

Sanders CdC-Kommentar: Gerade im Crashmonat Oktober viel Anlagepotenzial mit verborgenen Perlen im Nebenwertebereich

Wie bereits zur schönen Tradition geworden, lädt die CdC Capital AG alljährlich im Mai und Oktober insbesondere institutionelle Finanzexperten zu ihren beliebten Kapitalmarkt-Konferenzen „SEVEN SINS – SEVEN CHANCES“ im Münchner Lenbach ein. Auf der 14. Konferenz am 20. Oktober stellten sieben chancenreiche Mittelständler, darunter zwei SDAX-Unternehmen, ihr interessantes Geschäftsmodell vor. Es war eine besonders spannende Veranstaltung, gewürzt mit Firmenvorständen von hoher rhetorischer und fachlicher Kompetenz. Da machte es Spaß, dabei zu sein.

An erster Stelle ist der **SDAX-Konzern Grammer AG** aus Amberg zu nennen, der Spezialist für Fahrer- und Passagiersitze sowie von Komponenten und Systemen für die Pkw-Innenausstattung. Durch den Aufwind in der Fahrzeugindustrie setzt die Grammer-Aktie zum imposanten Sprint an. Der Aktienkurs schaffte 2010 ein Plus von rund 200 %. Das ebenfalls im SDAX gelistete Kölner Immobilienunternehmen **Colonia Real Estate AG**, ein Bestandshalter für Gewerbe- und Wohnimmobilien mit ca. 19.000 Wohneinheiten, ist auf gutem Weg. An vorderster Front ist das Vorzeigeunternehmen **euromicron AG** aus der Finanzmetropole Frankfurt zu nennen. In knapp zwei Jahren hat sich der Kurs von 8,50 Euro auf gut 21 Euro mehr als verdoppelt. Die Dividende stieg von 0,80 Euro um 20 % auf 1,00 Euro. Das einstellige KGV und das niedrige KBV deuten dennoch auf Unterbewertung hin. Dieses Beispiel zeigt, wie wichtig es ist, sich über Nebenwerte zu informieren. Eine starke Marktstellung hat sich die **ATOSS Software AG** aus München, der Spezialist für den effizienten Personaleinsatz, erarbeitet. Laut Einstufung des Börsenmagazins BÖRSE ONLINE schaffte ATOSS von 560 geprüften Unternehmen Platz 1 bei den wachstumsstärksten deutschen Software-AGs und Platz 3 bei den börsennotierten deutschen Wachstumsfirmen. Die großen Kursexplosionen finden eher selten bei den Dickschiffen im DAX statt, sondern meist bei den Mittelständlern, vergleichbar mit wendigen, flexiblen Schnellbooten.

Bei der Suche nach „verborgenen Perlen“ erscheint auch die **MI MEDIA Holdings Ltd** interessant. Das in Melbourne beheimatete Unternehmen schafft den Markteintritt in Europa und Hongkong im Bereich Internetradio- und Medienindustrie. Das seit 2007 im Freiverkehr notierte junge Wachstumsunternehmen **NanoRepro AG** aus Marburg ist als Schnelldiagnostik-Hersteller in der gesundheitlichen Planung und Vorsorge tätig. NanoRepro behauptet sich als Innovationsführer im Zukunftsmarkt der Selbstdiagnostika in der Medizin/Gesundheitsvorsorge. Interessant für Investoren erscheint auch die den Börsengang im nächsten Jahr anpeilende **e:Lumix LED Technologie GmbH** aus Augsburg.

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 der als Crash-Monat gehandelte und deshalb bei vielen Anlegern eine gewisse Furcht erzeugende Monat Oktober auch noch nicht vorbei sein. Diese Konferenz fand erneut viel Zuspruch bei den eingeladenen Finanzexperten und dürfte vor allem mutige Investoren zum Aktienkauf inspirieren. Wer sollte sich an der Aktienbörse angesprochen fühlen? Der Steckbrief lautet: Meist männlich, Schulabschluss Abitur, tätig als leitender Angestellter oder Beamter im höheren Dienst, monatliches Nettoeinkommen mindestens 4.000 Euro.

① Die Grammer AG aus Amberg, Technologieführer und Trendsetter, steht im Fahrzeug für Komfort und Sicherheit

„Was uns antreibt, ist die Leidenschaft, Qualität für Menschen zu schaffen, die in Fahrzeugen unterwegs sind. Deshalb bieten wir weltweit Produkte, die durch permanente Innovation diesem Anspruch immer besser gerecht werden. Als Partner der Fahrzeugindustrie sind wir spezialisiert auf die innovative Entwicklung und Herstellung von Fahrer- und Passagiersitzen für Nutzfahrzeuge sowie von Komponenten und Systemen für die Pkw-Innenausstattung.“

- IR-Manager Ralf Hoppe überzeugte das fachkundige Publikum mit seinem fundierten Vortrag und sehr informativen Präsentationsunterlagen.

Ein Blick auf das Geschäftsmodell und die Unternehmensziele

Das Segment „**Seating Systems**“ entwickelt und produziert weltweit Fahrer- und Passagiersitze für Land- und Baumaschinen, Stapler, LKW und Busse sowie Bahnen. Im Segment „**Automotive**“ liefert die GRAMMER AG an namhafte Pkw-Hersteller und Systemlieferanten Kopfstützen, Armlehnen und Mittelkonsolen. GRAMMER sieht eine seiner wichtigsten Aufgaben darin, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Diese Ziele werden durch Leistungsfähigkeit, Flexibilität und einen offenen Dialog unterstützt. Im ersten Halbjahr erzielte der Marktführer für Offroad-Sitze mit seinen jetzt weltweit 7.700 Mitarbeitern in 17 Ländern einen Umsatz von über 445 Mio. Euro und ein operatives Ergebnis (EBIT) von rund 15 Mio. Euro. GRAMMER hat sich das Ziel gesetzt,

- eine EBIT-Rendite von 5 % im GRAMMER Konzern zu erwirtschaften,
- ein organisches Umsatzwachstum von durchschnittlich 5 % bis 10 % pro Jahr zu erreichen und neue Marktanteile zu gewinnen.

Das erste Halbjahr 2010 überzeugt bei Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz stieg in den ersten sechs Monaten im Vorjahresvergleich um gut 30 % von 341,7 auf 444,5 Mio. Euro. Das EBIT beträgt im ersten Halbjahr 2010 jetzt +15,0 Mio. Euro nach -19,4 Mio. Euro in der Vorjahresperiode.

GRAMMER-Kennzahlen 1. Halbjahr und 2. Quartal 2010 (IFRS)

Finanzzahlen in €	Q2 2010	Q2 2009	1. Hj. 2010	1. Hj. 2009
Konzernumsatz	241,5 Mio.	169,9 Mio.	444,5 Mio.	341,7 Mio.
EBITDA	18,0 Mio.	-4,8 Mio.	27,8 Mio.	-7,1 Mio.
EBITDA-Rendite in %	7,4 %	-2,8 %	6,2 %	-2,1 %
EBIT	11,4 Mio.	-10,9 Mio.	15,0 Mio.	-19,4 Mio.
EBIT-Rendite in %	4,7 %	-6,4 %	3,4 %	-5,7 %
Ergebnis vor Steuern	9,4 Mio.	-12,4 Mio.	11,0 Mio.	-22,4 Mio.
Ergebnis nach Steuern	7,8 Mio.	-12,9 Mio.	7,9 Mio.	-22,8 Mio.
Eigenkapital	166,3 Mio.	155,2 Mio.	166,3 Mio.	155,2 Mio.
Eigenkapitalquote in %	29 %	33 %	29 %	33 %
Nettverbindlichkeiten	115,8 Mio.	95,4 Mio.	115,8 Mio.	95,4 Mio.
Investitionen	7,1 Mio.	5,7 Mio.	15,6 Mio.	14,5 Mio.
Abschreibungen	6,6 Mio.	6,1 Mio.	12,8 Mio.	12,3 Mio.
Bilanzsumme	580,7 Mio.	475,7 Mio.	580,7 Mio.	475,7 Mio.

Kurzinformation über Produktinnovationen

Auszug aus der Presse-Information, Amberg, 30. Sept. 2010: GRAMMER präsentiert Weltpremiere und Neuheiten im High-End-Sitzbereich. Es handelt sich um Produktinnovationen für die Kernmärkte Lkw und Bahn. Die Neuentwicklungen erschließen auch den Sportboot-Nischenmarkt.

