

Sanders CdC-Kommentar: Mit aixtron ein TecDAX-Überflieger und mit Wacker Neuson ein SDAX-Konzern dabei. Aber auch fünf kleinere substanzstarke AGs bieten viel Anlagepotenzial.

Alljährlich im Frühjahr und Herbst lädt die CdC Capital AG bevorzugt institutionelle Finanzexperten zu ihren Kapitalmarkt-Konferenzen „*SEVEN SINS – SEVEN CHANCES*“ im *Münchner Lenbach* ein. Auf der 13. Konferenz am 19. Mai 2010 stellte sich mit **AIXTRON**, dem Spezialisten für LED-Produktionsmaschinen aus dem TecDAX, einer der großen Börsenüberflieger mit einem Kursplus von über 400 % im Vorjahr und einem erneuten Plus von 20 % im laufenden Jahr vor. Aber auch der Hersteller von Baugeräten und kompakten Baumaschinen **WACKER NEUSON SE** aus dem SDAX ist mit einem Börsenwert von knapp 700 Mio. Euro für Fondsmanager und Investoren interessant. Jedoch nicht nur die Großen ihrer Branchen eröffnen Kurspotenzial. Der Nebenwertesektor bietet für institutionelle und private Anleger interessante Anlagechancen. Auf der CdC-Konferenz präsentierten zudem der Entsorgungsspezialist **ENVIO**, die Nanotechnologie-Beteiligungs-AG **NANOSTART** und der Gewerbeimmobilien-Bestandshalter **ARISTON** ihre Geschäftsmodelle, ergänzt durch den Handy-Werbungs-Spezialisten **YOC** aus Berlin und **DATA MODUL**, europäischer Marktführer für Displaytechnik aus München. Das Führungstrio – die Vorstände Maximilian J. Brandl und Alexander Schwaab sowie Mathias Puchta – erwies sich erneut als Garant für perfekte Organisation und Moderation. Die Gaumenfreuden kamen ebenso wenig zu kurz. Jeder Referent hatte 40 Minuten Zeit, um sein Geschäftsmodell vorzutragen und Fragen zu beantworten. Im Anschluss an die Diskussionsrunde boten die Vorstände weitere persönliche Gespräche an. Mag die globale Finanzkrise durch den Griechenland-Bankrott auch noch nicht überwunden sein, so fand diese Konferenz doch erneut viel Zuspruch bei den eingeladenen Finanzexperten. In einem Fünf-Minuten-Kurzreferat stellte Vorstand George Parthimos sein Unternehmen **Mi Media Holdings Ltd.** in englischer Sprache vor.

① AIXTRON, der Überflieger aus dem TecDAX, beeindruckt mit wachstumsstarkem LED-Geschäftsmodell und guten Zahlen

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Das 1983 gegründete Aachener Unternehmen feierte 2008 sein 25-jähriges Jubiläum. Der LED-Spezialist von Depositionsanlagen für die Halbleiterindustrie hat sich durch Konzentration auf Kernkompetenzen, der Abscheidung komplexer Materialstrukturen, in lukrativen und zukunftssträchtigen Märkten etabliert. Ein Kursgewinn 2009 von 413 % sucht seinesgleichen.

Die AIXTRON AG, einer der Börsenstars am Neuen Markt, Auswahlindex NEMAX 50, ist seit dessen „Beerdigung“ im Prime Standard gelistet und zählt zu den führenden Unternehmen im Nachfolgerindex TecDAX. Der weltweit breite Kundenkreis nutzt die AIXTRON-Anlagen, um leistungsstarke Bauelemente herzustellen. Sie werden für elektronische und optoelektronische Anwendungen auf Basis von Verbindungs-, Silizium- und organischen Halbleitermaterialien sowie Kohlenstoff-Nanostrukturen gebraucht. Die Nutzungsmöglichkeiten sind vielfältig. Die Bauelemente werden insbesondere in der Display-, Signal- und Lichttechnik, bei Glasfaser-Kommunikationsnetzen, drahtlosen und mobilen Telefonie-Anwendungen, der optischen und elektronischen Datenspeicherung und der Computertechnik eingesetzt. AIXTRON zählt zu den großen Profiteuren im zukunfts-trächtigen LED-Markt. Die Hersteller von Flachbildschirmen greifen verstärkt auf die umweltfreundliche und Strom sparende LED-Technik zurück. Auch die allgemeine Beleuchtung wird von der LED-Technologie beeinflusst. Immer mehr öffentliche Einrichtungen und Privathaushalte tauschen die Glühbirnen gegen LEDs aus. Da müssen neue Anlagen her!

Ein Blick auf die imponierende Performance im ersten Quartal 2010

- Gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigerte AIXTRON seine **Umsatzerlöse** um 234 % von 46,2 auf 154,5 Mio. Euro.
- Der **Nettogewinn** erhöhte sich sogar um 478 % von 5,5 auf 31,8 Mio. Euro, während sich die EBIT-Marge von 16 % auf 30 % annähernd verdoppelte.
- Der **Anlagen-Auftragseingang** schnellte um 440 % von 31,2 auf 168,5 Mio. Euro nach oben.
- Mit dem ersten Quartal 2010 legten **zum vierten Male in Folge** die Umsatzerlöse und Auftragseingänge zu.
- Für das Gesamtjahr 2010 rechnet die Konzernleitung sogar mit einer **Umsatzverdoppelung** auf 650 bis 700 Mio. Euro; denn der LED-Boom dürfte sich in den nächsten Jahren eher noch verstärken.

Dazu berichtet CEO Paul Hyland am 29. April 2010: *Bereits zum Jahresbeginn waren wir sehr positiv gestimmt, und die heute veröffentlichten Quartalsergebnisse erhöhen unsere Zuversicht im Hinblick auf das angekündigte Rekordjahr 2010. In den vergangenen zwölf Monaten konnten wir nachweislich demonstrieren, dass wir dank unserer flexiblen Strukturen und einer vorausschauenden Produktentwicklungsstrategie in der Lage sind, auf das stark steigende Nachfrage-Volumen sofort zu reagieren. Darüber hinaus konnten wir unsere Ertragskraft aufgrund der bestehenden Hebeleffekte weiter steigern ... Unsere Investition in das neu entstehende F&E-Zentrum ist ein wichtiges Element unserer Strategie, mit der wir unsere anerkannte Technologie- und Marktführerschaft auch in Zukunft aufrechterhalten wollen.“*

Eine positive Prognose für 2010

Im Rahmen der Quartalsberichterstattung äußert sich der Vorstandsvorsitzende Paul Hyland am 29. April 2010 wie folgt: „Vor dem Hintergrund des aktuell positiven Marktumfelds haben wir beschlossen, die Ganzjahresprognose 2010 anzuheben. Wir gehen nun davon aus, dass wir Umsatzerlöse in Höhe von EUR 650 Mio. bis EUR 700 Mio. mit einer EBIT-Marge von 30 % erzielen können.“

AIXTRON AG: Quartalsfinanzzahlen 2010 gegenüber 2009			
Finanzzahlen	1. Q. 2010	4. Q. 2009	1. Q. 2009
Umsatzerlöse	154,5 Mio. €	117,9 Mio. €	46,2 Mio. €
Bruttoergebnis	77,9 Mio. €	55,5 Mio. €	21,0 Mio. €
Bruttomarge in Prozent	50 %	47 %	45 %
Betriebsergebnis (EBIT)	46,4 Mio. €	33,7 Mio. €	7,6 Mio. €
EBIT-Marge in Prozent	30 %	29 %	16 %
Nettoergebnis	31,8 Mio. €	24,4 Mio. €	5,5 Mio. €
Nettoergebnis-Marge	21 %	21 %	12 %
Ergebnis je Aktie unverwässert	0,32 €	0,26 €	0,06 €
Ergebnis je Aktie verwässert	0,48 €	0,26 €	0,06 €
Anlagen-Auftragseingang	168,5 Mio. €	163,3 Mio. €	31,2 Mio. €
Anlagen-Auftragsbestand	229,9 Mio. €	203,8 Mio. €	100,7 Mio. €

Meilensteine und News von März bis Mai 2010

10. März 2010: AIXTRON strebt die Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft SE an. Der Hauptversammlung am 18. Mai 2010 wird vorgeschlagen, die AIXTRON AG in die Rechtsform einer Europäischen Gesellschaft SE (Societas Europaea) umzuwandeln. Der Hauptgeschäftssitz des Unternehmens bleibt weiterhin Herzogenrath, Deutschland.

19. März 2010: TEKCORE bestellt mehrere neue AIXTRON G5-Anlagen. Die taiwanische TEKCORE Co. hat diese Anlagen geordert, um die Produktionskapazitäten für sehr helle LEDs weiter auszubauen. Der Auftrag wurde schon kurz nach der Einführung dieser neuen Anlagen-Generation erteilt.

30. März 2010: Purdue University erforscht Kohlenstoff-Nanomaterialien mit der AIXTRON Black Magic-Anlage. Das Birck Nanotechnology Center der Purdue University in West Lafayette, Indiana, USA, hat eine Black Magic-Anlage in einer 2-Zoll-Konfiguration bestellt. Mit dieser neuen CVD-Anlage lassen sich sowohl Kohlenstoff-Nanomaterialien als auch High-K-Oxide ausscheiden.

10. April 2010: Changelight erweitert die Produktion ultraheller roter, orangefarbener und gelber LEDs mit zwei weiteren AIXTRON MOCVD-Anlagen. Das chinesische Unternehmen Changelight Co. hat zwei weitere MOCVD-Anlagen geordert. Die Auslieferung erfolgt im zweiten Quartal 2010.

20. April 2010: TU Delft entwickelt Verbindungs- und MEMS-Technologie mit einer AIXTRON 4-Zoll Black Magic-Anlage. Die Technische Universität Eftt in den Niederlanden setzt diese Anlage zur Abscheidung von Kohlenstoffnanoröhren ein. Die 4-Zoll-CNT-Anlage wurde am Elfter Institut für Mikrosysteme und Nanoelektronik installiert.

27. April 2010: Jiang Su Ca Yang (FOREPI) erhöht Kapazitäten für HB-LEDs mit AIXTRON MOCVD-Anlagen. Der größere Auftrag von FOREPI, einem führenden taiwanesischen Hersteller ultraheller LEDs und langjähriger AIXTRON-Kunde, wird vom 2. bis 4. Quartal abgewickelt. Die Anlagen werden an die neu errichtete Betriebsstätte in der chinesischen Provinz Jiang Su ausgeliefert und durch das lokale AIXGTRON Serviceteam in Betrieb genommen.

