

DEUTSCHE BÖRSE FRÜHJAHRSKONFERENZ

„Da müssen wir besser werden“

SNP hat Prozesse bei Kunden wie IBM unterschätzt

Börsen-Zeitung, 7.5.2013
 ds Frankfurt – Das Heidelberger Software- und Beratungshaus SNP, das mit SAP-Projekten sein Geld verdient, will mit großen Kunden stärker ins Geschäft kommen, hat aber die langen Entscheidungsprozesse der Multis wie IBM missachtet. „Wir lernen gerade, dass es länger dauert, um mit IBM Geschäft zu machen“, sagte Finanzchef Andy Watson auf der Frühjahrskonferenz der Deutschen Börse. Die langen Entscheidungswege habe man unterschätzt.

Beim Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen habe man noch Nachholbedarf. „Da müssen wir besser werden.“ Mit IBM sei seit einem Jahr im Gespräch, bislang habe man erst ein größeres Projekt in Asien am Laufen. „Wir wollen für die Transformationsprojekte von IBM die Standardlösung bieten“, sagte Watson. Auch mit den IBM-Töchtern etwa in Paris oder den USA sei man in Kontakt. „Das dauert aber alles viel länger, als wir es gewohnt sind“, so Watson. Die Heidelberger zählen nach eigenen Angaben auch Großkonzerne wie ABB, Siemens, ThyssenKrupp oder die Deutsche Telekom zu ihren Abnehmern.

Zerknirscht zeigte sich der SNP-Finanzchef angesichts des enttäuschend verlaufenen ersten Quartals, das einen Umsatzrückgang von 26% auf 5,4 Mill. Euro und einen Rutsch beim Betriebsergebnis (Ebit) von 1,2 Mill. auf -0,8 Mill. Euro brachte. Er bekräftigte die Prognose, dass der Umsatz im Gesamtjahr von 27,2 Mill. Euro prozentual zweistellig zu liegen solle. Dazu sollen höhere Lizenzlöse mit der Software Transformation Backbone beitragen, mit der SAP-Transformationsprojekte standardisiert und dadurch schnell-

ler und kostengünstiger durchgeführt werden sollen.

Die Ebit-Marge bei SNP soll unterdessen von 10,9 auf 14 bis 18% klettern. SNP werde „voll auf Wachstumsstrategie bleiben“, unterstrich er.

FRÜHJAHRSKONFERENZ

Neuer Name, gewohnter Inhalt

ds – Die „Deutsche Börse Frühjahrskonferenz 2013“ ist eröffnet. Die Veranstaltung, die bislang den sperrigen Namen „Entry & General Standard Konferenz“ trug, findet schon zum neunten Mal statt, öffnet sich nun aber auch Gesellschaften aus dem Prime Standard. Trotz der Namensänderung ist der Inhalt gewohnt: Im Frankfurter Hilton-Hotel präsentieren sich bis zum 8. Mai kleinere börsennotierte Unternehmen von AAP Implantate bis Weng Fine Art sowie Emittenten von Unternehmensanleihen.

Dieses Mal zeigen rund 70 junge und mittelständische Unternehmen ihr Geschäftsmodell und stellen ihre aktuellen Jahresabschlusszahlen sowie den Ausblick den entsprechend fokussierten Anlegern, Analysten und Journalisten vor. Im Vorjahr waren es noch über 100 Unternehmen gewesen. In Vorträgen geht es zudem um aktuelle Finanzierungs- und Kapitalmarktthemen, zum Beispiel zu Unternehmensanleihen. (Börsen-Zeitung, 7.5.2013)

IM INTERVIEW: CHRISTOF NESEMEIER, MBB INDUSTRIES

„Wir haben 70 Firmen angeschaut“

Die Beteiligungsgesellschaft investiert in Papier – Preise für Mittelständler steigen – Viel Liquidität im Markt

Die Berliner Beteiligungsgesellschaft MBB Industries steht bei Investoren derzeit hoch im Kurs. Im Interview der Börsen-Zeitung spricht CEO Christof Nesemeier über die aktuelle Entwicklung.