Auf der IAA Nutzfahrzeuge, präsentierte GRAMMER Weiterentwicklungen der bekannten Nachrüstsitze für Lkw und Busse, die Komfort und Sicherheit für den Fahrer spürbar erhöhen. Als Sitzsystem-Lieferant für die ICE-Züge der Deutschen Bahn stellt GRAMMER auf der Innotrans in Berlin auch im Nah- und Regionalverkehr zukunftsweisende Lösungen vor. Dazu berichtet der Vorstandsvorsitzende Hartmut Müller: „Mit dieser neuen Plattform für den Regionalverkehr stellt GRAMMER den Eisenbahngesellschaften in ganz Europa ein äußerst variables, auf den jeweiligen Kundenbedarf abstimmbares Konzept zur Verfügung.“

Auf der 49. Interboot in Friedrichshafen präsentiert GRAMMER den weltweit ersten voll gefederten Sitz für Sportboote. Der „AVENTO“ überzeugt durch optimalen Fahrkomfort und kann auf den einzelnen Fahrer bestmöglich angepasst werden.

Der Ausblick für das Gesamtjahr 2010

- Der Vorstand erwartet einen Umsatzanstieg von rund 20 % gegenüber dem Vorjahr.
- Die EBIT-Rendite soll nun zwischen 3,2 % und 3,5 % liegen.
- Vor dieser angehobenen Prognose rechnete das Management mit einem höheren Umsatz von 10 % und einer EBIT-Rendite von 3 %.

Zusammenfassung und Vision für die nächsten Jahre

- Technologieführer und Trendsetter für innovative Sitzsysteme
- Führende Marktposition für Pkw-Innenausstattung
- Weltweite Standorte in allen wichtigen Märkten
- Fortsetzung der erfolgreichen Neuausrichtung und Fixkostensenkung
- Hohes Wachstumspotenzial bei Konsolen und Lkw-Sitzen
- Solide Bilanz und Finanzlage
- Fokussierung auf Wachstumssegmente in Asien und NAFTA
- Erschließung neuer Märkte
- Wettbewerbsvorteile durch Elektronikkomponenten

Die wichtigsten Kennziffern von GRAMMER (WKN: 589 540) unter Auswertung der Datendatei von Börse Online (Mitte Oktober 2010)

Branche: Nutzfahrzeug- und Automobilzulieferer (Pkw, Lkw, Traktoren, Stapler, Baumaschinen, Bahnen)

Technische Analyse: Nach dem scharfen Absturz auf ein Kursniveau von nur noch 2,50 Euro im März 2009 ein ungebrochener, extrem starker Aufwärtstrend mit neuen Jahreshochständen auf ein derzeitiges Kursniveau von rund 17 Euro

Börsensegment: Geregelter Markt, Prime Standard, Index: SDAX

Börsenwert: ca. 200 Mio. €

Buchwert je Aktie: 14,34 Euro

Eigenkapitalquote: 30 %

Erwartetes KGV für 2011: 10,1

Ergebnis pro Aktie: 2008: 1,38 €, 2009: -2,77 €, 2010(e): 1,35 €, 2011(e): 1,80 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 20,00 €/5,30 €

Kursentwicklung 2010: ca. +210 %

Aktueller Kurs (20. Oktober 2010): 19,50 €

Dividende für 2008 und 2009: 0,00 Euro

Vorstandsvorsitzender: Hartmut Müller

Kontakt: IR-Manager Ralf Hoppe Ralf.Hoppe@grammer.com

investor-relations@grammer.com www.grammer.com

Zwei Fragen an Herrn Ralf Hoppe, den Leiter Investor Relations von GRAMMER

Beate Sander: *Im Frühjahr 2009 stürzte Ihre Aktie auf 2,50 Euro ab. In diesem Jahr – gestützt vom Aufwind in der Automobilindustrie – entwickelt sich Ihre Aktie mit einem Kursplus von deutlich über 200 % auf knapp 20 Euro noch viel besser als der Markt. Worauf beruhen Ihre beeindruckenden Erfolge? Was haben Sie aus dem desolaten Vorjahr 2009 gelernt?*

VP Investor Relations Ralf Hoppe, GRAMMER: „Ich denke, wir haben unsere Hausaufgaben ganz ordentlich gemacht. Wir haben das Unternehmen ohne fremde Hilfe nicht nur sicher durch die Finanz- und Wirtschaftskrise geführt, sondern die Grammer-Gruppe schlanker, effizienter und profitabler ausgerichtet. Grammer ist weltweit gut aufgestellt, um von dem Wachstum vor allem in den Schwellenländern zu profitieren. Wir werden unsere Position als globaler Player und Trendsetter in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie gezielt stärken und ausbauen. Zurzeit sind wir mit der Entwicklung des Aktienkurses auf aktuell knapp 20 Euro wieder etwas besser bewertet. Der Kapitalmarkt scheint unsere Bemühungen und strategische Ausrichtung zu honorieren, GRAMMER effizienter und profitabler aufgestellt zu haben.“

Können Ihre Aktionäre nach den glänzenden Geschäftszahlen im ersten Quartal 2010 nach 2007 mit einem erneuten Start in eine verlässliche Dividendenpolitik rechnen?

VP Investor Relations Ralf Hoppe, GRAMMER: „Die Stärkung des Eigenkapitals hat 2010 Priorität. Mittelfristig wollen wir jedoch wieder ein Dividendenwert werden.“

② Colonia Real Estate, der SDAX-Bestandshalter für Wohnimmobilien, meistert die Krise (WKN: 633 800)

Ein Zitat von Stephan Rind, Vorstandsvorsitzender des Kölner Immobilienunternehmens Colonia Real Estate: „Vor dem Hintergrund der positiven operativen Entwicklung des Immobilienbestands, der realisierten Kostensenkungen im Bereich der Verwaltung sowie der stabilen Finanzierungsstruktur sehen wir uns für das laufende Geschäftsjahr 2010 gut aufgestellt, um Chancen am deutschen Immobilienmarkt erfolgreich nutzen zu können. Der kontinuierliche Abbau des Leerstandes und steigende Mieteinnahmen, insbesondere in den modernisierten Beständen, sollten zu einer zunehmenden Verbesserung des Cashflows und zu einer langfristigen Wertsteigerung führen. Nachhaltiges, profitables Asset-Management für unsere eigenen, aber auch für Wohnimmobilienbestände Dritter wird ein weiterer Schwerpunkt des Geschäftsmodells 2010 darstellen.“

IR-Managerin Claudia Kellert und Finanzvorstand Volker Lemke traten gemeinsam auf. Nur schade, dass keine Präsentationsunterlagen bereit gestellt wurden.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

- Die im SDAX notierte Colonia Real Estate AG zählt mit ca. 19.000 Wohneinheiten und über 2,1 Milliarden Euro Assets zu den führenden börsennotierten Immobilien-Investment- und Dienstleistungsgesellschaften.

Das integrierte Geschäftsmodell fußt auf zwei Säulen: Das Investmentsegment konzentriert sich bei dem aktiven Bestandshalter auf den Erwerb und die Bewirtschaftung renditestarker Wohnimmobilienportfolios. Hinzu kommen Co-Investments im Gewerbe- und Wohnimmobilienbereich mit renommierten Partnern. Die zweite Säule bildet das **Segment Service**. Die Colonia Real Estate erfasst modulartig alle Dienstleistungen entlang des Lebenszyklus einer Immobilie. Dazu zählen neben dem renditeorientierten Asset Management auch der Vertrieb und die Privatisierung von Wohnimmobilien im gesamten Bundesgebiet.

Auszüge aus der Pressemitteilung vom 24. Sept. 2010 zum Wohneigentumsreport 2010: Die Wohnungsverkäufe ziehen wieder an

- Die Anzahl der Verkäufe in deutschen Großstädten stieg um 5,6 %, der Umsatz erfreulicherweise sogar um 12,6 %.
- Berlin führt mit den meisten Verkäufen, allerdings mit leicht rückläufiger Tendenz (-7,5 %). München liegt mit zweistelliger Zuwachsrate wieder vorn mit den höchsten Umsätzen und den teuersten Wohnungen (+22,8 %).

- Eine Studie in 82 deutschen Städten bestätigt den Trend zur Investition in Sachwerte, wozu Immobilien, Aktien und Edelmetalle zählen.

Unternehmensmeldung vom 30. September 2010

Colonia Real Estate und GSW Immobilien verlängern ihre Zusammenarbeit. Die Colonia Real Estate Solutions erhielt erneut den Zuschlag zum Vertrieb von Privatisierungsbeständen der GWS Immobilien AG in Berlin bis Ende 2012.

Ein Blick auf das zweite Quartal 2010

Die Leerstandsquote verminderte sich nochmals um 0,6 % auf nunmehr 12,4 %. Bei konstanten Mieteinnahmen von 14,1 Mio. Euro sank wegen der Investitionen in Wohnimmobilien das EBITDA gegenüber der Vorjahresperiode von 8,4 auf 3,7 Mio. Euro. Die umfangreichen Investitionen sollen den Cashflow erhöhen und nachhaltig den Wert der Immobilien steigern. Trotz zusätzlicher Investitionen für Wohnungsmodernisierungen in Höhe von rund 6,0 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2010 konnte ein positiver operativer Cashflow von 0,7 Mio. Euro erzielt werden.