04. Mai 2010: CNT-Nanofluidik mit AIXTRON 4-Zoll Black Magic-Anlage. Die Eidgenössische Technische Hochschule (ETH) Zürich, ein führendes Schweizer Institut, erwarb eine AIXTRON Black Magic-Anlage. Sie wurde im Departement Maschinenbau und Verfahrenstechnik installiert.

Kennziffern von AIXTRON, TecDAX (ISIN: DE000 A0W MPJ 6, WKN: A0W MPJ), Auswertung Datenkartei BÖRSE ONLINE, 18.05.2010

Branche: Ein weltweit führender Hersteller von Depositions-Anlagen im wichtigen Wachstumsmarkt LED

Technische Analyse: Ein seit Frühjahr 2009 ungebrochener fulminanter Aufwärtstrend mit einem Kursplus 2009 von über 400 %, der seinesgleichen sucht

Index/Börsenbarometer: TecDAX, Prime Standard der Frankfurter Börse

Börsenwert: ca. 2, 5 Milliarden €

Umsatz: 303 Millionen Euro

Eigenkapitalquote: 72 % **Eigenkapital-Rendite:** 10,8 %

Buchwert: 3,95 € **Kurs-Buchwert-Verhältnis:** 6,17

Cashflow: 0,78 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 29,10 €/5,85 €

Kursentwicklung 2009: +413 % **Kursentwicklung 2010:** ca. +10 %

Aktueller Kurs (18. Mai 2010): 26,25 €

Ergebnis/Aktie: 2008: 0,26 €, 2009: 0,49 €, 2010(e): 1,40 €, 2011(e): 1,55 €

KGV für 2011(e): 15,7

Dividende für 2008/2009: 0,09 €/0,15 € Dividende für 2010/11(e): 0,30 €
Analysen: 22.04.2010: Equinet „Buy“, Ziel 33 €, HSBC „Overweigh“, Ziel 34 €;
aktuelle Empfehlungen im Handelsblatt, Stand: 18. Mai 2010: Kaufen (14),
Halten (5), Verkaufen (3)

Drei Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Herrn Paul Hyland von AIXTRON SE

Beate Sander: *Warum ging die Finanz- und Wirtschaftskrise nahezu spurlos an AIXTRON vorbei?*

„AIXTRON ist seit Jahren Spezialist für Anlagen für die Herstellung von Halbleitern, wie z. B. Speicherchips, Bauelementen für die mobile Telekommunikation, Solarzellen aus Verbindungshalbleitern und auch von Licht emittierenden Dioden, LEDs. Als Weltmarktführer in diesem Bereich profitiert AIXTRON im besonderen Maße von der Nachfrage nach diesen Dioden. Und hier hat im Rahmen der fortschreitenden Durchsetzung der LED als Beleuchtungseinheit für LCD-Displays zuerst in Handys, dann in Laptops die beginnende Durchsetzung von LEDs in großen Displays wie in LCD-Flachbildfernsehern eine entscheidende Rolle gespielt. Und hier ist die benötigte Menge an LED um ein Vielfaches höher als in den vorgenannten Anwendungen, so dass die Industrie erheblich in Produktionskapazitäten, also schlussendlich unsere Maschinen investieren muss, um diese Nachfrage auch bedienen zu können. Diese Entwicklung im TV-Bereich wurde ausgelöst durch die Vermarktung der sog. LED-TVs, welche im ersten Quartal des vergangenen Jahre einsetzte und seitdem maßgeblich zu stetig steigenden Auftragseingängen und Umsatzerlösen bei AIXTRON beigetragen haben. Da diese positive Entwicklung unabhängig von der Finanz- und Wirtschaftskrise einsetzte, ging diese an AIXTRON fast völlig vorbei, und wir steuern 2010 sogar wiederum auf ein neues Rekordjahr zu.“

Was kommt nach dem Nachfrageboom der LEDs für Hintergrundbeleuchtungen von Bildschirmen?

„Hier steht der bisher größte Massenmarkt für LEDs überhaupt am Start: Der Einsatz von LEDs in der Allgemeinbeleuchtung. Die LED Technologie bietet hier eine Reihe von Vorteilen gegenüber von z. B. Energiesparlampen. So enthalten LEDs kein Quecksilber, LED-Lampen sind sofort hell und die Lebensdauer von LED-Lampen ist um ein Vielfaches höher als die bisheriger Leuchtmittel. Es gibt inzwischen die ersten LED-Lampen in Glühbirnenform, die sicher als erstes Zeichen des Einzugs der LED-Technologie in die Allgemeinbeleuchtung zu verstehen sind. Daneben werden immer mehr LED-Straßenlaternen in diversen Regionen der Welt eingesetzt, und auch Büros und Gebäude werden vermehrt mit LEDs beleuchtet.“

Wir befinden uns als vor dem Start eines Volumenmarktes für LED-Allgemeinbeleuchtung. Wann genau die Kapazitäten zur Produktion der LEDs für die Allgemeinbeleuchtung bei uns geordert werden, können wir zum heutigen Tage noch nicht sagen. Klar ist jedoch, dass diese Entwicklung hin zur LED schneller kommen wird, als dies noch vor ein bis zwei Jahren erwartet wurde. So gehen wir davon aus, unsere nächste Anlagengeneration daher bereits in zwei bis drei Jahren auf den Markt bringen wollen, was nicht der bisherigen Lebensdauer einer Anlagengeneration von rund vier Jahren entspricht. Wir haben dafür den Bau unseres neuen Forschungszentrums begonnen und werden unsere Ausgaben für Forschung und Entwicklung weiter steigern, denn wir denken, dass unsere Marktführerschaft sehr eng mit unserer Technologieführerschaft zusammenhängt und gehen auch in Zukunft davon aus, diese Position verteidigen zu können.“

Sehen Sie sich für dieses Wachstum gerüstet?

„Wir sind finanziell und strukturell sehr gut aufgestellt. Wir haben einen hohen Bestand an liquiden Mitteln und keine Schulden. Unsere Produkte sind modular aufgebaut, sodass sie unseren Kunden und uns höchste Flexibilität bei der Verwendung und Herstellung ermöglichen. Daneben verfolgen wir ein über Jahre aufgebautes Outsourcing-Konzept, welches uns ermöglicht, auf Schwankungen der Nachfrage nach unten, aber speziell natürlich nach oben sehr schnell reagieren zu können, was sich eindrucksvoll in der Entwicklung der letzten vier Quartale zeigt. Wir haben unsere Produktionskapazitäten innerhalb eines Jahres mehr als verdoppelt und wollen zum Ende dieses Jahres bis zu 150 Maschinen pro Quartal herstellen können, sollte der Markt dies erfordern. Falls der Markt mehr nachfragen sollte, werden wir dem Markt diese Anzahl an Maschinen liefern. So sehen wir uns hervorragend gewappnet, die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern zu können und freuen uns auf die kommenden, sehr viel versprechenden Jahre.“

② WACKER NEUSON, SDAX: „Unsere Produktvielfalt im Bausektor ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil“

Eine Unternehmensgeschichte von über 160 Jahren

Der von Tradition, Fortschritt, Innovation und Wachstum geprägte, aus einer kleinen Schmiede entstandene Baumaschinen-Weltkonzern blickt auf eine über 160-jährige Firmengeschichte zurück. WACKER NEUSON SE – früher Wacker Construction Equipment AG – befindet sich auch noch in der fünften und sechsten Generation mehrheitlich im Familienbesitz. Im Februar 2009 wurden nach der Fusion mit der vormaligen Neuson Kramer Baumaschinen AG Firmenbezeichnung und Rechtsform geändert. Das familiengeführte Unternehmen, dem es als Börsenneuling von 2007 auf Anhieb gelang, in den SDAX aufzusteigen, firmiert nun als europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) unter WACKER NEUSON SE. Der Hauptgeschäftssitz des in Europa führenden Komplettanbieters von Baugeräten und Kompakt-Baumaschinen ist in München. Der Konzern will als global positionierter Hersteller hochwertiger Baugeräte („Light Equipment“) und Kompakt-Baumaschinen („Compact Equipment“) in all seinen Märkten künftige Chancen nutzen – unterstützt durch weltweite Konjunkturprogramme zur Verbesserung der Infrastruktur.

1848 gründete Christian Wacker in Dresden die Schmiedewerkstatt. Unter Robert Wacker und dem damit verbundenen Wechsel von der 1. zur 2. Generation erfolgte der Übergang von der handwerklichen zur industriellen Produktion. 1907 übernahm mit Ingenieur Curt Wacker ein Mitglied der 3. Generation die Familienfirma. Mit Eintritt von Hermann Wacker erfolgte die Orientierung in Richtung Baugeräte. Nach dem Totalverlust der Produktionsstätten in Dresden bei Kriegsende nahm die Familie Wacker in der 4. Generation den Betrieb in Kulmbach wieder auf und verlegte 1951 die Hauptverwaltung nach München, wo sie sich noch heute befindet. 1957 wurde in den USA die erste von heute über 30 Tochtergesellschaften gegründet. Der 2005 vom Vorstandsvorsitz in den Aufsichtsrat wechselnde Dr. Ulrich Wacker trat 1971 in das Unternehmen ein. Er ordnete die Firmenstruktur neu und stellte in der 5. Generation gemeinsam mit Klaus und Christian Wacker durch seine umsichtige Expansionspolitik die Weichen für das weitere Wachstum des Unternehmens. Seit August 2005 wird die Familienfirma von Dr.-Ing. Georg Sick geleitet, der zuvor jahrelang für den technischen Bereich zuständig war. Um die führende Marktposition in einigen Produktgruppen des Geschäftsbereichs Baugeräte zu stärken, übernahm das Unternehmen im Jahr 2006 die Schweizer DrillFix AG und das US-Unternehmen Ground Heaters Inc. Im Oktober 2007 wurde der Vertrag über den Zusammenschluss mit der Neuson Kramer Baumaschinen AG (Österreich) unterzeichnet.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Als weltweit aktiver Produzent von hochwertigen Baugeräten und kompakten Baumaschinen unterstützt das Unternehmen den Profi-Anwender täglich bei seinen Bauprozessen und setzt auf hohe Produkt- und Servicequalität sowie Kundennähe. WACKER NEUSON bietet als Komplettanbieter Baumaschinen und Baugeräten bis zu 14 Tonnen an. Zum Leistungsangebot zählen ein umfassender Vermiet-, Ersatzteil- und Reparaturservice. Mit seinen rund 3.060 Mitarbeitern, mehr als 300 Produktgruppen, über 30 Tochtergesellschaften und rund 180 eigenen Vertriebs- und Servicestationen bietet der von einem erfahrenen Management geleitete Konzern seinen Kunden weltweit ein dichtes Beratungs- und Betreuungsnetz an. Zudem entwickelt die Gesellschaft das Berichts- und Steuerungswesen weiter. Alle Produkte tragen den Markennamen WACKER NEUSON mit Ausnahme von Geräten der Marke Kramer Allrad sowie der Marke Weidemann für landwirtschaftliche Produkte. WACKER NEUSON wendet sich an Firmenkunden aus dem Bauhauptgewerbe, dem Garten- und Landschaftsbau, der Landwirtschaft, den Kommunen und Unternehmen im Industrie- und Recyclingbereich.