Börsen-Zeitung, 7.5.2013

■ Herr Nesemeier, binnen eines Jahres hat sich der Aktienkurs fast verdreifacht. Ist MBB Industries schon überbewertet?

Nein, keinesfalls sind wir überbewertet. Nicht nur der Aktienkurs hat sich entwickelt, sondern auch das Unternehmen ist vorangekommen. Der Umsatz hat sich seit 2011 nahezu verdoppelt und das Nettoergebnis hat sich rund vervierfacht.

■ Mit mehr als 28 Mill. Euro netto an flüssigen Mitteln haben Sie genug Geld für Zukäufe. Wo suchen Sie?

Wir suchen nach Ergänzungen für bestehende Beteiligungen. Das ist das mühsamere und teurere Geschäft. Daneben suchen wir nach Gelegenheiten, zu günstigen Preisen Mittelständler zuzukaufen, die den Einstieg in ein neues Geschäftsfeld ermöglichen. Wir kaufen aber nichts, was wir nicht verstehen, wie zum Beispiel Biotechnologie.

■ Wie sind aktuell die Preise für Mittelständler?

Die Preise sind gestiegen, denn die Unternehmenszahlen sind gut und es ist hohe Liquidität im Markt. Private Equity, Family Offices und Privatpersonen sind auf der Käuferseite. Wir sind bei den Mittelständlern wohl bekannt und zahlen keine außerordentlichen Preise.

■ Wird Ihnen im Moment viel angeboten?

Ja, wir haben dieses Jahr schon 70 Firmen angeschaut, die vorqualifiziert wären für ein Investment. In vier Verfahren haben wir ein inkonguitives Angebot abgegeben. In der Krise gab es kaum Angebote, das hat sich jetzt deutlich geändert.

■ Welche Kriterien haben Sie an die Unternehmen, die Sie übernehmen?

Sie müssen in der Historie schon einmal Free Cash-flow erwirtschaftet haben. Wir kaufen außerdem nur Mehrheiten, am liebsten über 75%. Es sollte in Deutschland oder im deutschsprachigen Raum sein. Und wir müssen verstehen, worum es geht.

■ Zum 31.3. wurde die Claas Fertigungstechnik erstmals konsolidiert. Wie sieht man das in Umsatz und Ergebnis?



Christof Nesemeier

Im ersten Quartal hat Claas Fertigungstechnik, die jetzt MBB Fertigungstechnik heißt, bei Umsatz und Ergebnis ungefähr die Hälfte zum gesamten Konzern beigetragen.

■ Die Dividende ist seit 2006 stabil oder gestiegen. Wie ist Ihre Dividendenpolitik?

Wir wollen langfristig die Dividende entweder steigern oder mindestens stabil halten. Seit dem IPO 2006 ist die Dividende jährlich im Schnitt um 31% gestiegen.

■ Mit den sechs Unternehmens-

gruppen bei MBB sind Sondermaschinen, ein Cloud-Computing-Spezialist, Buchen-Sperrholz, bedruckte Papierservietten, Matratzen-Schaumblöcke und Polyurethan-Hartschaumblöcke für das Auto-Design unter einem Dach. Wie verträgt sich das alles miteinander?

Das sind alles ausgewählte deutsche Mittelständler, die in ihren Nischen jeweils führend sind. Und diese nutzen die Vorteile einer größeren Gruppe wie MBB für das gemeinsame Ziel einer kontinuierlichen Wertsteigerung.

■ Wo investieren Sie derzeit am meisten?

Wir investieren 10 Mill. Euro für eine neue Papiermaschine, mit der sogenannte Tissue-Mutterrollen produziert werden. Diese Mutterrollen werden dann zerschnitten und bedruckt, so dass am Ende daraus Servietten, Toilettenpapier oder Küchenrollen werden.