Colonia -Kennzahlen 1. Halbjahr und 2. Quartal 2010 (IFRS)				
Finanzzahlen in €	Q2 2010	Q2 2009	1. Hj. 2010	1. Hj. 2009
Gesamterträge (ohne Finanzerträge)	29,7 Mio. €	25,8 Mio. €	53,0 Mio. €	49,9 Mio. €
Net Rental Income (NRI)	14,1 Mio. €	15,2 Mio. €	28,1 Mio. €	30,3 Mio. €
Net Operating Income (NOI)	6,0 Mio. €	11,0 Mio. €	16,5 Mio. €	21,6 Mio. €
EBITDA	3,7 Mio. €	7,6 Mio. €	12,1 Mio. €	15,3 Mio. €
Betriebsergebnis (EBIT)	7,6 Mio. €	9,0 Mio. €	15,8 Mio. €	16,6 Mio. €
EBT	0,4 Mio. €	-1,0 Mio. €	-0,1 Mio. €	6,8 Mio. €
Konzernperiodenergebnis nach Steuern	-0,3 Mio. €	-1,4 Mio. €	-0,2 Mio. €	6,3 Mio. €

Analysteneinschätzung Bankhaus Lampe, Analyst Frank Neumann, 08. Oktober 2010: Empfehlung „Halten“, Kursziel 4,40 Euro

Fazit: „Kurstreiber könnte der Kauf weiterer Wohnimmobilien sein. Zudem belastet die Frage nach der Wandelanleihe den Aktienkurs. Leerstand: 11 bis 12 %, Anstieg der Mieteinnahmen gegenüber 2009; positiver Ergebnisbeitrag des Asset Managements; Immobilienverkauf zwischen 20 und 30 Mio. Euro.“

Adhoc-Meldung vom 13. Oktober 2010: Barkapitalerhöhung

Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen am 13. Oktober 2010 eine Barkapitalerhöhung durch Ausgabe von bis zu 2.845.990 Stückaktien unter Ausschluss des Bezugsrechts für die bisherigen Aktionäre. Die jungen Aktien werden institutionellen Investoren angeboten und sind ab dem 01. Januar 2010 voll dividendenberechtigt.

Wichtige Kennziffern von Colonia Real Estate (WKN: 633 800) unter Auswertung der Datendatei von Börse Online (Mitte Oktober 2010)

Branche: Aktiver Bestandshalter für Wohnimmobilien und Dienstleister für Bestandsimmobilien Dritter; **Geschäftsmodell** beruht auf zwei Säulen: Investment- und Service-Segment

Technische Analyse: Während die Aktie 2007 noch rund 50 € kostete, gab es 2008/2009 einen scharfen Absturz bis unter 1,50 €. 2010 zeigt der Chart im Anschluss an die beträchtliche Erholung ein Jahr zuvor eine Stabilisierung in einer Bandbreite von knapp 4 bis nahe 5 €

Börsensegment: Prime Standard, Index: SDAX

Börsenwert: 115 Mio. €

Umsatz: 123 Mio. €

Buchwert je Aktie: 8,65 € (ein Anzeichen für starke Unterbewertung)

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 0,47 € (weiteres Merkmal für niedrige Bewertung)

Kurs-Umsatz-Verhältnis: 0,94 € (je niedriger, desto besser)

Eigenkapitalquote: 29 %

Erwartetes KGV für 2011: 13,4

Ergebnis pro Aktie: 2008: -3,44 €, 2009: 0,33 €, 2010(e): 0,15 €, 2011(e): 0,30 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 5,10 €/3,60 €

Kursentwicklung 2009: +60 %

Kursentwicklung 2010: +5 %

Aktueller Kurs (20. Oktober 2010): 4,60 €

Dividende für 2008 und 2009: 0,00 Euro

Vorstandsvorsitzender: Stephan Rind **Finanzvorstand:** Volker Lemke

Kontakt: Claudia Kellert c.kellert@cre.ag ir@cre.ag www.cre.ag

Zwei Fragen an den Vorstand von Colonia Real Estate

Beate Sander: Was unterscheidet die Colonia Real Estate AG von anderen börsennotierten Immobilienunternehmen?

CEO Stephan Rind, Colonia Real Estate: „Als aktiver Bestandshalter von Wohnimmobilien in Deutschland sind wir darauf spezialisiert, so genannte ‚schwierige‘ Bestände neu zu positionieren. Was bedeutet dies? Wir kaufen bevorzugt Wohnportfolios mit Werterhöhungspotenzial, oft mit höheren Leerstandsquoten oder Neupositionierungsbedarf. Falls notwendig, sanieren wir diese Portfolios, wie z. B. in Elmshorn/Itzehoe, mit höchsten energetischen Standards. Wir reduzieren die Leerstände und positionieren die Portfolios, oft auch in enger Zusammenarbeit mit den Städten und Kommunen vollständig neu. Dies bedeutet für alle eine Gewinnsituation: Die Städte erhalten sichere und attraktive Stadtteile, die Mieter eine bessere Wohnqualität und wir als Eigentümer höhere Einnahmen und steigende Werte unserer Immobilien.“

Es gibt in Deutschland einige Immobilien-Unternehmen wie GAGFAH aus dem MDAX und VIB Vermögen aus dem m:access, die eine sehr komfortable Dividende ausschütten. Wann können bzw. wollen Sie eine Dividendenpolitik starten?

CEO Stephan Rind, Colonia Real Estate: „Grundsätzlich muss es Ziel eines jedes Wohnimmobilienunternehmens sein, eine Dividende auszuschütten. Wir werden eine Dividende jedoch nur aus dem freien operativen Cashflow auszahlen, nicht etwa aus der Substanz unserer Gesellschaft. In diesem Jahr haben wir zur Leerstandsreduzierung höhere Investitionen in unsere Wohnportfolios getätigt. Mittelfristig ist es aber wieder unser Ziel, eine Dividende an unsere Aktionäre zu zahlen.“

③ Die euromicron AG, Frankfurt am Main: zukunftsfähige Netzwerk-Infrastrukturen (WKN: 566000)

Die Anwendungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie wachsen immer mehr zusammen. Die Integration auf der Netzstruktur unterschiedlicher Übertragungsmedien erfordert hohe Innovation und Kompetenz. Euromicron meistert diese technischen und wirtschaftlichen Herausforderungen. Die Geschäftsfelder euromicron components, solutions und distributions bauen aufeinander auf und decken die komplette Wertschöpfungskette ab.

- Einer der Konferenzhöhepunkte war der ausgezeichnete Auftritt des Vorstandsvorsitzenden Dr. Willibald Späth mit seiner beeindruckenden freien Rede. Die vorzüglichen Informationsunterlagen dienten eher zum Nachschlagen. Solche rhetorischen Sternstunden sind schon allein ein Besuch wert. Umso besser, wenn sich, wie bei euromicron der Fall, ein besonders zukunftsträchtiges Geschäftsmodell hinzugesellt – sichtbar auch am deutlich gestiegenen Aktienkurs 2009 und 2010.

Das Stenogramm der Geschäftsentwicklung von euromicron

1994	Unternehmensgründung
1998	Börsengang am Neuen Markt
2000	Strategische Neuausrichtung auf das Kerngeschäftsfeld Netzwerk- und Lichtwellenleitertechnologie
2001/2002	Firmenkäufe und erste strategische Übernahmen und Sanierungen
2003/2004	Wechsel in den Prime Standard; Optimierung der Struktur; neue Zukäufe; deutschlandweite Flächenabdeckung; Komplettierung der Netzwerk-Kompetenz
2005	Abschluss der ersten Stufe der strategischen Neuausrichtung und Ausrichtung für weiteres Wachstum
2006/2008	Fortsetzung der Buy and Build-Strategie: 13 weitere Unternehmen
2009	Start der Phase: Build & Integration: Organisches Wachstum & Integration

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die euromicron AG startete mit 13 Unternehmen, die in zehn anspruchsvollen, aber unterschiedlichen Technologiemarkten tätig waren. Dr. Wilibald Späth, seit zehn Jahren Vorstandsvorsitzender, erklärte die Lichtwellenleiter- und Netzwerktechnologie als künftiges Kerngeschäft der euromicron Gruppe und setzte diese Neuausrichtung mit einer Buy-and-Build-Strategie konsequent um. Heute begeistert die euromicron AG als renommiertes Spezialist für Netzwerk- und Lichtwellenleitertechnologie und führender Komplettanbieter individueller Kommunikations- und Sicherheitslösungen die Investoren.

- Der erfolgreiche Um- und Ausbau in einen substanz- und wachstumsstarken, integrierten Konzern spiegelt sich in glänzenden Geschäftszahlen, einem steigenden Aktienkurs und einer hohen Dividende wider.

