat Büros und Kunden von Spanien bis Polen. Auch in der Produktion sind wir bereits international, da unsere Webseiten teils in Deutschland, teils in Polen produziert werden.“

Im **b-to-c** Segment fokussieren wir uns natürlich erst einmal auf Deutschland. Es entspricht unserer Erfahrung, dass man neue Ideen erst einmal im Heimatmarkt entwickeln und umsetzen muss, bevor man sich auf Auslands-Abenteuer einlässt. Auslandsexpansion ist kein Wert an sich. Das muss schon Sinn machen. Darüber hinaus werden wir immer nach Chancen suchen, internationale Märkte aus einem Standort heraus zu bearbeiten. Das Internet macht dies möglich.“

3. Ihre Kunden können aktiver als bei den üblichen Banken ihre Entscheidungen mitgestalten. Aber bedeutet dies schon Mitbestimmung?

„Wenn wir es im definitiven Sinne der Begriffe erleben, dann räumen wir den Usern und Kunden die Möglichkeit der Mitgestaltung ein. Mitbestimmung im rechtlichen Sinne ist dies natürlich nicht. Wir wären aber nicht gut beraten, wenn wir die Grenzen zwischen Mitgestaltung und Mitbestimmung allzu dogmatisch sehen. Letztlich geht es uns um die Integration und um die Erfüllung der Kundenerwartung. Das Internet bietet hierzu eine Fülle von Möglichkeiten, die man schlicht und einfach nur nutzen muss. Wenn wir erst den Kunden fragen, was er/sie will, um es dann einfach abzulehnen, wäre die Übung sinnlos. Insofern ist es unsere Aufgabe, die Wünsche des Kunden zu berücksichtigen, zu respektieren und offen zu diskutieren. Wenn es irgendwie sinnvoll und rechtlich möglich ist, ist es die Pflicht eines jeden Dienstleisters im Sinne der eigenen Bestimmung, dies dann umzusetzen. Damit hat der Kunde faktisch eine Mitbestimmung. Weniger aus einem rechtlichen Verständnis heraus. Eher aus einer Service-Einstellung heraus.“

7 ATOSS Software AG, München: „Unsere Leidenschaft ist Workforce Management“ (ISIN: DE0005104400, WKN: 510440)

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise kann der 1987 gegründeten, seit dem Millenniumsjahr 2000 börsennotierten und 2003 in den Prime Standard aufgenommenen ATOSS Software AG aus München wenig anhaben. Ganz im Gegenteil: Die Aktie markiert bei deutlich über neun Euro auf einem Zwei-Jahreshoch – eine in diesen schwierigen Zeiten höchst ungewöhnlich und ermutigend. Der Finanzvorstand Christof Leiber setzte mit seiner überzeugenden Präsentation und der anschließenden Fragenbeantwortung im Rahmen der Diskussionsrunde den perfekten Schlusspunkt unter die gelungene und insgesamt sehr positiv beurteilte Veranstaltung. Ein Zitat des Referenten veranschaulicht, worum es bei ATOSS geht: *„Wir schaffen es, immer den richtigen Mitarbeiter mit der richtigen Qualifikation zur richtigen Zeit zu den niedrigsten Kosten am richtigen Ort einzusetzen.“*

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Der Münchner Technologiekonzern ATOSS bietet Software und Services an, um den Personaleinsatz zu optimieren. Das ATOSS Management verbessert mit seinen Lösungen Personalprozesse und sorgt damit für mehr Effizienz und eine höhere Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. Die Hightechschmiede aus Bayern ist insbesondere im deutschsprachigen Raum mit ihren Qualitätsprodukten führend aufgestellt. Vom mittelständischen Betrieb bis zur Blue Chip-Gesellschaft nutzen rund 4.000 Firmen und ungefähr 2,5 Millionen Arbeitnehmer die von ATOSS entwickelten Lösungsmodelle. Im Wettbewerb behauptet sich das Familienunternehmen durch folgende Stärken und Alleinstellungsmerkmale:

- Führendes Softwareprodukt mit modernster Java-Technologie
- Herstellerunabhängigkeit im Hinblick auf die Hardware
- Kompatibilität, z. B. nahtlose Eingliederung in ERP-Systeme
- Finanzielle Stabilität durch gesunde Bilanzstruktur
- Kritische Größe als Wettbewerbsfaktor durch Rekordabsatz gesichert