■ MBB liegt zu 75% im Eigentum der Gründer. Planen Sie eine Erhöhung des Streubesitzes?

Nein, derzeit nicht. Wir haben genug finanzielle Ressourcen für unsere Zukäufe an Bord.

Das Interview führte Daniel Schaubert.

2G Energy hofft auf Internationalisierung

Biogasanlagenbauer will Abhängigkeit vom deutschen Markt reduzieren

Börsen-Zeitung, 7.5.2013

hip Frankfurt – Der Biogasanlagenbauer 2G Energy (Börsenwert: 157 Mill. Euro) will seine Abhängigkeit vom Heimatmarkt reduzieren. Zudem soll das Geschäft mit KWK-Anlagen (Kraft-Wärme-Kopplung) schnell vorangetrieben werden. Der Hintergrund: „Der Biogasmarkt ist 2012 in Deutschland um mehr als 70% eingebrochen“, sagte Finanzchef Dietmar Brockhaus auf der Frühjahrskonferenz der Deutschen Börse in Frankfurt. Im Rest der Welt gebe es dagegen eine hohe Nachfrage. So liege man etwa in Nordamerika um 10 bis 15 Jahre hinter Deutschland zurück. „Die USA werden stärker internationaler Absatzmarkt“, kündigte Brockhaus an. Auch der polnische Markt entwickle sich gerade sehr stark. Die Internationalisierung soll das Unternehmen von „subventionsgetriebenen Märkten“ wie Deutschland unabhängig machen.

Der Umsatzanteil erdgasgetriebener Blockheizkraftwerke hat sich im vergangenen Jahr verdoppelt. Aber noch macht die Gesellschaft aus dem westlichen Münsterland 70 (i.V. 85%) ihres Geschäfts mit Biogasanlagen. Deutschland steuerte 60 (90%)

zum Erlös bei. In den USA spielt auch die Verwertung von Lebensmittelabfällen eine wichtige Rolle. Abgesehen davon, dass in den Vereinigten Staaten weltweit die größten Mengen anfallen, gibt es ein landesweites Verwertungssystem. Für Landwirte sei das sehr lukrativ. Sie erhielten 30 Dollar je angenommene Tonne und könnten daraus Biogas und Dünger gewinnen. 2G Energy unterhält in Florida eine eigene Produktion.

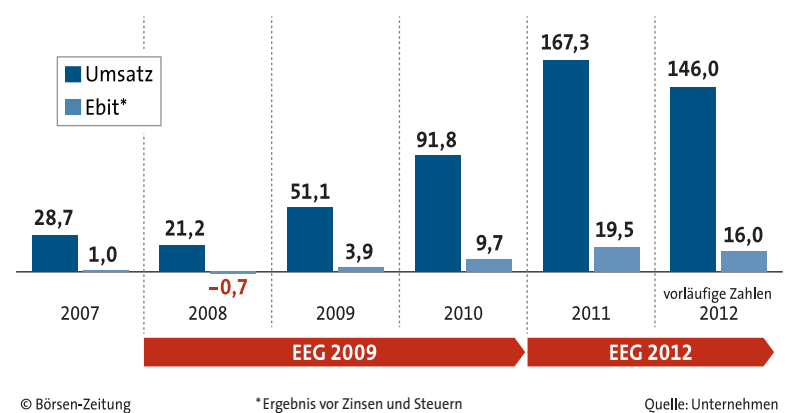
Eigene Forschung

Längst ist 2G Energy kein Montagebetrieb mehr, sondern Eigenhersteller. Seit 2008 haben die Westfalen eine eigene Tochtergesellschaft für Forschung & Entwicklung. 2G Energy sieht sich als Technologieführer bei KWK-Technologie bis 500 kW. Das Durchschnittsalter der Beschäftigten liegt bei 32 Jahren.