Die euromicron Gruppe deckt mit ihrem flächendeckenden Niederlassungsnetz in Deutschland und zahlreichen europäischen Standorten als Systemhaus mit Hersteller- und Distributorkompetenz die gesamte Wertschöpfungskette in diesem wichtigen Zukunftsmarkt ab. euromicron entwickelt, produziert und vertreibt Netzwerkkomponenten auf der Grundlage von Kupfer-, Glasfaser- und drahtloser Technik, ohne selbst Netzwerkbetreiber zu sein. Das Unternehmen plant, implementiert und wartet für sämtliche Anwendungen die Kommunikations-, Informations- und Sicherheitsnetze. Als Komplettanbieter baut euromicron seine Alleinstellungsmerkmale dank hoher Fachkompetenz stetig aus. Gibt es einen besseren Beweis als die Tatsache, dass 28 der 30 DAX-Unternehmen zum Kundenkreis zählen?

Ein Blick auf das Unternehmensprofil von euromicron		
Von den getrennten analog/digitalen Medien im 20. Jahrhundert zur fortlaufenden digitalen Integration im 21. Jahrhundert		
Entwicklung und Herstellung von Komponenten	Optische und hybride Verbindungen, Konfektionierungen, Switches und Kabelsysteme	Vernetzte Arbeitsplatzsysteme, Prüf- und Testeinrichtungen
Planung und Integration von Systemen und Lösungen	Sprach-, Daten- und Video-Kommunikation, konvergierende Systeme Komplettlösungen	Optische, drahtgebundene und drahtlose Netzwerke Analyse, Planung, Implementierung, Wartung, Service

Beratung und Distribution	Aktive und passive Netzwerkkomponenten, Verkabelungssysteme mit Performance-Garantie	Beratung, Training und Netzwerkanalyse
Euromicron components, solutions, distributions: Systemintegration, Komplettlösung		
Anforderungen an moderne Netzwerkstrukturen:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maximale Geschwindigkeit und Datenvolumina ➤ Bestmögliche Stör- und Abhörsicherheit ➤ Kombination sämtlicher Übertragungsmedien 		
Dazu das notwendige Knowhow von euromicron:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fundierte Fachkenntnis der einzelnen Technologien ➤ Breites Integrationswissen ➤ Hohe Entwicklungs- und Herstellerkompetenz 		

Glänzende Geschäftszahlen im ersten Halbjahr 2010

Es macht Freude, sich mit den aktuellen Geschäftszahlen zu befassen. Ein-Auszug aus dem Vorwort des Halbjahrsberichts: „Die Auftragseingänge der ersten sechs Monate in Höhe von 108,9 Mio. Euro liegen um rund 23 % über dem Vorjahr und haben erstmals in der Firmengeschichte die 100-Mio.-Marke überschritten. Durch diese solide Auftragssituation gehen wir davon aus, das gesteckte Ziel des laufenden Jahres in Höhe von 200 Mio. Umsatz zu erreichen. euromicron erzielte in den ersten sechs Monaten 2010 einen konsolidierten **Konzernumsatz** von 96,2 Mio. Euro – eine Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert von 9,6 %. Deutlich fällt auch die positive Entwicklung des **Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT)** in Höhe von 7,1 Mio. Euro aus – eine Steigerung um 15,9 %.

euromicron AG: Sechs-Monatszahlen 2010 und 2009 (IFRS)		
Finanzzahlen	01.01.10 bis 30.06.2010	01.01.09 bis 30.06.2009
Umsatzerlöse	96,2 Mio. €	87,7 Mio. €
Operatives betriebliches Ergebnis (EBIT)	10,1 Mio. €	9,8 Mio. €
EBIT-Rendite	7,4 %	7,0 %
Ergebnis vor Ertragssteuern	5,8 Mio. €	4,9 Mio. €
Periodenüberschuss	4,1 Mio. €	3,3 Mio. €
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,82 €	0,74 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,79 €	0,72 €

Ein Blick auf den Pressespiegel September 2010

Mit „Made in Germany“ von Berlin bis Dubai (VAE): euromicron demonstriert internationale Präsenz und technologischen Führungsanspruch

Die euromicron-Gruppe startet mit der InnoTrans in Berlin zuversichtlich in den „Messe-Herbst 2010“ und präsentiert ihre Kompetenz in der Realisierung von Netzwerkinfrastrukturen speziell für die Schiene. Vorstand Thomas Hoffmann erläutert: *„Zukunftsweisende Mobilität auf der Schiene geht einher mit zukunftssicheren Datennetzen zur Lenkung, Steuerung und Kontrolle des Verkehrs. euromicron plant und implementiert seit Jahren hochverfügbare IT-Lösungen, die speziell für den Einsatz im Bahn- und Verkehrsbereich zertifiziert sind.“*

Die euromicron AG übernimmt das NEC-Telefoniegeschäft für Deutschland und optimiert das Portfolio ihrer Unified-Communications-Lösungen

NEC, der weltweit drittgrößte Anbieter von Kommunikationssystemen im Geschäftskundenbereich, überträgt die Repräsentanz für das Telefoniegeschäft in Deutschland auf euromicron. Paul Kievit, Präsident der NEC Unified Solutions, meint: *„Die euromicron-Gruppe ist ein starker strategischer Partner, mit dem wir unsere Wachstumsstrategie in Deutschland konsequent umsetzen können.“*

Die wichtigsten Kennziffern von euromicron (WKN: 566 000) unter Auswertung der Datendatei von Börse Online (Mitte Oktober 2010)

Branche: Netzwerk- und Lichtwellenleitertechnologie, Komplettanbieter individueller Kommunikations- und Sicherheitslösungen

Technische Analyse: 2008 massiver Abwärtstrend, verursacht durch Finanzkrise und Börsencrash, danach dauerhafter Aufwärtstrend mit starker Kurserholung

Börsensegment: Prime Standard

Börsenwert: ca. 110 Mio. €

Eigenkapitalquote: 43 %

Streubesitz: 54 %

Umsatz: ca. 188 Mio. €

Erwartetes KGV für 2011: 8,3 (Anzeichen für niedrige, faire Bewertung)

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 1,43 (je niedriger, umso günstiger)

Kurs-Umsatz-Verhältnis: 0,57 (je niedriger, umso günstiger)

Ergebnis pro Aktie: 2008: 2,00 €, 2009: 2,40 €, 2010(e): 2,45 €, 2011(e): 2,50 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 21,80 €/12,85 €

Kursentwicklung 2009: +50,5 %

Kursentwicklung 2010: +40 %

Aktueller Kurs (20. Oktober 2010): 21,40 €

Dividende für 2008: 0,80 €, Dividende für 2009: 1,00 € = +25 %

Dividendenrendite aktuell: ca. 4,5 %

Aktuelle Analysteneinstufungen: BÖRSE ONLINE, Ausgabe 39/2010: Einschätzung „Kaufen“, Kursziel: 24,00 Euro

Vorstandsvorsitzender: Dr. Willibald Späth

Kontakt: IR-Kontakt Ulrike Hauser hauser@euromicron.de

www.euromicron.de

Zwei Fragen an den Vorstandsvorsitzenden, Herrn Dr. Willibald Späth, von euromicron

Beate Sander: Wo sehen Sie Ihre wichtigsten Alleinstellungsmerkmale? Was machen Sie besser als die Konkurrenz? Wie beurteilen Sie den Wettbewerb? Sind weitere Akquisitionen geplant?

Dr. Willibald Späth, Vorstandsvorsitzender: Zum einen haben wir als lösungsorientiertes Systemhaus mit Herstellerkompetenz in Verbindung mit unseren Distributionsunternehmen ein flächendeckendes Niederlassungsnetz in Deutschland. Zum anderen sind unsere operativen Einheiten mittelständisch geprägt bei gleichzeitig hoher Finanzkraft, die aus der Konzernstruktur resultiert. Als Komplett-Lösungsanbieter für Kommunikations-, Daten- und Sicherheitsnetzwerke integrieren wir Sprach-, Bild- und Datenübertragungen drahtlos über Kupferkabel und mittels Glasfasertechnologien. Das ist am Markt schon einzigartig.

In Verbindung mit unserem Qualitätsanspruch brauchen wir den Wettbewerb nicht zu scheuen. Nach der Eingliederung und Weiterentwicklung der neuen Einheiten planen wir weitere Akquisitionen, um im nächsten Jahr den Umsatz über die 300 Millionen-Euro-Grenze zu steigern.

Wie sieht Ihre Vision für die nächsten drei bis fünf Jahre aus? Gehört dazu der Aufstieg in den SDAX oder TecDAX, nachdem Sie im Prime Standard gelistet sind und mit DWS, Allianz Global und Universal Investment drei Fonds mit jeweils mindestens 5 % bei euromicron eingestiegen sind?