- WACKER NEUSON SE als weltweit führender Hersteller von Baugeräten und kompakten Baumaschinen verfügt über ein internationales Vertriebs-, Beratungs- und Betreuungsnetz.
- Die Produktvielfalt erweist sich als entscheidender Wettbewerbsvorteil. Schließlich gehört der Bausektor zu den wichtigsten Wirtschaftsbranchen weltweit und ist die Wachstumslokomotive in der Realwirtschaft. Die Zauberformel heißt: Verbesserung der Infrastruktur.
- Bauwirtschaft, Landwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau sowie Kommunen und Industrie brauchen die Geräte und Maschinen von WACKER NEUSON.

Dazu meint der langjährige Vorstandsvorsitzende Dr.-Ing. Georg Sick: *„Wir sind mit unserer einzigartig breiten Produktpalette für die Zukunft international aufgestellt. Und wir arbeiten weiterhin an Produkten, die im globalen Wettbewerbsumfeld überlegen sein werden.“*

Euro Test-Preis für Bewehrungsbindegerät von WACKER NEUSON

Im April 2010 wurde das Bewehrungsbindegerät DF 16 von der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) mit dem *„Euro Test-Preis für herausragende Leistungen im Arbeits- und Gesundheitsschutz“* ausgezeichnet. Die BG Bau würdigte den DF 16 für die *„beispielhafte Umsetzung von ganzheitlichem Arbeits- und Gesundheitsschutz“*, wie es in der Preiserläuterung heißt.

Das Auftragsplus im 1. Quartal 2010 und mehr Umsatz/Gewinn stimmen zuversichtlich – ein Blick auf die neuen Finanzkennzahlen

Nach dem strengen Winter in der Kernregion Europa belebte sich die Bausaison erst im März deutlich. Der **Umsatz** stieg im ersten Quartal 2010 um 9,5 % von 137 Mio. auf 150 Mio. Euro.

Der **Auftragseingang** stimmt zuversichtlich. Dazu ein Kurzkomentar von CEO Dr.-Ing. Georg Sick: „*Sehr gut entwickelte sich der Auftragseingang bei kompakten Maschinen für die Bau- und die Landwirtschaft mit einem Plus von rund 60 % gegenüber dem 4. Quartal 2009.*“

Das **Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)** verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum von -12,3 Mio. auf +3,7 Mio. Euro. Der **Quartalsverlust** verringerte sich von 16,6 Mio. Euro im 1. Quartal 2009 auf nur noch 5,7 Mio. Euro aktuell.

Insgesamt zeigt das 1. Quartal 2010 einen positiven Branchentrend, der im April auf der **bauma**, der weltweit größten Baumesse, bestätigt wurde. Dazu ein Kurzkomentar vom Firmenchef Dr. Sick: „*Für den WACKER NEUSON-Konzern war die Messe sehr erfolgreich. Der Kundenzuspruch zu unseren Produkten war hervorragend, und die Zahl der Messe-Aufträge stieg gegenüber dem Boomjahr 2007 um über 25 %.*“

WACKER NEUSON-Finanzzahlen 1. Quartal 2010 zu 2009			
Finanzposition	Q1 2010	Q4 2009	Q1 2009
Umsatzerlöse	150,3 Mio. €	154,2 Mio. €	137,3 Mio. €
EBITDA	3,7 Mio. €	10,4 Mio. €	-12,3 Mio. €
EBIT	-5,9 Mio. €	-99,7 Mio. €	-22,6 Mio. €
Konzernergebnis	-5,7 Mio. €	-99,7 Mio. €	-16,6 Mio. €

Kennziffern WACKER NEUSON (WKN: WAC K01, ISIN: DE000 WAC K01 2) unter Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2010

Branche: Komplettanbieter von Baugeräten („Light Equipment“) und Baumaschinen („Compact Equipment“) bis zu 14 Tonnen

Charttechnik: Nach dem starken, durch Börsencrash und Weltwirtschaftskrise verursachten Abwärtstrend ab Sommer 2008 von ca. 14 Euro auf bis zu 4,50 Euro eine seit Frühjahr 2009 einsetzende Kurserholung auf zeitweilig 11 Euro

Börsenlisting: Prime Standard der Börse Frankfurt

Index: SDAX, DAXplus Family Index der Deutschen Börse AG, eingeführt im Januar 2010, sowie GEX (Index für familiengeführte Unternehmen)

Börsenwert: 690 Mio. €

Umsatz: knapp 600 Mio. €

Streubesitz nach Zusammenschluss: 30,2 % (Wacker-Familie: 38,4 %, Neuson: 29,0 %)

Buchwert je Aktie: 11,25 € (höher als Aktienkurs, zeigt niedrige Bewertung an)

Cashflow pro Aktie: 1,97 €

Eigenkapitalquote: 81,5 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 10,00 €/5,60 €

Kursentwicklung 2009: +31 %

Kursentwicklung 2010: +20 %

Aktueller Kurs (18. Mai 2010): 10,10 €

Ergebnis/Aktie: 2008: +0,53 €, 2009: -1,57 €, 2010(e): +0,20 €, 2011(e): +0,50 €

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) 2011(e): 19,6

Dividende: 2007: 0,50 €, 2008: 0,19 €, 2009: 0,00 €, 2010/2011(e): 0,00 €

Aktuelle Analysteneinschätzungen: Sechsmal „Kauf“, zweimal „Übergewichten“, zweimal „Neutral“

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr.-Ing. Georg Sick von Wacker Neuson

Beate Sander: *Befürchten Sie als Spätzykliker noch Einbußen bei Umsatz und Ertrag infolge der weltweiten Finanzkrise, die trotz der Konjunkturprogramme in aller Welt vor dem Bausektor nicht Halt macht? Wann rechnen Sie mit einem nachhaltigen Aufschwung? Noch 2010 oder erst 2011/2012? Wirken sich die Rating-Abstufungen von Griechenland, Portugal und Spanien ungünstig auf Ihre Geschäfte in diesen Ländern aus?*

CEO Dr. Georg Sick, Wacker Neuson: „Wir sind generell positiv gestimmt, da wir mit unserer Produktvielfalt und unserem kundennahen Vertriebsnetz sehr gut aufgestellt sind. Die Stimmung in der Branche ist gut. Dies hat im April die **bauma** in München, die weltweit größte Baummesse, gezeigt. Unsere Auftragseingänge sind gegenüber dem Vorjahr deutlich im Plus. Wir gehen derzeit davon aus, dass sich im zweiten Halbjahr die Baumärkte weltweit beleben – insbesondere ab 2011. Derzeit sehen wir für unser Geschäft in den genannten Ländern keinerlei Anzeichen, dass sich die Geschäftsentwicklung weiter eintrübt.“

Wer sind Ihre wichtigsten Wettbewerber international? Wie steht es mit dem Tiefbauunternehmer Bauer aus dem SDAX, der neben seinen Boden- und Fundamentbearbeitungen im Tiefbau seine Baumaschinen und Baugeräte auch an Mitbewerber verkauft wie vermietet?

CEO Dr. Georg Sick, Wacker Neuson: „Unsere wichtigsten Wettbewerber im Geschäftsbereich Baugeräte sind unter anderem Ammann (Schweiz), Bomag und Multiquip/Mikasa (USA). Im Geschäftsbereich Kompakt-Baumaschinen sind unter anderem Volvo (Skandinavien), JCB (UK), Yanmar sowie Takeuchi (beide Japan) zu nennen. Mit der Bauer AG ist unser Geschäftsmodell nicht vergleichbar und das Unternehmen somit kein Wettbewerber für uns.“

Sie verfügen über eine attraktive Eigenkapitalquote von über 81 %, aber auch mit der Wacker-Familie und der Neuson-Seite als eigentümergeleitetes Unternehmen über verlässliche Großaktionäre. Können Sie bei dieser Konstellation einen Heuschreckenschwarm ebenso erfolgreich abwehren wie etwaige Berufskläger, die aus reinem Eigennutz Hauptversammlungen bevölkern?

CEO Dr. Georg Sick, Wacker Neuson: „Wir hatten diesbezüglich bisher keinerlei Probleme und sind überzeugt, dass dies so bleibt. Die Familiengesellschafter sind in einem Pool zusammengefasst. Die Vereinbarungen haben noch eine Laufzeit von über zehn Jahren. Eine feindliche Übernahme ist somit ausgeschlossen. Die Familienmitglieder stehen fest zum Unternehmen. Ein Ausstieg wesentlicher Familienaktionäre ist unwahrscheinlich.“

③ ENVIO, der Spezialist aus Dortmund für umweltfreundliche Entsorgung:

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die ENVIO AG mit Geschäftssitz in Dortmund entstand im Jahr 2004 im Rahmen eines Management-Buy-Out aus dem Multikonzern ABB. Der Börsengang erfolgte im Herbst 2007. Heute zählt ENVIO zu den führenden Anbietern von Umweltdienstleistungen. Die Kernkompetenz liegt in der Dekontaminierung, Verwertung und Entsorgung von PCB-haltigen Transformatoren. Hier hat sich das Unternehmen eine gute Marktstellung aufgebaut und zählt mittlerweile zu den weltweit führenden Unternehmen. Als zentraler Wettbewerbsvorteil gilt die Schlüsseltechnologie Low-Temperature Rinsing LTR². Sie zählt zu den sicheren und umweltfreundlichen Verfahren zur Dekontaminierung belasteter Transformatoren.