Davon profitieren auch die Investoren – sichtbar an der außergewöhnlich guten Aktienperformance in diesen schwierigen Zeiten der Finanzkrise. ATOSS sieht sich als Vordenker einer „Human Economy“ und gestaltet den Umbruch in der Arbeitswelt zum Vorteil von Unternehmen, Mitarbeitern, Kunden und der Gesellschaft. Es geht darum, kreativer, intelligenter und humaner zu arbeiten und damit das Zusammenspiel von Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit zu harmonisieren.

Ein Blick auf die ausgezeichneten Geschäftszahlen im ersten Quartal 2009: Neue Rekordwerte im operativen Geschäft

- Der **Umsatz** legte gegenüber der Vorjahresperiode um 11 % auf 7,1 Mio. Euro zu, wobei das Geschäft mit **Softwarelizenzen** sogar um 21 % auf 1,6 Mio. Euro wuchs.
- Das **operative Ergebnis (EBIT)** verbesserte sich um 16 % von 0,3 auf 1,5 Mio. Euro, und das **Ergebnis pro Aktie** stieg um stolze 59 % auf 0,27 Euro.
- Der **Auftragsbestand** erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum für Softwarelizenzen von 1,5 auf 3,7 Mio. Euro. Dies ist Grund genug, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken und auch für die kommenden Quartale mit einer positiven Geschäftsentwicklung zu rechnen. Der **Auftragsbestand bei Softwarelizenzen** weitete sich von 1,5 auf 3,7 Mio. Euro aus.
- Das **Ergebnis vor Steuern (EBT)** wuchs um 60 % auf 1,6 Mio. Euro, das **Nettoergebnis** (Net Income) um 58 % auf 1,1 Mio. Euro.
- Die **Liquidität pro Aktie** liegt bei 4,22 Euro pro Aktie, die **Eigenkapitalquote** bei ansehnlichen 58 %.
- Der **operative Cashflow** ist positiv und beträgt 2,8 gegenüber 3,0 Mio. Euro im Vorjahresvergleich. ATOSS kann damit die Liquidität um 2 % auf 1,7 Mio. Euro ausweiten.

Gerade bei negativen konjunkturellen Rahmenbedingungen wächst die Bedeutung eines leistungsfähigen Workforce Managements. Die Investitionen wirken sich bei den Kunden günstig auf die Servicequalität, die Mitarbeitermotivation und den Produktionsgewinn aus. Positiv ist zu werten, dass ATOSS vorausschauend auch in schwierigen Zeiten intensiv in **Forschung und Entwicklung** investiert. Mit einem Anteil von 19 % am Umsatz wird das hohe Niveau auch im ersten Quartal 2009 beibehalten.

Positiver Ausblick für 2009

Im Gegensatz zu vielen Unternehmen, die ihre frühere Prognose zurückschrauben oder überhaupt gar nicht erst einen Ausblick wagen, will ATOSS die Rekordwerte des Vorjahres bei Umsatz und Ergebnis auch für 2009 fortschreiben. Sollte sich die aktuell erfreuliche Geschäftsentwicklung fortsetzen, wird der Vorstand die Prognose für 2009 möglicherweise anheben.

Einige Glanzlichter aus dem ersten Quartal 2009 in Stichpunkten

„**Top Produkt Handel 2009 in Gold**“ für ATOSS Retail Solution aufgrund der Handelsjournal-Leserwahl.

24. März 2009: Workforce Management für den Mittelstand: Kosten senken, Effizienz steigern. ATOSS stellt auf der PERSONAL 2009 in München die neue WINDOWS-basierte Mittelstandslösung ATOSS Time Control 5.2 im Bereich der Personalplanung vor.

31. März 2009: Die Einzelhandelskette familia Rhein-Neckar nutzt beim Einsatz ihrer 1.300 Mitarbeiter künftig die ATOSS-Lösung Retail Solution. Der Pilotbetrieb läuft bereits.