Dr. Willibald Späth, Vorstandsvorsitzender: Diese Aktionäre bauen auf die ausgewiesene Strategie des Unternehmens und wollen uns sehr aktiv dabei unterstützen. Dass unsere Investoren unser Geschäftsmodell nachhaltig begleiten, das Management unterstützen und dem Unternehmen die benötigten Ressourcen zur Verfügung stellen, ist für uns entscheidend. Unsere Strategie der Nachhaltigkeit greift. Das wissen Kunden zu schätzen, und das überzeugt auch die Investoren. Auf unserem weiteren Weg könnte deshalb natürlich auch der TecDAX oder der S-DAX ein weiteres Etappenziel sein.

④ **ATOSS Software AG, München, der innovative Partner rund um den effizienten Personaleinsatz (WKN 510 440)**

ATOSS sorgt dafür, dass die Firmenkunden pro Monat und Mitarbeiter 16 bis 66 Euro gerade dort sparen, wo es im Personalbereich am meisten weh tut. ATOSS schafft es, Überstunden, Leerlaufzeiten, Zuschläge für Sonderschichten zurückzufahren, Prozesse zu optimieren und zu verschlanken. Gleichzeitig steigen die Wettbewerbsfähigkeit, Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. Das Fachmagazin BÖRSE ONLINE zeichnete unter 560 geprüften Unternehmen ATOSS mit dem Platz 1 bei den wachstumsstärksten deutschen Software-Gesellschaften und Platz 3 bei den börsennotierten deutschen Wachstumsunternehmen aus. Ein völlig verdientes Lob; denn auch das dritte Quartal 2010 bringt neue Rekordergebnisse!

Auf den Punkt gebracht: Was heißt Workforce-Management?

„Wir schaffen es, dass der richtige Mitarbeiter mit der richtigen Qualifikation zur richtigen Zeit zu den niedrigsten Kosten am richtigen Ort im Einsatz ist!

- Vorstand Christof Leiber präsentierte sein Unternehmen spannungsvoll und überzeugend – unterstützt von informativen Unterlagen und vertieft durch eine interessante, von hoher Fachkompetenz getragene Diskussionsrunde.

ATOSS meistert die Herausforderung Workforce Management.

Personalbedarfs- ermittlung	Arbeitszeit- modelle	Personalein- satzplanung	Arbeitszeit- management
Wer? Wann? Wo? Welche Qualifikation?	Flexibel – Teilzeit – Vollzeit – Aushilfen – Tarife und Ge- setze	Wer? Wann? Wo? Urlaub – Krankheit – Freizeitausgleich	Zeitkonto – Lohnart – Zuschläge – Kor- rekturen – Arbeits- zeitgesetze

Die Menge der Einfluss nehmenden Parameter für einen flexiblen und kostenoptimalen Personaleinsatz ist enorm und wächst mit den globalen Herausforderungen.

Vier Schritte zum Erfolg: ATOSS optimiert die Prozesse rund um den effizienten Personaleinsatz und verbessert die Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. ATOSS bietet kreative Lösungen für innovative Firmen.

Leitrichtlinie von ATOSS: Workforce Management ist unsere Passion!

- Rund 4.000 Unternehmen in weltweit 23 Ländern setzen auf ATOSS.
- Mehr als 400 Handelsgesellschaften vertrauen auf ATOSS Lösungen.
- Die Lösungen von ATOSS steuern ungefähr 2,5 Millionen Arbeitnehmer

Was spricht für ein Aktien-Investment in ATOSS?

- Kontinuierliche Rekordwerte seit 2006 auch während der globalen Finanzkrise
- Stabiles Geschäftsmodell, hoher Auftragseingang und Auftragsbestand
- Gesunde Finanzstruktur mit hoher Eigenkapitalquote und hohem Cashflow
- Nachhaltige und anlegerfreundliche Dividendenpolitik (0,50 € für 2009)
- Fortsetzung der Geschäftsentwicklung auf Niveau des Rekordjahres 2009
- Erwartetes Rekordergebnis (EBIT) von deutlich über 6 Mio. Euro.

Auszug aus dem Aktionärsbrief des Halbjahresberichts 2010

„ATOSS bleibt auf Rekordkurs. Mit einem Konzernumsatz von 14,3 Mio. Euro und einem operativen Ergebnis (EBIT) von 3,4 Mio. Euro entsprechend einer EBIT-Marge von 24 % haben wir im ersten Halbjahr neue Spitzenwerte erreicht. Wenn die aktuelle Umsatz- und Ergebnisentwicklung anhält, kann die ATOSS-Software AG mit dem Geschäftsjahr 2010 ihren 5. Rekordabschluss in Folge vorweisen.“

Ein Blick auf die wichtigsten Finanzzahlen 2010 gegenüber 2009

ATOSS-Kennzahlen 1. Halbjahr und 2. Quartal 2010 (IFRS)				
Finanzzahlen in €	Q2 2010	Q2 2009	1. Hj. 2010	1. Hj. 2009
Konzernumsatz	7,118 Mio.	7,026 Mio.	14,265 Mio.	14,157 Mio.
EBITDA	1,894 Mio.	1,498 Mio.	3,679 Mio.	3,108 Mio.
EBIT	1,779 Mio.	1,405 Mio.	3,422 Mio.	2,962 Mio.
EBT	1,792 Mio.	1,472 Mio.	3,485 Mio.	3,078 Mio.
EPS	0,31 €	0,26 €	0,60 €	0,52 €
Mitarbeiterzahl	242	224	242	224

Drei Auszüge aus Pressemitteilungen von Juli bis September 2010

München, 21. Juli 2010: Personaleinsatz just-in-time. Die Eurotrade Flughafen München Handels-GmbH plant und steuert den Einsatz ihrer tausend Mitarbeiter künftig mit der ATOSS Retail Solution, einer Workforce Management Lösung für den Einzelhandel.

München, 20. August 2010: ATOSS präsentiert Workforce Management mit Zukunftsperspektive. Unter dem Motto „Workforce Management – Chancen nutzen“ zeigt die ATOSS Software AG auf der Zukunft Personal 2010 ihre gesamtes Portfolio für das moderne Workforce Management.

München, 06. September 2010: ATOSS und Exact kooperieren. ATOSS, Spezialist für modernes Workforce Management, und Exact, Anbieter für integrierte betriebswirtschaftliche Software-Lösungen, schließen eine strategische Partnerschaft. Im Rahmen der Kooperation entsteht eine zertifizierte Schnittstelle zwischen den Produktfamilien der beiden Unternehmen.

Analysteneinstufung SES Research vom 27. Juli 2010: „Kaufen“

„Vor dem Hintergrund der guten Zahlen und der Anpassung der Prognose werde das Kursziel leicht von 19 auf 19,30 Euro erhöht.“ (Analyst Felix Ellmann).

Analysteneinstufung Warburg Research vom 11. Oktober 2010: „Kaufen“, Kursziel von 19,30 auf 19,60 Euro angehoben

Analyst Felix Ellmann berichtet: *„Die vorgelegten Zahlen übertrafen die Prognosen und waren insbesondere in Bezug auf die Rentabilität stark. So betrug die EBIT-Marge in den ersten neun Monaten 25 %. Historisch beträgt sie hingegen knapp 20 %. Insgesamt zeigen die vorgelegten Daten das beste Ergebnis des Unternehmens auf Neunmonatsbasis.“*

Vorläufiges 9-Monatsergebnis mit Anhebung der Prognose 2010

ATOSS Software AG bleibt auf Rekordkurs. Das Neunmonatsergebnis (EBIT) stieg von 4,4 auf 5,3 Mio. Euro. Für das Gesamtjahr 2010 wird ein operatives Ergebnis von deutlich über 6 Mio. Euro erwartet. Die Umsatzmarge wuchs von 20 % auf 25 %. Dies stellt das beste Firmenergebnis im Neunmonatszeitraum dar.