ENVIO hat sich nicht nur eine interessante Marktnische bei der PCB-Entsorgung aufgebaut, sondern ist auch in der Verwertung schadstofffreier Transformatoren erfolgreich tätig. Mit dem Bau und Vertrieb von Biogasanlagen schafft sich ENVIO ein weiteres zukunftsweisendes Standbein. In diesen Anlagen werden organische Abfälle für den gesamten landwirtschaftlichen Bereich verwertet. Das ENVIO-Portfolio umfasst zudem Kompakt-Biogasanlagen für die Aufbereitung in Erdgasqualität auf Grundlage der Membrantechnologie. Allerdings spielt sich derzeit ein Umweltkrimi ab, wird doch ENVIO vorgeworfen, gegen Sicherheitsauflagen verstoßen zu haben. Vorstand Christoph Harks versprach, die zögerliche Haltung aufzugeben und die Anleger zu informieren, was am 20. Mai auch geschah, siehe den Abdruck auf der nächsten Seite 13.

Die Wachstumsstrategie des Dortmunder Entsorgungsspezialisten gründet auf einen Kreislauf mit den folgenden fünf Schwerpunkten:

- Gewinnung von Neukunden
- Ausschöpfung des Kundenpotenzials mit Bindung der Stammkunden
- Eroberung neuer Märkte in Ostasien
- Erschließung neuer Märkte in Europa einschließlich Osteuropa
- Aufbau neuer Geschäftsfelder und innovativer Dienstleistungen.

Der innovative ganzheitliche Ansatz in der Materialkreislaufwirtschaft aus Demontage, Dekontaminierung, Recycling, Entsorgung, Sanierung, Ersatz – und dies alles unter bestmöglicher Einbindung der Metallhändler und Entsorger – fördert die Effizienz schon wegen der beträchtlichen Kosteneinsparungen.

Ein Blick auf die Finanzzahlen für 2009: Erwartungen übertroffen

- Der **Gesamtumsatz** der ENVIO Gruppe stieg von rund 10 Mio. Euro im Jahr 2008 auf etwa 17 Mio. Euro im Vorjahr 2009 – eine beachtliche Verbesserung.
- Das **EBIT** erhöhte sich im gleichen Zeitraum von ungefähr 2,6 Mio. auf nunmehr 3,0 Mio. Euro.
- Die eigenen **Planzahlen für 2009** mit einem Umsatz von über 12 Mio. und einem EBIT von mehr als 2,4 Mio. Euro wurden erheblich übertroffen.
- Die **liquiden Mittel** wuchsen 2009 im Vergleich zu 2008 deutlich an: von 1,45 Mio. auf 3,5 Mio. Euro.
- **Prognose:** Nachdem das operative Ergebnis von 2009 noch mit 0,5 Mio. Euro durch den Ausbau des Biogasgeschäftes belastet wurde, solche Aufwendungen aber fortan entfallen und sich die Rohstoffpreise nachhaltig erholten dürften, rechnet der Vorstand künftig wieder mit EBIT-Margen von über 25 %. Es wird ein Nettoergebnis von mehr als 1,7 Mio. Euro erwartet.

ENVIO äußert sich zu den das Vertrauen zerstörenden Vorwürfen

Es geht um die an der Niederlassung Dortmund vom Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz festgestellten Analysewerte. Die auf dem Firmengelände genommenen Kehrproben wiesen erhöhte Werte an Polychlorierten Biphenylen auf. Ein Auszug aus der Unternehmensmeldung vom 20. Mai 2010:

„Der Full-Service-Anbieter im Bereich Umweltdienstleistungen und Recycling meldete, für diese Werte noch keine Erklärung zu haben. Vorsorglich hat ENVIO daher den gesamten Betrieb in der Niederlassung Dortmund unterbrochen. Ebenso hat das Unternehmen als sofortige Maßnahme eine umgehende Reinigung des potenziell betroffenen Geländes durch eine unabhängige, konzernfremde Fachfirma beauftragt, um den belasteten Staub zu beseitigen. Eine nachfolgende Beprobung der gereinigten Flächen findet in enger Abstimmung mit der Bezirksregierung durch ein unabhängiges Labor sowie gegebenenfalls durch das Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz selbst statt.“

Kennziffern ENVIO (WKN: A0N 4P1, ISIN: DE000 A0N 4P1 9) unter Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2010

Branche: Entsorgungsspezialist für alle Abfallarten, auch Sonderabfall

Charttechnik: Nach raschem Aufwärtstrend bis auf über 6 € im September 2008 eine schubweise erfolgende Trendumkehr mit einem Kursrückgang auf unter 3 € im Frühjahr 2009, danach leichte Kurserholung bis auf aktuell 3,50 Euro

Börsenlisting: Prime Standard der Börse Frankfurt

Börsenwert: ca. 32 Mio. € **Umsatz:** rund 17 Mio. €

Streubesitz: 38 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis (KBV): 4,33

Eigenkapitalquote: 67 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 4,60 €/2,85 €

Kursentwicklung 2009: -27 % **Kursentwicklung 2010:** -11 %

Aktueller Kurs (18. Mai 2010): 3,50 €

Ergebnis je Aktie: 2009: 0,27 €, 2010(e): 0,41 €, 2011(e): 0,43 €

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) 2011(e): 8,2

Dividende: 2009: 0,10 €, **Dividende:** 2010(e): 0,10 €

Dividendenrendite: 2,7 %

Zulässige Insider-Transaktionen 2009/2010: Keine Transaktionen der Führungsspitze bekannt.

Analysteneinschätzungen: Kritische Stellungnahmen zu den vermuteten Verstößen gegen Umweltauflagen

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Dirk Neupert von ENVIO

Beate Sander: *Sie verfügen über eine attraktive Eigenkapitalquote von rund 67 %, haben Ihren Umsatz im Vergleich zu 2008 von 10 auf 17 Mio. Euro verbessert und einen EBIT-Anstieg von 2,6 auf mehr als 3,0 Mio. Euro geschafft. Künftig rechnen Sie mit einer EBIT-Marge von über 25 %. Ist da ab 2010 für die Aktionäre eine höhere Dividende als 10 Cent zu erwarten?*

CEO Dr. Dirk Neupert, ENVIO AG: „Wir haben immer gesagt, dass für uns interessante Projekte, die zu einer Ausweitung unserer Marktposition und einer nachhaltigen Sicherung unserer Profitabilität führen, Vorrang vor der Ausschüttung von Dividenden haben. Wenn solche Projekte aktuell nicht anstehen, werden wir die erwirtschafteten Gewinne natürlich ausschütten, da wir nunmehr über einen hohen Cashbestand sowie hohe jährliche Cashflows verfügen. Derzeit verfolgen wir mehrere Auslandsprojekte, z. B. in Kasachstan, Russland und der Türkei. Wir gehen davon aus, eines dieser Projekte im Jahr 2011 zu realisieren, welches aber nicht zwingend vollständig aus dem eigenen Cashflow finanziert werden muss. Daher werden wir der Hauptversammlung auch vorschlagen, einer deutlichen Erhöhung der Dividende zuzustimmen.“

Beate Sander: *Wer sind Ihre wichtigsten Wettbewerber national und international?*

CEO Dr. Dirk Neupert, ENVIO AG: „Im PCB-Geschäft gibt es national keine, international wenige Mitbewerber, die wiederum teilweise den großen internationalen Entsorgern zuzurechnen sind. Außerdem gibt es in manchen Ländern kleinere Anlagen, die aber eher regional tätig sind.“

Beate Sander: *Planen Sie eventuell eine Kapitalerhöhung, um eine ertragreiche Übernahme stemmen bzw. neue Märkte und Geschäftsfelder erschließen zu können?*

CEO Dr. Dirk Neupert, ENVIO AG: „Eine Übernahme planen wir derzeit nicht. Wir halten die eigene Errichtung von Entsorgungskapazitäten in neuen, ertragsstarken Märkten der Welt für vorteilhafter. Ob wir solche neuen Entsorgungsanlagen aus dem Cashflow, aus einer Kapitalerhöhung finanzieren oder über eine Mischung verschiedener Instrumente, werden wir in Abhängigkeit vom jeweiligen Investitionsobjekt entscheiden. Aufgrund unseres hohen Kapitalbestandes und der Tatsache, dass wir zudem laufend sehr hohe operative Cashflows erwirtschaften, sehen wir grundsätzlich keinen Bedarf, eine Kapitalerhöhung durchzuführen.“

④ ARISTON Real Estate AG, München: Strategischer „Buy, Hold and Sell Ansatz“ (ISIN: DE000 A0F5XM5, WKN: A0F5XM)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die ARISTON Real Estate AG, ein auf Gewerbe-Immobilien in Süddeutschland spezialisierter Bestandshalter, wurde im Jahr 2005 gegründet. Das familiengeführte Unternehmen ging Mitte Februar 2007 an den Regierten Markt, Segment General Standard, zum Ausgabepreis von 7,50 Euro an die Börse und ist zudem im m:access gelistet. Der Kurs notiert nur noch bei knapp zwei Euro – ein heftiger Absturz und weiter Weg bis zu alten Höchstkursen – großteils verursacht durch die den Immobiliensektor besonders heimsuchende Weltwirtschafts- und Finanzkrise. ARISTON konzentriert sich mit einem Investitionsvolumen zwischen 5 und 25 Mio. Euro je Objekt auf das Marktsegment der Büro-, Einzelhandels- und Logistik-Immobilien. Der Gewerbe-Immobilien Sektor leidet unter krisenbedingten Leerstandsquoten. Bei ARISTON sind es jetzt 17 %, bedingt durch den Mieterausfall in Bremen. Das Portfolio der Familienfirma besteht aus Gewerbe-Immobilien an mehreren Standorten mit einer Mietfläche von über 140.000 qm. Die schwierige Marktlage erfordert es, Expansionspläne vorerst zurückzustellen.

Das Geschäftsmodell von ARISTON auf den Punkt gebracht:

- Alle Gewerbe-Immobilien werden in Tochtergesellschaften gehalten.
- Die Holdingstruktur ist steueroptimiert; im Regelfall fällt keine Gewerbesteuer an.
- Der Erwerb erfolgt bevorzugt über share-deals (Mehrheitskauf einer Immobiliengesellschaft) zur Vermeidung von Grunderwerbssteuer.

Die Familienfirma ARISTON verfolgt einen „Buy-Hold-Sell“-Ansatz und strebt eine angemessene Fremdkapitalfinanzierung zur Erhöhung der Eigenkapitalrendite an. Im Allgemeinen werden 20 % Eigenkapital und 80 % Fremdkapital eingesetzt.

- **Buy:** Optimierung von Anschaffungskosten und Kaufpreisen
- **Hold:** Generierung von Cashflow während der Halteperiode
- **Sell:** Realisierung von Wertsteigerungen beim Verkauf mit einer durchschnittlichen Verweildauer von etwa fünf Jahren

Da ARISTON insbesondere eine Rendite über Mieterträge erzielen will, gilt in normalen Zeiten das Geschäftsmodell im Vergleich zu einem Immobilienentwicklungs-Unternehmen als eher risikoarm. Alle Gewerbe-Immobilien werden in der Holdingstruktur in Töchtergesellschaften gehalten.