Kennziffern ATOSS Software AG (ISIN: DE000 510 440 0, WKN: 510 440), Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2009

Branche: Software, Spezialist für das Workforce Management

Technische Analyse: Trotz Finanzkrise ein Zweijahreshoch mit einem Kurs um 9,50 €, ein von Volatilität begleiteter nachhaltiger Aufwärtstrend

Börsenlisting: Prime Standard der Börse Frankfurt

Börsenwert: ca. 38 Millionen €

Buchwert: 14,4 Mio. Euro

Eigenkapitalquote: 58 %

Streubesitz: 43 %

Aktionärsstruktur: Gründerfamilie 56 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 9,90 €/5,30 €

Kursentwicklung 2009: ca. +30 %

Aktueller Kurs am 20. Mai 2009: 9,15 € XETRA

Ergebnis je Aktie: 2007: 0,63 €, 2008: 0,88 €, 2009(e): 0,85 €, 2010(e): 0,90 €

KGV: Für 2009 von SES RESEARCH: 4,8; von Börse Online für 2010(e): 10,0

Dividende für 2008: 0,44 € (nach 0,31 € für 2007 und 0,24 € für 2006)

Dividendenrendite für 2008: 4,7 %

Zulässige Insider-Transaktionen 2008/2009: 2008 zahlreiche Verkäufe, 2009 keine Handelsaktivitäten bekannt

Aktuelle Analysteneinstufung am 21. April 2009: SES RESEARCH: „Kaufen“, Kursziel: 14 Euro. Dazu der Kurzkomentar: „Im Zusammenhang mit der derzeit ausgesprochen attraktiven Bewertungssituation ist ATOSS eine der interessantesten deutschen Software-Aktiengesellschaften.“

Einige Fragen an den ATOSS-Finanzvorstand Christof Leiber

1. Sie zählen zusammen mit der Software AG zu den wenigen Unternehmen, die bislang von der Finanzkrise ungeschoren blieben. Ganz im Gegenteil: Sie erreichten seit 2007 den höchsten Kurszuwachs und legten allein 2009 um rund 35 % auf deutlich über neun Euro zu. Was ist der Grund für diese ungewöhnlich positive Entwicklung?

- „Nachhaltige Investitionen in Forschung & Entwicklung
- Als Folge davon hohe Differenzierungsfähigkeit unseres Lösungsportfolios im Hinblick auf Technologie & Funktionsumfang
- Klare Positionierung als Spezialist im Bereich „Workforce Management“ und damit in einem Thema, das besonders in Zeiten schwankender Auftragslagen an Bedeutung gewinnt.
- Erstklassige Referenzkunden und Unternehmensstabilität“

2. Sie schütten eine Dividende von 0,44 Euro aus. Ihre Aktionäre freuen sich über eine für ein Hightechunternehmen sehr attraktive Dividendenrendite von rund 4,5 %. Wollen Sie diese aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik beibehalten?

„Wir werden zwischen 30 % und 50 % des Ergebnisses je Aktie ausschütten und somit die von Ihnen beschriebene Ausschüttungspolitik fortführen.“

3. Warum hat niemand von der Führungsspitze bei den positiven Aussichten in den Jahren 2008 und 2009 in eigene Aktien investiert? 2009 wird kein Handel angezeigt. 2008 gab es nur Verkäufe von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern.

„Im Vorstandsbesitz liegen >50% der umlaufenden Aktien.“

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adressen: Beate.Sander@gmx.de und Beate.S.Sander@t-online.de

Beate Sander: „BÖRSENERFOLG FAMILIENUNTERNEHMEN – mehr Rendite mit GEX-Werten“

FinanzBuch Verlag, München, 336 S., Sommer 2008, aufwändige Ausstattung, 30 €

Beate Sander: „NICHT NUR BESTIEN – Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Unternehmenserfolg“

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27 €

Beate Sander: „MANAGED FUTURES – Erfolgreich Geld verdienen in steigenden und fallenden Märkten“

FinanzBuch Verlag, vielbeachtete Neuerscheinung 2008, 272 S., 25 Euro

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN ab der Krise – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, 430 S., Erscheinungstermin Mai/Juni 2009, ca. 25 €

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN. Mehr Sicherheit für Anleger“

FinanzBuch Verlag, Neuerscheinung, Mai 2009, 220 S., 25 €