Die 9-Monatszahlen für 2010 lassen ein neues Rekordjahr erwarten

ATOSS-Kennzahlen 1. – 3. Quartal 2010 im Langzeitvergleich				
Finanzzahlen in €	07: Q1-3	08: Q1-3	09: Q1-3	10: Q1-3
Konzernumsatz	17,8 Mio. €	20,1 Mio. €	21,4 Mio. €	21,4 Mio. €
Softwarelizenzen	4,0 Mio. €	4,4 Mio. €	4,6 Mio. €	4,8 Mio. €
EBIT	2,8 Mio. €	4,0 Mio. €	4,4 Mio. €	5,3 Mio. €
EBIT-Marge	16 %	20 %	21 %	25 %
Auftragseingang	4,1 Mio. €	4,7 Mio. €	5,3 Mio. €	4,3 Mio. €

Die wichtigsten Kennziffern von ATOSS (WKN: 510 440) unter Auswertung der Datendatei von Börse Online (Mitte Oktober 2010)

Branche: Software und Prozesslösungen rund um den effizienten Personaleinsatz (Workforce Management)

Technische Analyse: Nach dem Höhenflug 2006 auf bis zu 19 Euro Absturz von 2007 bis 2009 auf zeitweilig unter 6 €, ab Mitte 2009 deutliche Erholung und anhaltende Stabilisierung in einer Bandbreite von 12 bis knapp 17 € im Jahr 2010

Börsensegment: Prime Standard

Börsenwert: ca. 65 Mio. €

Umsatz: ca. 30 Mio. €

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 4,00 (je niedriger, umso günstiger)

Kurs-Umsatz-Verhältnis: 2,08 (je niedriger, umso günstiger)

Streubesitz: 43 %

Eigenkapitalquote: 60 %

Erwartetes KGV für 2011: 12,3

Ergebnis pro Aktie: 2009: 1,00 €, 2010(e): 1,15 €, 2011(e): 1,22 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 16,90 €/11,25 €

Kursentwicklung 2009: +64,5 %

Kursentwicklung 2010: +30 %

Aktueller Kurs (20. Oktober 2010): 16 €

Dividende für 2009: 0,50 €

Dividendenrendite aktuell: ca. 3,1 %

Aktuelle Analysteneinstufungen: SES Research: Einschätzung „Kaufen“, Kursziel: 19,50 Euro

Vorstandsvorsitzender: Andreas F. J. Obereder **Vorstand:** Christof Leiber

Kontakt: Christof Leiber investor.relations@atoss.com www.atoss.com

Zwei Fragen an das Management von ATOSS

Beate Sander: *Ist es für Sie nicht schwierig, selbst als Arbeitgeber besonders attraktiv zu sein und zufriedene Mitarbeiter zu haben, nachdem Sie über den effizienten Personaleinsatz auch deutlich Kosten sparen wollen?*

ATOSS-Vorstand Christof Leiber: „Nein, überhaupt nicht. Alle Stakeholder in Unternehmen, d. h. die Kunden, Mitarbeiter und mittelbar selbst die Gesellschafter erfahren erhebliche Vorteile durch den Einsatz unserer Lösungen.“

Es geht um verbesserte Servicequalität, schlankere Prozesse und mehr Transparenz. Ebenso wichtig ist die Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit z. B. durch Einbindung in den Planungsprozess, durch Transparenz über und eigene Teilhabe von Mitarbeitern an Gestaltungsspielräumen. Stichworte sind hier: Wunschdienstpläne, Tauschbörsen etc. Im Ergebnis genießen die Mitarbeiter nach erfolgreicher Implementierung unserer Lösungen Freiheiten, die sie vorher nicht hatten. Sie können sich selbst verplanen, Arbeitstage mit Kollegen tauschen oder ihren Urlaub fixieren, ohne Rücksprache mit dem Vorgesetzten halten zu müssen. Hinzu kommt – nehmen wir den Handel als Beispiel – dass die Mitarbeiter viel gezielter einsetzbar sind, wenn die Kundenfrequenz besonders hoch ist. Damit kann sich das Personal besser dem Kunden widmen und empfindet selbst weniger Stress. Dass wir das mit unserem Team vorleben, ist selbstverständlich. Dies neben vielen anderen Aspekten macht ATOSS zu einem attraktiven Arbeitgeber. Und dennoch – wir suchen stets nach intelligenten, leistungsbereiten und zugleich teamorientierten Mitarbeitern.“

Wer sind Ihre wichtigsten Mitbewerber? Was machen Sie besser und anders als die Konkurrenz im In- und Ausland?

ATOSS-Vorstand Christof Leiber: „Der Markt für Workforce Management ist extrem fragmentiert. So gibt es Unternehmen, die Zutrittskontrolle verbunden mit Zeitwirtschaft, aber keine umfassenden Lösungen zur Planung und Steuerung des Personals anbieten. Oder Lohn- und Gehaltsanbieter, denen typischerweise Lösungen zur bedarfsgerechten Personaleinsatzplanung fehlen. Wir konzentrieren uns seit der Unternehmensgründung 1987 als einer der Pioniere im Workforce Management bei sehr hohem Aufwand in der Forschung & Entwicklung ganz gezielt darauf, unsere Technologie und unser Lösungsspektrum weiter zu entwickeln.“

Der Unternehmenserfolg in den vergangenen Jahren belegt, dass wir eine führende Position in unserem Markt erreicht haben, die wir weiter ausbauen. Breite Leistungsfähigkeit und zugleich höchste Benutzerfreundlichkeit sind die Ziele unserer Anstrengungen, um so einen herausragenden Kundennutzen zu erreichen. Hier geht es also um eine maximale Differenzierung zum Wettbewerb, die durch Merkmale wie technologische Position, Kundenfokus, Unabhängigkeit, Transparenz, aber auch Solidität und Berechenbarkeit gekennzeichnet ist.“

5 NanoRepro AG, Marburg, Anbieter von Schnell- und Selbst-Diagnostika „dem Leben zuliebe“ (WKN 657 710)

NanoRepro: ein junges Wachstumsunternehmen aus Marburg mit interessanter Perspektive. Als Handelspartner im medizinischen Bereich liefert die 2006 gegründete und seit 2007 börsennotierte NanoRepro AG als Innovations- und Marktführer hochwertige Produkte zur Schnell- und Selbstdiagnostika im Gesundheitswesen für den häuslichen Bereich.

Die Philosophie und Vision der NanoRepro AG		
1	Zeit- und Kostenersparnis	Die NanoRepro-Schnell- und Selbsttests sind billiger und beanspruchen weniger Zeit als die beim Arzt durchgeführten vergleichbaren Tests.
2	Diskretion	Bei den Selbsttests sorgt NanoRepro für ein hohes Maß an Diskretion – besonders wichtig bei intimen Themen.
3	Gesundheitsbewusstsein	Das Angebot an hochwertigen Selbst- und Schnelltests fördert das Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung – eine wichtige gesellschaftliche Zielsetzung.
Das NanoRepro-Management sorgt in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer Institut und der Technischen Universität (TU) München bei den medizinischen Selbstdiagnostika-Produkten für Innovationskraft auf dem aktuellen wissenschaftlichen Stand, für Qualität und Liefersicherheit.		

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Das noch junge Wachstumsunternehmen NanoRepro AG aus Marburg an der Lahn, 2006 gegründet, seit 2008 börsennotiert, ist als Schnelldiagnostik-Hersteller schwerpunktmäßig in der gesundheitlichen Planung und Vorsorge tätig. NanoRepro behauptet sich als Innovations- und Marktführer im weltweit wachsenden Markt der Selbstdiagnostika im Sektor Medizin/Gesundheitsvorsorge für den häuslichen Gebrauch. NanoRepro bietet bereits sieben Schnelltests an, die in Deutschland in Apotheken erhältlich sind. Die aktuelle Produktpalette umfasst Schnelldiagnostika wie den Eisprung-, Schwangerschafts- und Menopausetest, den Cholesterin-Check mit Messung von HDL und LDL, den Fruchtbarkeitstest für den Mann, den Scheidenpilztest sowie den Gluten-Check zum Nachweis etwaiger Getreideunverträglichkeit. Weitere Schnelltestverfahren werden entwickelt.

Die NanoRepro AG will nicht nur ihre Marktstellung in Deutschland und Europa stärken, sondern attraktive neue Absatzmärkte erschließen. NanoRepro ist bereits in zehn ausländischen Märkten aktiv, nämlich Belgien, Großbritannien, Italien, Luxemburg, Niederlande, Russland, Serbien, Slowenien, Tschechien und Türkei.

Die Präsentation von NanoRepro: Ein rhetorisches Feuerwerk

- Der Firmenchef, CEO Dr. Olaf Stiller, begeisterte das fachkundige Publikum mit seinem mitreißenden Auftritt und einer an Spannung kaum zu übertreffenden brillanten Fragenbeantwortung im Rahmen der Diskussionsrunde. **Fazit:** Mit NanoRepro wächst ein junges, dynamisches Unternehmen im Gesundheitswesen (Kondratjew 6!) heran, das die Aufmerksamkeit institutioneller wie auch privater Investoren verdient!

Ein Blick auf die erwarteten Geschäftszahlen von 2010 mit Vor-schau bis 2012

NanoRepo Finanzzahlen (Quelle: Midas Research (Stand: 08.03.2010))			
Finanzzahlen	2010(e)	2011(e)	2012(e)
Umsatz	1,40 Mio. €	2,80 Mio. €	5,50 Mio. €
EBIT	0,27 Mio. €	0,61 Mio. €	1,21 Mio. €
Operativer Brutto Cashflow	0,29 Mio. €	0,63 Mio. €	1,03 Mio. €
Free Cashflow	0,14 Mio. €	0,38 Mio. €	0,64 Mio. €

Auszüge aus Pressemeldungen von August bis Oktober 2010

Marburg, 09. August 2010: Endlich schwanger? Mit dem Urin-hCG-Test zuverlässige Ergebnisse erzielen. Der Schnelltest GraviQUICK stellt eine Schwangerschaft schnell und sicher fest.