Ein Blick auf die Investitionskriterien

- Attraktive Standorte von guter Qualität in deutschen Städten sowie Ballungszentren bevorzugt im süddeutschen Raum
- Konzentration auf Gewerbe-Immobilien, insbesondere Büro-, Einzelhandels-, Lager- und Logistikimmobilien mit guter Gebäudesubstanz ohne größeren zusätzlichen Investitionsbedarf
- Investitionsvolumen von 5 bis 25 Millionen Euro pro Immobilienprojekt
- Ertragsstarke Objekte mit einer Mietrendite von sieben bis acht Prozent
- Absicherung des Cashflows durch mittel- bis langfristige Verträge mit bonitätsstarken Mietern
- Längerfristig eine vergleichsweise geringe Leerstandsquote.
- Positive Wertgutachten durch externe Sachverständige bzw. unabhängige Dritte als Absicherung für die Finanzierung

Der Blick auf die Geschäftszahlen von 2009 zeigt ein deutlich verbessertes Konzernergebnis

Der **Gewinn vor Steuern** stieg nach einem Vorjahresverlust von -5,9 Mio. Euro auf ein ausgeglichenes Ergebnis. Das **operative Ergebnis FFO (funds from operations)** blieb nahezu unverändert bei rund 2,6 Mio. Euro. ARISTON erzielte aus der **Vermietung** von Gewerbe-Immobilien rund 10,9 Mio. gegenüber 12,2 Mio. Euro im Vorjahresvergleich. Hinzu kamen **sonstige betriebliche Erträge** über 11,9 Mio. Euro. Davon stammt der Löwenanteil – immerhin 10,3 Mio. Euro – aus einer Restrukturierung von Darlehensverbindlichkeiten der Tochtergesellschaft Grundstücksverwaltung HAG. Das **Konzerneigenkapital** blieb mit 26,6 Mio. gegenüber 27,9 Mio. Euro nahezu unverändert. Der **Marktwert** der gehaltenen Immobilien ist aktuell mit 125,6 Mio. Euro anzusetzen bei einem **Vermietungsstand** von rund 83 %. Die **Restlaufzeit der Mietverträge** beträgt durchschnittlich 6,4 Jahre.

Wichtige Kennziffern von ARISTON Real Estate (ISIN: DE 000 A0F 5XM 5) vom 18. Mai 2010

Börsenlisting: m:access Börse München; General Standard Deutsche Börse AG

Branche: Bestandshalter für Gewerbe-Immobilien in Deutschland

Technische Analyse: ein durch Weltwirtschaftskrise und Börsencrash bedingter scharfer Abwärtstrend, begleitet von hoher Volatilität, einmündend in eine Seitwärtsbewegung seit 2009, danach leichter Aufwärtstrend seit Jahresbeginn 2010

IPO: 14. Februar 2007

Ausgabepreis: 7,50 €

Emissionsvolumen: 24,3 Mio. €, von denen 22,5 Mio. € der AG zufließen
Marktkapitalisierung: knapp 18 Mio. €
Eigenkapitalquote: 19,5 %
Streubesitz: ca. 35 % (65 % Familie Lorenz)
Ergebnis je Aktie: 2008: -0,42 €, 2009: 0,00 €, 2010(e): 0,10 €, 2011(e): 0,11 €
Aktueller Kurs (18. Mai 2010): 1,90 €
52-Wochen-Hoch/Tief: 3,10 €/1,50 €
Kursentwicklung 2008: -53 %
Kursentwicklung 2009: -34 %
Kursentwicklung 2010: +7 %
Dividende: für 2007: 0,30 €, für 2008: 0,00 €, für 2009(e): 0,00 €
Erlaubter Insiderhandel: keine Aktivitäten 2009/2010 bekannt
Analysteneinstufungen: GBC Investment Research AG schreibt am 02. März 2010: „Fazit: Ein attraktives Unternehmen aufgrund solider Substanz; Kurspotenzial +30 %.“

Einige Fragen an den Unternehmenssprecher Stefan Fleissner

1. Beate Sander: *Wie reagieren Sie im Einzelnen auf die noch nicht überwundene schwere Finanz- und Wirtschaftskrise sowie den heftigen Börsencrash? Haben Sie demnächst preisgünstige Zukäufe im Visier?*

ARISTON Real Estate AG: Stefan Fleissner: „Wir werden weiterhin sehr vorsichtig am Markt operieren und uns zugunsten einer hohen Liquidität eher auf die Stabilisierung und Optimierung der Cashflows unserer Immobilien konzentrieren.“

2. Beate Sander: *Ihre Aktionäre leiden nicht nur unter dem heftigen Kurseinbruch gegenüber dem Ausgabepreis beim Börsengang, sondern auch unter der kompletten Streichung der Dividende. Wann planen Sie die Rückkehr in eine attraktive Dividendenpolitik?*

ARISTON Real Estate AG: Stefan Fleissner: „Mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 sind wir nach einem Verlust von über 5,8 Mio. € im Jahr 2008 wieder annähernd in die Gewinnzone gekommen. Wir haben in schwierigen Zeiten bewiesen, mit kurzfristigen Bewertungsschwankungen unserer Immobilien umgehen zu können. Operativ und unter Ausschaltung von außerordentlichen Effekten sind wir bereits jetzt profitabel und denken, diesen Weg in Zukunft fortführen zu können. So haben wir 2009 unsere Bankverbindlichkeiten um über 17 Mio. € auf nunmehr rund 91 Mio. € verringert und damit die Substanzbasis nachhaltig gestärkt. Langfristig sind wir als Dividendenzahler positioniert und wollen, wenn sich die Konjunkturlage verbessert, auch wieder Dividenden ausschütten. 2008 und 2009 war es jedoch notwendig und richtig, Liquidität im Konzern vorzuhalten.“

⑤ Nanostart, Frankfurt: “Aus kleinstem Großes schaffen”

Die im Jahr 2003 gegründete Nanostart AG mit Geschäftssitz in Frankfurt gilt als weltweit erfolgreichste Nanotechnologie-Beteiligungsgesellschaft. Das Unternehmen steigt als Wachstumsfinanzierer bei Nanotechnologiefirmen in unterschiedlichen Entwicklungsphasen ein und stellt diesen zusätzlich zum Wachstumskapital auch das eigene Management- und Kommerzialisierungs-Know-how bei der Entwicklung bereit. Die Nanostart AG mit ihrer Niederlassung in Berlin und dem Tochterunternehmen in Singapur sieht ihre Mission darin, aus jungen Nanotechnologiefirmen Marktführer zu machen. Das Management hilft den Beteiligungen dabei, ihr Potenzial auszuschöpfen und zukunftsweisende Verfahren und bahnbrechende Produkte zu entwickeln. Der Markt für nanotechnologische Produkte dürfte bis 2015 auf nahezu drei Billionen US-Dollar wachsen. Trotz der globalen Finanzkrise erwirtschaftete Nanostart im vergangenen Jahr 2009 einen Jahresüberschuss von rund 1,2 Mio. Euro. Am besten drückt der Nettoinventarwert der Nanostart AG den Erfolg des Unternehmens aus. Diese Kennzahl gibt den zum aktuellen Marktpreis bewerteten Anteil an börsennotierten Beteiligungen und die Anschaffungskosten der nicht notierten Beteiligungen nach Abschreibungen an und gilt allgemein als Gradmesser des Erfolges einer Beteiligungsgesellschaft. Nanostart konnte den Nettoinventarwert von 103 Mio. Euro Ende 2008 auf aktuell rund 140 Mio. Euro steigern.

Die Nanotechnologie als Grundlagenwissenschaft ist heute schon ein Motor für Innovationen und soll in Zukunft heute noch kaum vorstellbare Produkte und Verfahren hervorbringen. Merrill Lynch sieht die Nanotechnologie als Treiber des globalen Wachstums: *„Nanotechnologie hat das Potenzial, die nächste globale Wachstumsinnovation nach Textilien, Eisenbahn, Automobil und Computer zu werden.“* Der Vorstand der Nanotechnologie AG sieht dies ähnlich: *„Wir begreifen die Nanotechnologie als technischen Umbruch, als größte Umwälzung in Wirtschaft und Gesellschaft seit der industriellen Revolution.“*

Ein Blick auf die am 21. Mai 2010 veröffentlichten Finanzkennzahlen für 2009 und die Prognose für 2010

- Der Nettoinventarwert belief sich nach 103 Mio. Euro 2008 im Geschäftsjahr 2009 auf 132 Mio. Euro.
- Der Jahresüberschuss verringerte sich zwar gegenüber 2008 von 2,1 auf 1,2 Mio. Euro; aber damit bleibt Nanostart in jedem Geschäftsjahr profitabel.
- Für 2010 besteht das Ziel, das Portfolio zielgerichtet auszubauen und den Wert der einzelnen Beteiligungen zu erhöhen.

Die Zielsetzungen der Nanostart AG

Früh identifizieren	Nanostart identifiziert junge, innovative Nanotechnologie-Unternehmen mit großen Chancen auf herausragende Verfahren und Produkte.
Gezielt investieren	Die Firmen werden intensiv geprüft. Nanostart investiert in Phasen, in denen Wachstum und Wertsteigerung am höchsten sind.
Erfolgreich kommerzialisieren	Neben Finanzierungshilfen und Netzwerk ist Nanostart mit Management- und Kommerzialisierungs-Know-how behilflich.
Gewinnbringend veräußern	Am Ende steht der Exit, die gewinnbringende Veräußerung an Industriekonzerne, auf der Agenda.
Global agieren	Die Suche nach den besten Nanotechnologiefirmen führt zu einem internationalen Portfolio mit derzeit zehn Beteiligungen.

Eine erfolgreich platzierte Kapitalerhöhung bei institutionellen Investoren unter Ausschluss des Bezugsrechts für Altaktionäre

Wie das Unternehmen am 30. März 2010 meldete, wurde das Grundkapital von 5,61 Mio. Euro um 330.000 Euro auf nunmehr 5,94 Mio. Euro erhöht. Die Mittel aus der Aktienplatzierung von rund 8 Mio. Euro fließen vollständig der Gesellschaft zu. Die Mittel werden für Investitionen in neue vielversprechende Nanotechnologie-Beteiligungen verwendet.

Was bedeutet Nanotechnologie? Ein anschaulicher Vergleich

Der Mensch stößt mit dem Schlüssel Nanotechnologie das Tor zu völlig neuen Produkten und Verfahren auf. Sie können dazu dienen, die mit der stetig wachsenden Weltbevölkerung verbundenen Herausforderungen und Probleme zu meistern. Die Nanotechnologie hält die passenden Werkzeuge bereit, um in der Industrie, der Energie- und Umwelttechnik sowie im Gesundheitswesen innovative Verfahren und Produkte zu realisieren. So riesig wie die Erde im Vergleich zu einem Fußball ist, ungefähr so lässt sich das Volumen des Spielgeräts gegenüber einem Nanopartikel verdeutlichen. Ein Nanometer ist der millionste Teil eines Millimeters. Es ist die Dimension der Faser eines Haares, das fünfzigtausendmal gespalten wird. Die Natur gilt als Vorbild. Genau wie Kohlenstoff je nach atomarem Aufbau die Graphitmine eines Bleistiftes bildet oder ein kostbarer Diamant wird, bauen Techniker aus atomaren und molekularen Bausteinen neuartige Materialien mit erstrebenswerten, aber auf herkömmliche Art nicht zu verwirklichenden Eigenschaften zusammen. Besonders faszinierend an der Nanotechnologie ist die Tatsache, dass sie Materialeigenschaften über die Größe der darin verwendeten Partikel gezielt beeinflussen kann. (Quelle: Nanostart AG: „Aus kleinstem Großes schaffen“)

Ein Blick auf das Profil einiger Beteiligungsgesellschaften der Nanostart

ItN Nanovation AG	ItN Nanovation entwickelt innovative keramische Produkte wie Filtersysteme und Beschichtungen für industrielle Großabnehmer. Anwendung finden die Filtersysteme bei der Aufbereitung von Abwässern zu wieder verwendbarem Brauchwasser, der Vorreinigung zur Meerwasserentsalzung oder in der Getränkeindustrie sowie zur Trennung von Wasser und Öl.
BioMicro Systems	BioMicro entwickelt und vermarktet Bioanalysetools, sogenannte Biochips, mit denen Bioproben (u. a. DNA-Analysen) zuverlässiger, schneller und mit deutlich weniger Probenmaterial durchgeführt werden können. Der Verkauf der Hauptproduktserie MAUI an den Weltkonzern Roche sorgte Anfang 2010 für viel Aufsehen.
Curiox Biosystems	Curiox entwickelt Bioanalyseinstrumente, die eine Miniaturisierung von wässrigen Bioproben in der Wirkstoffforschung und Diagnostik ermöglichen und einen Milliardenmarkt adressieren.
BioMers	Das Medizintechnikunternehmen BioMers stellt mit Nanofasern verstärkte, weltweit einzigartige stabile Verbundkunststoffe für zahnmedizinische Anwendungen her.
MagForce Nanotechnologies AG	Mit Spannung wird die Zulassung für die Nano-Krebs-Therapie des Medizintechnikunternehmens MagForce erwartet. Nach 22-jähriger Forschung und Entwicklung wächst die Hoffnung auf einen Quantensprung in der Medizin. Ende letzten Jahres wurde die hohe Wirksamkeit und Verträglichkeit der Therapie bei der Anwendung am Glioblastom nachgewiesen.

Kennziffern Nanostart (WKN: A0B 9VV, ISIN: DE000 A0B 9VV 6) unter Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2010

Branche: Venture Capital mit Fokus auf Nanotechnologie-Unternehmen

Charttechnik: Ein volatiler, aber dennoch konstanter Aufwärtstrend, bei ca. 11 € im Frühjahr 2009 gestartet bis zum jetzigen Kursniveau von rund 22 €

Börsenlisting: Entry Standard der Börse Frankfurt

Börsenwert: ca. 127 Mio. €

Streubesitz: 26,7 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis (KBV): 6,37

Eigenkapitalquote: 71 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 26,65 €/10,45 €

Kursentwicklung 2009: +143 %

Kursentwicklung 2010: +41 %

Aktueller Kurs (20. Mai 2010): 22,00 € (Xetra)

Ergebnis je Aktie: 2009: 0,18 €, 2010(e): 0,80 €, 2011(e): 0,95 €

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) 2011(e): 25,7

Dividende: 2009: 0,00 €, **Dividende:** 2010/2011(e): 0,00 €

Zulässige Insider-Transaktionen 2009/2010: Keine Transaktionen der Führungsspitze bekannt

Aktuelle Analysteneinschätzungen: Eine aktuelle Kaufempfehlung

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Marco Beckmann

Beate Sander: *Es sieht so aus, als ob Sie mit Ihren Beteiligungen die schwere Weltwirtschaftskrise nahezu unbeschadet überstanden haben – zumindest mit Blick auf die imponierende Kursentwicklung Ihrer Aktie. Wie haben Sie die Finanzkrise erlebt, und wie haben Sie diese gemanagt?*

Nanostart AG, CEO Marco Beckmann: „Auch die Nanostart bekam die Auswirkungen der globalen Finanzkrise zu spüren. Besonders deutlich zeigte sich das bei unserer Beteiligung **ItN Nanovation**. Das Unternehmen geriet als Folge von Auftragsstornierungen aus dem Nahen Osten ins Schlingern und benötigte neues Kapital, um das Geschäft weiterführen zu können. In einer Situation wie dieser muss entschlossen gehandelt werden. Wir tauschten konsequent das Management aus und schickten ein erfahrenes Investment-Team als Übergangsmanagement in das Unternehmen. Mit umsichtigen Maßnahmen führten die Nanostart-Manager die ItN Nanovation souverän aus der Krise. Das Unternehmen erholte sich danach schnell. Heute sehen wir eine sehr positive Entwicklung; und es freut uns, wie hervorragend die auf Joint Ventures basierende Marketingstrategie des neuen Vorstands Lutz Bungeroth aufgeht.

Die Erfahrungen, die wir in der Krise machten, bestätigen uns, dass wir die richtige Strategie verfolgen. Wir minimieren unser Risiko dadurch, dass wir weltweit in die unterschiedlichsten Branchen investieren. Außerdem können wir, wie das Beispiel ItN zeigt, durch die Nähe zu unseren Portfolio-Unternehmen und das laufende Reporting schnell auf Krisensituationen reagieren. Das ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Unsere Investment-Manager haben im vergangenen Jahr wieder exzellente Arbeit geleistet. Auch ihnen verdanken wir, dass die Nanostart AG gestärkt aus der Finanzkrise hervorgeht.“

Sie sprechen davon, dass in Ihrem US-Portfolio gegenwärtig viel Bewegung herrscht. Was macht hier Hoffnung?

„Bewegung herrscht zum Beispiel bei unserer Beteiligung **Nanosys**. Sie hat ihre Solar-Expertise strategisch in eine Tochter ausgelagert und Lizenzvereinbarungen mit der QuantuMDx Group, einem internationalen Biotech-Unternehmen, getroffen. Auch die **Lumiphore**, hier sind wir Lead-Investor, verbuchte einen wichtigen Kommerzialisierungserfolg als Partner der Brahms AG, die zum Milliardenkonzern Thermo Fisher Scientific gehört.

Bezüglich Transaktionen meldete unsere Beteiligung **BioMicro** vor wenigen Wochen einen erfolgreichen Asset Deal mit dem **Weltmarktführer Roche**. Sie hat ihr Hauptprodukt, die gesamte MAUI-Systemlinie, an Roche veräußert. Beim MAUI-System geht es um die DNS-Analyse mit Hilfe sogenannter Biochips. Bislang wurden weit über 1.000 MAUI-Systeme an Kunden weltweit verkauft. Darunter befinden sich führende Pharmaunternehmen sowie renommierte Universitäten wie Stanford, die Harvard Medical School und Forschungsinstitute weltweit. Die Übernahme der gesamten Linie durch Roche zeigt, wie unser Geschäft funktioniert: Wir nehmen großen Konzernen das Risiko ab, das in der Entwicklung eines neuen Produkts oder Verfahrens steckt, bis es marktreif vorliegt bzw. sich schon am Markt bewährt hat. Reife innovative Produkte und Verfahren können dann ohne Risiko von Konzernen gekauft werden. Für uns ist das der Punkt, an dem wir unsere Gewinne realisieren.“

Beate Sander: Ich zitiere Sie mit Blick auf Ihre Beteiligung MagForce. Sie sprechen dort von frischem Wind im hart umkämpften Milliardenmarkt Onkologie: „Die großartigen Ergebnisse der Zulassungsstudie, in der das mediane Überleben von todkranken Patienten mit dem häufigsten bösartigen Hirntumor von 6,2 auf 13,4 Monate verlängert wurde, lassen auf eine spannende Entwicklung hoffen.“ Der Zulassungsantrag ist bereits eingereicht, ein Ergebnis wird noch in der ersten Jahreshälfte erwartet. Welche Bedeutung hat die Zulassung der Nano-Krebs-Therapie der MagForce für die Nanostart? Wie geht es danach für die MagForce weiter?

„Die von unserer Tochter **MagForce** erwartete Zulassung der Nano-Krebs-Therapie ist aktuell eines der spannendsten Ereignisse in unserem Portfolio. Nach mehr als 22 Jahren Forschung und Entwicklung stünden wir damit heute unmittelbar vor einem Quantensprung der Nanotechnologie im Bereich der Medizin. Die Zulassung der Nano-Krebs-Therapie wäre nicht nur ein Ereignis von wirtschaftlicher, sondern auch von gesellschaftlicher Relevanz. Krebs zählt zu den schlimmsten Geißeln der Menschheit. Die großartigen Ergebnisse der Wirksamkeitsstudie machen Hoffnung.