Marburg, 11. August 2010: Getreideeiweiß-Unverträglichkeit schnell, sicher und einfach selbst erkennen. Mit dem Gluten-Schnelltest lässt sich eine etwaige Getreideeiweiß-Unverträglichkeit rasch und verlässlich feststellen.

Marburg, 13. August 2010: Sich mit dem Schnelltest VagiQUICK Gewissheit verschaffen. Pilzinfektionen gehören zu den häufigen und extrem unangenehmen Frauenleiden. Der Schnelltest VagiQUICK schafft Klarheit.

Marburg, 26. August 2010: Eine echte Männerfrage: Zeugungsfähig oder nicht? Mit dem FertigQUICK führt die NanoRepro AG den ersten Fruchtbarkeits-test für den Mann in den deutschen Markt ein.

Marburg, 15. September 2010: Hochkarätiger Neuzugang für den strategischen Beirat. „Mit der Berufung von Michael J. Tillmann in den strategischen Beirat ist uns ein großer Coup gelungen“, teilt Firmenchef CEO Dr. Olaf Stiller mit.

Marburg, 01. Oktober 2010: Zusammenarbeit zwischen der NanoRepro AG und dem Weißgerber Lesezirkel. Medizinische Tests bequem und sicher zuhause durchführen und Zeitschriften mieten statt kaufen bedeutet, die Umwelt schonen, Zeit und Geld sparen.

Die wichtigsten Kennziffern von NanoRepro (WKN: 657 710) unter Auswertung der Datendatei von Börse Online (Mitte Oktober 2010)

Branche: Anbieter von Schnell- und Selbstdiagnostika im Bereich gesundheitlicher Planung und Vorsorge für den häuslichen Gebrauch

Technische Analyse: Nach dem Höhenflug bis Januar 2009 mit einem Kurs von knapp 10 € ein Absturz auf unter 2,50 € mit anschließender Kurserholung in einer Bandbreite zwischen 3,50 und 5,50 € mit Stabilisierungstendenz im Jahr 2010 auf gegenwärtig ungefähr 4 €

Börsennotierung: Nach Firmengründung im Jahr 2006 Börsennotierung 2008

Börsensegment: Freiverkehr

Börsenwert: ca. 5 Mio. €

Umsatz: 1,4 Mio. €

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 21,90

Kurs-Umsatz-Verhältnis: 24,90

Streubesitz: ca. 28,5 %

Eigenkapitalquote: ca. 44,5 %

Erwartetes KGV für 2011: 9,2

Ergebnis pro Aktie: 2009: -0,38 €, 2010(e): 0,22 €, 2011(e): 0,40 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 5,30 €/2,00 €

Kursentwicklung 2010: +25 %

Aktueller Kurs (20. Oktober 2010): 3,60 €

Dividende für 2009: 0,00 €

Aktuelle Analysteneinstufungen: nicht verfügbar

Vorstandsvorsitzender: Dr. Olaf Stiller Stiller@nanorepro.com

Chefredakteur: Sven David Müller

Kontakt: mueller@nanorepro.com info@nano.ag www.nano.ag.com

Zwei Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Dr. Olaf Stiller von der NanoRepro AG

Beate Sander: Die Menschen sind für Gesundheitsfragen und damit auch für Schnell- und Selbstdiagnostika durchaus aufgeschlossen. Was können Sie tun, um Ihren Bekanntheitsgrad weiter zu erhöhen und auch das Interesse an Ihrer Aktie zu wecken?

Dr. Olaf Stiller, CEO NanoRepro AG: „Wir sind Innovationsführer im Bereich der Selbstdiagnostika und verfügen über ein einzigartiges Portfolio an Selbsttests, die über einen USP oder eine Alleinstellung verfügen. Im Spätherbst 2010 führen wir einen Selbsttest auf **fäkales okkultes Blut (FOB)** ein, der als **Darmkrebsfrüherkennung** entscheidende Vorteile vor bisherigen FOB-Tests hat. Die Zielgruppe dafür umfasst mehr als 55 Millionen Menschen – allein in Deutschland. Zudem machen es unsere Kontakte zu führenden Wissenschaftlern möglich, dass wir im Jahr 2011 ein Produkt zur **Früherkennung von kardiovaskulären Erkrankungen** einführen können.

Wir sind in der PR und den IR hervorragend aufgestellt und haben im September 2010 mit einer bundesweiten Werbe- und Informationskampagne begonnen, die im On- und Offline-Bereich entscheidende Kaufimpulse setzt. Gerade in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie in der Online-Redaktion mit dem Launch eines gesundheitsrelevanten Multipagesystems wollen wir unser Endkundengeschäft deutlich erweitern und unsere Marktstellung durch zielgerichtete Marketingmaßnahmen festigen.“

Denken Sie möglicherweise an eine Kapitalerhöhung, um den Börsenwert und damit auch den Streubesitz zu erhöhen? Für viele institutionelle Investoren und erst recht für Fondsmanager auch im Nebenwertebereich dürfte Ihre Marktkapitalisierung von gerade mal fünf Mio. Euro zu klein sein.

Dr. Olaf Stiller, CEO NanoRepro AG: „Das Thema Kapitalerhöhung hängt maßgeblich von der Entwicklung im zukünftigen Kernmarkt Russland bzw. den GUS-Staaten ab. Hier befinden wir uns bereits mit unseren Selbstdiagnostika im Registrierungsprozess. Gerade in Russland stoßen wir mit unserem innovativen Produktsortiment auf reges Interesse und könnten schon 2011 in diesem Markt mit einem deutlich siebenstelligen Umsatz punkten. Die Expansion der NanoRepro AG in Russland liegt mir besonders am Herzen und ist eines unserer Schwerpunktthemen. Weiterhin versprechen wir uns beim Einstieg in neue Märkte, wie z. B. Afrika und Nordamerika, wertvolle Hilfen seitens unseres strategischen Beiratsmitglieds Michael J. Tillmann.“

⑥ e:lumix LED Technologie GmbH, Augsburg, in einem der interessantesten Wachstumsmärkte aktiv

Thomas Zabel, Technischer Leiter von e:lumix, überzeugte mit seiner interessanten Präsentation. Der Referent demonstrierte die LED-Technologie sehr anschaulich an zahlreichen Beispielen. Nur schade, dass er sich bei seinem Auftritt so stark verspätete, dass die Diskussionsrunde aus zeitlichen Gründen gestrichen werden musste.

Das innovative Hightechunternehmen e:lumix LED Technologie GmbH ist auf dem Sprung zur Börsennotierung. Der Mittelständler aus Friedberg befasst sich mit dem zukunftssträchtigen Thema der energiesparenden LED-Leuchtkörper-Technologie. e:lumix entwickelt und produziert qualitativ hochwertige Produkte mit hohem Kundennutzen zu fairen Preisen. Die zukunftssträchtige Produktpalette deckt die innovative Technik rund um die LED-Beleuchtung und ein anspruchsvolles Lichtdesign ab. Eine spezielle Maßanfertigung ist für die Firmenkunden möglich. Als führender Anbieter von Ersatzleuchtmitteln und neuartigen Lampenkörpern beherrscht e:lumix die gesamte Prozesskette von der Chipherstellung bis hin zum energiesparenden Endprodukt. Aktuell arbeitet das die Börsennotierung im zweiten Halbjahr 2011 anpeilende Unternehmen an einem neuartigen Konzept zur flächigen Beleuchtung öffentlicher Ebenen, um den kommunalen Beleuchtungsstromverbrauch bis zu 80 % zu senken. Im kommenden Jahr strebt e:lumix einen Umsatz von 10-15 Mio. Euro an. Damit verbunden ist auch ein wachsendes Auslandsgeschäft.

Laut Firmenangaben wird die Geschäftsstruktur fortlaufend den Marktbedürfnissen angepasst. Die Produkte durchlaufen strenge Qualitätsprüfungen am Produktionsstandort im bayerischen Friedberg. e:lumix handelt nicht mit chinesischer Billiware, sondern produziert selbst – und dies trotz hoher Qualitätsansprüche besonders preiswert. e:lumix basiert auf einer Generallizenz des Know-hows vom Unternehmensentwickler Zabel, der seit vielen Jahren erfolgreich im Bereich der LED-Grundlagenforschung tätig ist. Das mittelständische Hightechunternehmen orientiert sich am folgenden strategischen Erfolgsrezept:

- Günstiger Großeinkauf bei der Rohstoffbeschaffung
- Geringe Kosten in der Fertigung durch hohe Produktionseffizienz
- Geringer Verwaltungsapparat
- Wie am Markt zu beobachten ist, gilt die LED-Leuchtkörper-Technologie als ökologisch richtige Alternative zur herkömmlichen Beleuchtung.