Nach der Zulassung kann die EU-weite Kommerzialisierung der Therapie beginnen. Die Vorbereitungen hierfür – Gespräche mit möglichen Kommerzialisierungspartnern und Verhandlungen mit Krankenkassen – laufen bereits. Wir sind froh, dass wir für diese anspruchsvolle Aufgabe den erfahrenen Manager Dr. Peter Heinrich als Vorstand der MagForce gewinnen konnten. Er verfügt aus seiner langjährigen Tätigkeit in führenden Positionen der Life Sciences-Industrie auch über ein enges Netzwerk zur Industrie und zum Kapitalmarkt.“

⑥ YOC GROUP, Berlin: “Passion for mobile“

Ein Zitat aus dem Geschäftsbericht 2009

„Als europaweit führendes Unternehmen im Bereich Mobile Marketing entwickeln wir den Markt durch Innovationen kontinuierlich weiter. Unsere wegweisenden Technologien zeichnen sich durch einen ausgeprägten Automatisierungsgrad aus und sorgen für die Skalierung unseres Geschäfts. Wir setzen langfristig auf Internationalisierung und globale Marktstrategien. Mobile ist unser Geschäft und unsere Leidenschaft.“

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die YOC-Gruppe mit Geschäftssitz in Berlin versteht sich als europaweit führender Full-Service-Anbieter für die Handy-Nutzung als Werbe-, Informations- und Transaktionsmedium. Der Spezialist für Handywerbung deckt die gesamte Wertschöpfungskette mobiler Geschäftsmodelle aus einer Hand ab und hat 2009 mehr als 26 Mio. Euro Umsatzerlöse erwirtschaftet. YOC verfügt über einige Standorte in sechs Ländern und arbeitet für Top-Brands, Medienhäuser, Internetportale, Mobilfunkanbieter und Finanzdienstleister. Die YOC-Gruppe mit mehreren Tochtergesellschaften und 175 Mitarbeitern steht auf vier tragfähigen Fundamenten mit den Produktbereichen Mobile Marketing, Mobile Advertising, Mobile Internet und Affiliate Marketing.

Auf der Grundlage selbst entwickelter skalierbarer Technologie-Plattformen bietet die Gesellschaft integrierte mobile Lösungen für Kunden aus sämtlichen Branchen an. Über eine geschützte Mobilisierungsplattform betreibt YOC europaweit über 500 mobile Portale und verfügt mit rund 180 Titeln im Portfolio über das größte Premium-Vermarktungsnetzwerk im europäischen Raum. Täglich sind etwa 50 Millionen mobile Werbemittelanfragen abzuwickeln. YOC gilt als Spezialist für innovative maßgeschneiderte Kampagnen. Zu den Referenzkunden bei Mobile Marketing zählen so renommierte Unternehmen wie Daimler, Kraft Foods, Nike oder Walt Disney. Die Gruppe verfügt über das reichweitenstärkste Vermarktungsnetzwerk von Mobile Portalen großer Medienmarken und Internetportalen in Europa, darunter die Verlagsgruppe Handelsblatt. Der von YOC für die Handy-Screenwerbung entwickelte AdServer macht es möglich, ihre Zielgruppen mit innovativen Werbeformen anzusprechen. YOC ist in diesem Bereich für so bekannte Firmen wie Aral, WEB.de, T-Online, FAZ.net und Tagesschau.de tätig. Die Geschäftspartner profitieren von der flexiblen Software, die die entsprechenden multimedialen Inhalte zusammenführt.

News und Glanzlichter im April 2010

Berlin, 12. April 2010: Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) verkündet: Der Markt für mobile Werbung wächst deutlich. Gegenüber 2008 hat sich die Anzahl der Werbekampagnen auf mobilen Endgeräten 2009 fast verdoppelt. Insgesamt wurden 885 mobile Kampagnen, ein Zuwachs von über 80 %, umgesetzt. An die 200 Unternehmen haben 2009 auf mobile Werbung geschaltet. *„Auch 2010 wird Mobile Advertising weiter zulegen ... mobile Werbung wird immer mehr zum Muss.“*

Berlin, 13. April 2010: Die Tochter der YOC AG, belboon, gewinnt das Business Netzwerk XING als Advertiser. XING, das bisher ein eigenständiges Partnerprogramm betrieb, will seine Affiliate-Aktivitäten stark ausbauen und künftig die Reichweite von belboon nutzen. XING vernetzt im deutschsprachigen Raum über 8,7 Mio. Geschäftsleute und Berufstätige miteinander.

Berlin, 28. April: YOC baut seine führende Marktposition weiter aus. Dazu ein Kurzkomentar von CEO Dirk Kraus: *„Durch verschiedene Maßnahmen strategischer sowie struktureller Natur haben wir unsere führende Marktposition deutlich ausgebaut ... und wichtige Meilensteine erreicht, um auf dieser Grundlage von der rasanten Wachstumsentwicklung des Marktes überdurchschnittlich zu profitieren.“*

Für das Geschäftsjahr 2010 erwartet die im Prime Standard der Frankfurter Börse gelistete YOC AG daher einen Umsatz zwischen 30 und 32 Mio. Euro und ein EBITDA von 3,0 bis 3,2 Mio. Euro.

YOC im Blickpunkt der Fachpresse ab Ende April 2010

30. April 2010, W&V: Lätta grüßt vom Handy mit YOC. Der Splash Screen Ad erlebt seine Deutschland-Premiere bei der mobilen Imagekampagne von Lätta.

04. Mai 2010, DER AKTIONÄR: Optimistischer Einblick. Dirk Kraus, Vorstandschef der Berliner YOC AG, zeigt sich zuversichtlich, dass das Umsatzwachstum von 11 % im Geschäftsjahr 2009 erst der Anfang einer rasanten Wachstumsentwicklung in den kommenden Jahren ist.

05. Mai 2010, FOCUS MONEY: Mobiles Marketing. Für die meisten Menschen ist das Handy heute ein täglicher Begleiter. Für viele Unternehmen dagegen ist das Mobiltelefon inzwischen eine willkommene Gelegenheit, ihre Kunden zu werben – immer und überall.

Finanzkennzahlen der YOC-Gruppe: Vergleich 2008/2009

Finanzposition	2009	2008	Veränderung
Umsatzerlöse	26,123 Mio. €	23,621 Mio. €	+11 %
Gesamtleistung	27,063 Mio. €	24,330 Mio. €	+11 %
EBITDA	1,025 Mio. €	2,086 Mio. €	-51 %
EBITDA-Marge	4 %	9 %	- 5 %
Ergebnis nach Steuern	-0,143 Mio. €	0,510 Mio. €	-128 %
Ergebnis je Aktie	-0,09 €	0,29 €	-128 %
Eigenkapitalquote	41 %	43 %	-2 %
Liquide Mittel	2,825 Mio. €	4,529 Mio. €	-38 %
Operativer Cashflow	2,502 Mio. €	1,895 Mio. €	+32 %
Mitarbeiter zum Jahresende	173	145	+19 %
Bilanzsumme	28,968 Mio. €	28,250 Mio. €	+3 %

Kennziffern YOC (WKN: 593 273, ISIN: DE000 593 273 5) unter Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2010

Branche: Ein führender Spezialist für Handywerbung bzw. Full-Service-Anbieter für das Handy als Werbe-, Informations- und Transaktionsmedium.

Charttechnik: Nach einer Seitwärtsentwicklung 2009 ein ab Januar 2010 einsetzender fulminanter Kursanstieg von unter 12 Euro bis auf deutlich über 40 Euro

Börsenlisting: Prime Standard der Börse Frankfurt

Börsenwert: ca. 64 Mio. €

Umsatz: über 26 Mio. €

Streubesitz: 36 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis (KBV): 5,40

Eigenkapitalquote: 41 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 45,85/10,00 €

Kursentwicklung 2009: +6,5 %

Kursentwicklung 2010: +172 %

Aktueller Kurs (20. Mai 2010): 36,70 €

Ergebnis je Aktie: 2009: -0,08 €, 2010(e): 1,03 €, 2011(e): 1,37 €

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) 2011(e): 26,8

Dividende: für 2009: 0,00 €

Dividende: 2010(e): 0,00 €

Zulässige Insider-Transaktionen 2010: Drei Transaktionen der Führungsspitze im März 2010 im Volumen von insgesamt rund 190.000 Euro

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Dirk Kraus

Beate Sander: *Ihre Ergebnisverbesserung im ersten Quartal 2010 ist beeindruckend – sicherlich insbesondere auf Ihr strategisches Konzept zurückzuführen. Was machen Sie besser als früher, und inwiefern bauen Sie Ihre Marktstellung gegenüber den Wettbewerbern aus?*

YOC AG, CEO Dirk Kraus: „Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag unser Fokus besonders auf der strategischen Weiterentwicklung der YOC-Gruppe. Diese Maßnahmen tragen jetzt schon Früchte, wie die Finanzzahlen zum ersten Quartal verdeutlichen. Mit dem umsatz- und ergebnisstärksten Quartal unserer Unternehmensgeschichte sind wir besonders erfolgreich in das Geschäftsjahr 2010 gestartet. Durch die externen Rahmenbedingungen und unsere interne Aufstellung sind wir zuversichtlich, auch in den Folgequartalen an diese Entwicklung anknüpfen zu können. Unsere einzigartige Technologiebasis und unsere hohe Innovationskompetenz werden die weitere Skalierung unserer Geschäftsbereiche vorantreiben und unsere führende Marktpositionierung in Europa stärken.“

Beate Sander: *Möchten Sie mit einfachen Worten Ihr Geschäftsmodell kurz erklären, damit es jeder Investor versteht? Mehr denn je befolgen insbesondere zahlreiche Privatanleger den Rat der Investorlegende Warren Buffett. Er empfiehlt: „Kaufe nur, was du kennst und verstehst!“*

YOC AG, CEO Dirk Kraus: „Wir sind der europaweit führende Full-Service-Anbieter für die Nutzung des Handys als Werbe-, Informations- und Transaktionsmedium. Das heißt, wir binden das Handy effizient in den Marketing-Mix der Unternehmen ein. Unsere Wertschöpfungskette reicht im Mobile Marketing von der Konzeption, Planung und Realisierung individueller Mobile Marketing Lösungen (z. B. Incentivierung von klassischen Werbemitteln und Marken-Applikationen für Smartphones) über die Erstellung und den Betrieb mobiler Internet- und Transaktionsportale (z. B. Mobile Banking) bis zur Betreuung und Vermarktung mobiler Werbeflächen. Zusätzlich betreiben wir auch das drittgrößte, erfolgsabhängig vergütete Internet-Marketing-Netzwerk im deutschsprachigen Raum unter der Marke **belboon**.“

Sie haben 175 Mitarbeiter in Lohn und Brot. Mögen Sie sich kurz zu Ihrer Unternehmenskultur und Ihren Leitrichtlinien äußern? Immer mehr Investoren interessieren sich für die ethisch-sozial-ökologischen Standards.