Kurze Einführung: LED – die Investition in die Zukunft

Kriterien	Ausführung
Lichtausbeute/ Lebensdauer	Während eine Energiesparlampe knapp 8.000 Stunden leuchten kann, überdauern Leuchtdioden im Schnitt rund 40.000 bis 50.000 Stunden. Die Brenndauer der LED mit der e:lumix-Technologie beträgt bis zu 75.000 Stunden.
Farbwiedergabe	Während alle übrigen am Markt befindlichen Lichtquellen jeweils nur einen Farbton anbieten, lässt sich bei LED-Lichtquellen in jeder beliebigen Farbnuance individuell einstellen je nach Stimmung, Räumlichkeiten und Bedürfnissen.
Umweltverträglichkeit	LED kommt komplett ohne Schwermetalle aus, enthält kein Quecksilber und keine toxischen Gase. LED Leuchtmittel-Bestandteile sind recyclebar, und es wird nur wenig Abfall produziert.
Preisgestaltung	Durch die wesentlich längere Lebensdauer und die deutlich höhere Energieeffizienz gleichen sich schon bald die zunächst höheren Anschaffungskosten aus.

Einige Fragen an die Firmenchefin von e:lumix, Frau Daniela Hauer

Beate Sander: *Gewöhnlich präsentieren bei CdC nur börsennotierte Aktiengesellschaften. Ich gehe davon aus, Sie planen demnächst einen Börsengang. Wann ist es mit Ihrem IPO so weit? Wenden Sie sich nur an institutionelle Investoren oder auch an Privatanleger? Wer wird Ihr IPO begleiten?*

Daniela Hauer, geschäftsführende Gesellschafterin e:lumix LED Technologie GmbH: „Wir beabsichtigen im Zeitraum Q3/Q4 2011 den Börsengang mit der Notierung am Geregelten Markt. Wir sind generell für alle Investoren offen, und die CdC Capital AG begleitet unser Unternehmen beim Börsengang, geplant für das 3. oder 4. Quartal im Jahr 2011.“

Wie sieht Ihr operatives Konzept in der großen Linie aus?

Daniela Hauer, e:lumix: „Unser Unternehmenskonzept stützt sich hauptsächlich auf die folgenden drei Säulen:

- organisches Wachstum durch gezielte Entwicklung neuer Produkte;
- Weiterentwicklung bestehender Technologien gerade auch im Bereich der allgemeinen Verkehrsbeleuchtung;
- Verbesserung der Vertriebsstruktur durch strategische Maßnahmen.“

7 Mi Media Holdings, Melbourne, Digitalmedien-Spezialist mit Softwarelösungen für Internetradio-Programme

*Nachdem vorwiegend in englischer Sprache kommuniziert wird, ist es schwierig, über dieses zukunftsweisende Unternehmen genügend aktuelle Nachrichten zu bekommen. Am informativsten ist da noch der Pressespiegel. Hier gibt es für Investoren viel Interessantes und Wissenswertes zu berichten. Zunächst aber stellt sich **miRoamer** vor, die hundertprozentige Tochtergesellschaft des börsennotierten Digitalmedien-Unternehmens **Mi Media Holdings Limited**. Der Mutterkonzern arbeitet rund um den Globus als Innovator in der Internetradio- und Medienindustrie. Über die wachstumsstarke Tochterfirma miRoamer laufen derzeit die entscheidenden Aktivitäten ab. Der Vorstandsvorsitzende des Mutterkonzerns Mi Media, George Parthimos, ist der Firmengründer und zugleich der Erfinder des ersten tragbaren Internet-Media-Player der Welt.*

Ein Kurzprofil über MiRoamer, die hundertprozentige Unternehmenstochter von Mi Media Holdings Limited, Melbourne (Australien)

miRoamer bietet branchenführende Softwarelösungen für ein verbessertes Internetradio-Unterhaltungsprogramm an. Diese Software wird in die entsprechenden Konsumelektronikprodukte installiert. Dazu zählen Autoradios, Mobilfunkgeräte, Spielkonsolen, audiovisuelle Anlagen von TV-Geräten bis hin zu Heimstereoanlagen. Auf diese Weise haben die Anwender Zugang zu den medialen Inhalten einer Gemeinschaftsplattform für eine beliebige Anzahl elektronischer Geräte. Das miRoamer Internetportal erschließt den Anwendern den Zugang zu beliebten Inhaltsanbietern und Stationen. MiRoamer verfügt über Lizenzen der weltweit führenden Automobil- und Unterhaltungselektronikhersteller.

Ein Blick auf die Meilensteine im Pressespiegel von 2010

Melbourne, 15. Februar 2010: MiRoamer tritt dem Branchenkonsortium zur Weiterentwicklung der Open Source In-vehicle Infotainment Plattform bei. Die GENIVI Allianz nutzt die Erfahrung von miRoamer, um die Entwicklung von Infotainment Applikationen in vernetzten Fahrzeugen zu beschleunigen. Dazu ein Kurzkomentar von George Parthimos, Firmengründer und Vorstandsvorsitzender der Muttergesellschaft Mi Media: „Wir sind erfreut, ein Teil der GENIVI Alliance zu sein und zur zunehmenden Dynamik beizutragen, da sich deren Mission perfekt mit unseren Zielen vereint, die In-vehicle Infotainment Branche zu fördern.“

Melbourne, 05. März 2010: MiRoamer gibt die Expansion in Asien mit neuer Niederlassung in Hongkong bekannt. Der erfahrene Colin Ward wird das Business Development zur Expansion des Internet Radio in Asien leiten. Dazu berichtet CEO George Parthimos: *„Wir freuen uns aufgrund eines beispiellosen Bedarfs und Wachstums, eine neue miRoamer Niederlassung in Hongkong zu eröffnen.“*

Melbourne, 31. März 2010: MiRoamer informiert über eine weitere Expansion mit neuer Niederlassung in Europa. Der Elektro-Ingenieur Anton Sommer mit Harvard MBA-Abschluss wird das weltweite Radio Development im neuen Büro in Bern leiten. Dazu ein Kurzkomentar von CEO George Parthimos: *„Wir freuen uns aufgrund des andauernden Wachstums und Bedarfs unserer Services im Internet Radio und Digital Media Bereich, eine neue Niederlassung in Europa zu errichten.“*

Melbourne, 11. August 2010: MiRoamer tritt dem Research in Motion (RIM) BlackBerry® Alliance Programm bei, um bei der Entwicklung von mobilen Internet-Applikationen für den globalen Internet Media Markt mitzuwirken. Dazu ein Kurzkomentar von George Parthimos, Firmengründer und Vorstandschef der Muttergesellschaft Mi Media: *„Wir sind hocheifrig, ein Teil der BlackBerry Alliance zu sein und unsere Unternehmensziele zu stärken, um mit RIM und der BlackBerry-Plattform ein globaler Marktführer im Bereich für mobile Applikationsplattformen zu sein.“*

Melbourne, 23. August 2010: MiRoamer führt eine kostenlose, exklusive Internetradio- und Medien-Applikation auf BlackBerry App World ein. Die miRoamer App bietet den Nutzern über 40 Premium-Service-Genres, weltweit mindestens 35.000 Radiostationen sowie AOL Shoutcast®. Firmengründer CEO George Parthimos erläutert: *„Es war eine Freude, mit RIM zusammenzuarbeiten, um das Internetradio zu den Millionen von BlackBerry-Nutzern rund um den Globus zu bringen ... Das miRoamer App bietet Benutzern nicht nur eine endlose Anzahl von Internet-Media-Inhalten, um ihre mobile Erfahrung zu erweitern, sondern – noch viel wichtiger – eine einfache Möglichkeit, diese Inhalte durch ihre Smartphones zu verwalten.“*

Neu Delhi, 08. Oktober 2010: Markteinführung von miRoamer auf Subkontinent. miRoamer unterzeichnet mit der Pearl Group India einen Lizenzvertrag zur Gründung eines Joint Ventures für Indien, Sri Lanka und Bangladesh. Die beiden Partner gründen eine eigenständige Gesellschaft, um exklusiv den Subkontinent zu betreuen. CEO Parthimos erklärt dazu: *„Indien und der Subkontinent gehören zu den spannendsten Märkten und bieten enorme Wachstumschancen für beide Gesellschaften. Die Entscheidung, mit der Pearl Group zu kooperieren, wird einen beneidenswerten Standard rund um den Globus hervorbringen.“*

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

Lehrbeauftragte der EBZ Business School, Bochum

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adresse: Beate.S.Sander@t-online.de oder Beate.Sander@gmx.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., Juni 2008, aufwändige Ausstattung, 30 Euro

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

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

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 FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, ca. 448 S., Erscheinungstermin am 18. Oktober 2010, 30 Euro

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

FinanzBuch Verlag, Neuerscheinung, Ende April 2009, 220 S., 25 Euro

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

FinanzBuch Verlag, 496 Seiten, reich bebildert, Neuerscheinung vom 18. März 2010, mit Gastautorbeiträgen internationaler Kapazitäten; aufgenommen in die Edition von BÖRSE ONLINE, 30 Euro