YOC AG, CEO Dirk Kraus: „Die Branche des Mobile Marketings ist geprägt durch sich kontinuierlich verändernde technologische Gegebenheiten und daraus resultierende neue Geschäftsmöglichkeiten. Ein Unternehmen kann in diesem Umfeld nur dann erfolgreich sein, wenn es über Mitarbeiter verfügt, die diese Entwicklungen mittragen und in ihrem Handeln aufgreifen. Dies wiederum erfordert ein Arbeitsklima, das entsprechende Freiräume lässt und damit eigenständiges, unternehmerisches und kreatives Denken fördert. Wir legen daher Wert auf eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, einfachen Wegen und relativ freier Zeiteinteilung.“

Das dadurch innerhalb der YOC AG entstandene Arbeitsumfeld erlaubt seinen Mitarbeitern, eigene und vor allem auch unkonventionelle Ideen einzubringen, zu verwirklichen und damit Innovationen zu generieren. Diese offene Unternehmenskultur schafft zudem eine starke Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen.“

7 DATA MODUL, München: display and system solutions

DATA MODUL, europäischer Marktführer in der Displaytechnik, größter unabhängiger Display-Technologiepartner, stellt sich vor

DATA MODUL verfügt über die größte Display-Produktpalette unterschiedlicher Hersteller und hat sich durch Konzentration auf Flachdisplays zum führenden Lösungsanbieter in dieser Branche entwickelt. Dazu das Kurzportrait vom Vorstand: *„Unsere Stärke liegt in Design-In-Projekten mit Fokus auf Eigenentwicklungen, zertifiziertem Zubehör und Dienstleistungen. Unsere Produkt Marketing- und Applikationsingenieure verfügen über ein umfangreiches Wissen in den unterschiedlichsten Displaytechnologien. Das richtige Produkt, zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen Qualität, zum wettbewerbsfähigen Preis anbieten, ist unsere Mission.“*

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die 1972 gegründete und seit 2003 im Prime Standard der Deutschen Börse gelistete DATA MODUL AG mit Geschäftssitz in der Landeshauptstadt München entwickelt, produziert und vertreibt innovative Flachdisplays, Bildschirme, elektronische Baugruppen und komplette Informationssysteme. Der Konzern verfügt über Außenbüros und Tochtergesellschaften in Düsseldorf, Hamburg, Birmingham, New York, Paris, Madrid und Mailand. Zeitweilig gehörte die Aktie von DATA MODUL dem eher klassisch ausgerichteten SDAX an. Die wichtigsten Märkte für das mit viel Erfahrungsschatz und Kompetenz ausgestattete Unternehmen sind Informationselektronik – Medizintechnik – Industrieelektronik – Kfz-Elektronik – Messdatenerfassung – Point of Sales – Telekommunikation. DATA MODUL beschäftigt derzeit 270 Mitarbeiter und schafft mit Stärkung des Teamgedankens durch eine offene Führungskultur ein Umfeld, in dem sich die Mitarbeiter wohl fühlen, motiviert arbeiten und beste Leistungen erbringen können. DATA MODUL legt auf qualifizierte Mitarbeiter mit Persönlichkeit großen Wert. Bei der Hauptversammlung am 11. Mai 2010 wurde die Ausgabe von Gratis- bzw. Berichtigungsaktien im Verhältnis von 10:1 angekündigt.

Ein Blick auf die sehr erfreulichen Finanzaufgaben im 1. Quartal 2010

- Die Umsatzerlöse wuchsen im 1. Quartal 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,1 % von 27,9 Mio. auf 28,2 Mio. Euro.

- Der **Auftragseingang** verbesserte sich im ersten Vierteljahr 2010 um 11,7 % von 26,4 Mio. auf 29,5 Mio. Euro, während der **Auftragsbestand** von 62,1 Mio. auf 65,1 Mio. Euro wuchs.
- Das **EBIT** erhöhte sich um stolze 150 % von 0,6 Mio. auf 1,5 Mio. Euro, während das **EBT** sogar um 250 % von 0,4 auf 1,4 Mio. Euro nach oben schnellte.
- Der **Jahresüberschuss** stieg im 1. Quartal 2010 von 0,4 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 0,9 Mio. Euro – deutlich mehr als nur eine Verdoppelung.

Finanzkennzahlen DATA MODUL: erstes Quartal 2009/2010

Finanzposition (IFRS)	Q1 2010	Q1 2009	Veränderung
Umsatzerlöse	28,2 Mio. €	27,9 Mio. €	+1,1 %
Auftragseingang	29,5 Mio. €	26,4 Mio. €	+11,7 %
Auftragsbestand	65,1 Mio. €	62,1 Mio. €	+4,8 %
EBIT	1,5 Mio. €	0,6 Mio. €	+150 %
Jahresüberschuss	0,9 Mio. €	0,4 Mio. €	+125 %
Investitionen	0,2 Mio. €	0,2 Mio. €	0,0 %
Mitarbeiter	270	305	-11,5 %
Ergebnis je Aktie	0,30 €	0,14 €	+114 %

Unternehmensziele und Ausblick für das Gesamtjahr 2010

Ein Zitat aus DATA MODUL „Investor News“ vom 10. Mai 2010: „Für das laufende Jahr haben wir uns die Steigerung des Ertrages und unseres Unternehmenswertes vorgenommen. Wir verfügen über eine gute finanzielle Basis (Eigenkapitalquote 49,5 %), eine langfristige Finanzierung sowie eine klare Unternehmensstrategie. Wir werden die DATA MODUL AG weiter globalisieren, Märkte konsolidieren und interessante Technologien in unser Portfolio aufnehmen. Die Hauptzielrichtung der Aktivitäten ist die weitere Fokussierung auf den Geschäftsbereich Industrie. Dabei setzen wir auf ein organisches Wachstum, das wir aus unserem Cashflow finanzieren können.“

**Kennziffern DATA MODUL (WKN: 549 890, ISIN: DE000 549 890 1)
unter Auswertung Datendatei BÖRSE ONLINE, 18. Mai 2010**

Branche: Europäischer Marktführer für Display-Technologie, Entwickler von innovativen Flachdisplays, Bildschirmen, kompletten Informationssystemen

Charttechnik: Nach der Seitwärtsentwicklung 2009 ein ab Januar 2010 bei 7,5 Euro einsetzender von hoher Volatilität begleiteter Aufwärtstrend auf jetzt 10 Euro
Börsenlisting: Prime Standard der Deutschen Börse Frankfurt
Börsenwert: ca. 36 Mio. € **Umsatz 2009:** über 98 Mio. €
Streubesitz: 66 %
Kurs-Buchwert-Verhältnis (KBV): 1,25
Eigenkapitalquote: knapp 51 %
52-Wochen-Hoch/Tief: 10,50 €/7,25 €
Kursentwicklung 2009: +12,5 % **Kursentwicklung 2010:** +23 %
Aktueller Kurs (18. Mai 2010): 10,20 €
Ergebnis je Aktie: 1. Quartal 2010: 0,30 €
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) 2011(e): 20,4
Gratisaktien im Verhältnis 10:1

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Dipl.-Ing. P. Hecktor

Beate Sander: *Sie sind fast 40 Jahre am Markt und haben die schwerste Finanz- und Weltwirtschaftskrise seit Bestehen der Bundesrepublik erwartungsgemäß auch nicht ganz unbeschadet überstanden. Was haben Sie daraus gelernt? Was können und wollen Sie künftig besser machen?*

DATA Modul, CEO Peter Hecktor: „Im zweiten und dritten Quartal 2009 erlebten wir einen massiven Umsatzeinbruch im Vergleich zum ersten Quartal. So eine Finanz- und Wirtschaftskrise habe ich noch nicht erlebt, obwohl ich schon auf elf Rezessionen zurückblicken kann. Wir haben schnell und entschlossen auf die Krise reagiert und werden das auch in Zukunft wieder tun, wenn es erforderlich sein sollte.“

Beate Sander: *Sie blicken für das Gesamtjahr 2010 zuversichtlich nach vorn. Worauf stützen Sie Ihre positive Einschätzung? Geht es auch darum, den Wettbewerbern Marktanteile abzunehmen, weitere Marktnischen zu erobern und Ihre neue innovative Displaytechnik voranzutreiben?*

DATA Modul, CEO Peter Hecktor: „Die Weltwirtschaft scheint sich schneller zu erholen als zunächst vermutet. Der positive Trend des vierten Quartals 2009 setzte sich im ersten Quartal 2010 fort. Besonders stark profitieren unsere Abnehmerbereiche Automotive, Industrie, Medizin und Gaming. Wir haben 2009 eine Produktoffensive im Geschäftsbereich Industrie gestartet und damit die Aufwendungen in Forschung und Entwicklung um 42 % auf 2,6 Mio. Euro gesteigert. So haben wir zum Beispiel ein Touch Screen System für Industrieanwendungen entwickelt, wie wir es vom Apple iPhone für kleinere Displays kennen.“

Ihr Aktienkurs liegt bei etwa 10 Euro. Für 2009 schütten Sie keine Dividende aus. Für 2010 sind – siehe BÖRSE ONLINE – 0,10 Euro geplant. Wem nützt eine solch minimale Ausschüttung? Sind da die Auszahlungsmodalitäten nicht viel teurer als der Ertrag zumindest für den Privatanleger?

DATA Modul, CEO Peter Hecktor: „Data Modul ist seit 1989 und somit über 21 Jahre an der Börse und berichtet von Anfang an quartalsmäßig. Data Modul hat im Jahr 2005 0,20 Euro, 2006 0,50 Euro, 2007 0,60 Euro und 2008 0,45 Euro Dividende bezahlt. Aufgrund des schlechten Ergebnisses im Jahr 2009 haben wir anstatt einer Bardividende Gratisaktien im Verhältnis 10:1 ausgegeben, da wir die Bardividende ergebnisabhängig bezahlen. Im ersten Quartal 2010 hat Data Modul einen Gewinn von 0,30 Euro je Aktie erzielt.“

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

Lehrbeauftragte der EBZ Business School, Bochum

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

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

Beate Sander: „Stock Picking mit Nebenwerten“

Börsen Medien Verlag, Kulmbach, Sommer 2007, 312 Seiten, 27,50 Euro

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

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

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

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27,00 € ;
Akademie E.ON Konzern, Buch des Monats März 2009, Position 1

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN AB DER KRISE“

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, ca. 448 S., Erscheinungstermin im Herbst 2010, ca. 30 €

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

FinanzBuch Verlag, Neuerscheinung, Ende April 2009, 220 S., 25 € – aufgenommen in die Edition von BÖRSE ONLINE (eine Art „Ritterschlag“)

Sander/Fath/Leiner: „Nachhaltig investieren in Sonne – Wind – Wasser – Erdwärme und Desertec“

FinanzBuch Verlag, 496 Seiten, reich bebildert, Erscheinungstermin Ende März 2010 – aufgenommen in die Edition von BÖRSE ONLINE