Der Auftragsbestand liegt derzeit mit 53 Mill. Euro auf Vorjahresniveau. Zuletzt schloss das Unternehmen mit dem Versorger Steag New Energies einen Auftrag über die schlüsselfertige Lieferung eines biomethangasbetriebenen Blockheizkraftwerks ab. Die Anlage mit einer

Subventionsgetriebene Geschäfte

Umsatz und Ergebnis von 2G Energy in Mill. Euro



elektrischen Leistung von ca. 4,4 MW soll in Essen installiert werden. Versorger wie Steag stellen 2G Energy zufolge sukzessive auf eine dezentrale, umweltfreundliche und nachhaltige Energieversorgung um, betreiben Fern- und Nahwärmenetze und übernehmen beim Ausbau virtueller Kraftwerke eine wichtige Rolle.

Nach vorläufigen Zahlen ist der Umsatz der 2G Energy im abgelaufe-

nen Geschäftsjahr 2012 auf rund 146 (167) Mill. Euro geschrumpft. Das Betriebsergebnis ging auf etwa 16 (19) Mill. Euro zurück. Das entspricht einer Ebit-Marge von rund 11,2%.

Die mit der Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) 2012 beschlossenen Kürzungen der Einspeisetarife hatten 2011 zu einer Sonderkonjunktur geführt (siehe Grafik).

IM INTERVIEW: JOHANNES HECKMANN

Nabaltec hadert mit dem Entry Standard

Der Vorstand über Flammhemmer und Batterietechnik

Börsen-Zeitung, 7.5.2013

■ Herr Heckmann, die Kursentwicklung bei Nabaltec ist träge und verläuft seit 2012 im Wesentlichen seitwärts. Warum kommt keine Kursfantasie auf?

An der Performance von Nabaltec kann es eigentlich nicht liegen. Das liegt eher am Segment, denn der Entry Standard steht momentan nicht im Mittelpunkt. Es sind große Titel gefragt. Liquidität ist da, aber sie geht in liquide Titel. Unser Streubesitz von 38% ist nicht gerade üppig.

■ Was tun Sie, um den Free Float zu erhöhen?

Eine Kapitalerhöhung zum aktuellen Kurs wäre nicht einkömmlich, und das Gleiche gilt natürlich auch für einen Aktienverkauf der Altgesellschafter.

■ Der Emissionspreis lag bei 15,50 Euro, jetzt notiert das Papier bei 6,25 Euro. Wie kommt das?

Wahrscheinlich ist die Aktie einfach nicht liquide genug.

■ Allerdings erscheint das Kurs-Gewinn-Verhältnis mit geschätzt 10 für 2013 recht günstig. Ja, das ist so.

■ Am Anleihemarkt haben die Anleger mehr Glück. Die bis 2015 laufende und mit 6,5% verzinsten 30 Mill. Euro schwere Mittelstandsanleihe notiert bei 106,25%. Denken Sie an die Refinanzierung?

Wir haben ja noch rund zwei Jahre Zeit. Und bei dieser Performance sollte eine Neuplatzierung kein Problem sein.

■ Denken Sie wieder an eine Mittelstandsanleihe?

Diese Option halten wir uns natürlich offen. Die Anleger wären sicher enttäuscht, wenn da nichts von uns käme.

■ Im ersten Quartal sind die Erlöse von 34,1 Mill. auf 34,8 Mill. Euro



Johannes Heckmann

gestiegen, das Ebit ging von 2,8 Mill. auf 2,3 Mill. Euro zurück. Woher kam der Ergebnismrückgang?

Wir hatten Verschiebungen im Produktmix hin zu den margenschwächeren Produkten. Der Flammhemmer Böhmit und der Stabilisator CAHC, der in der PVC-Herstellung eingesetzt wird, wurden nicht so stark abgesetzt, wie wir das geplant hatten.

■ Wie läuft aktuell das Geschäft? Es läuft bisher sehr zufriedenstellend. Wir gehen davon aus, dass das zweite Quartal ähnlich verlaufen wird wie das erste.

■ Welche Ziele haben Sie für den im letzten Jahr geschaffenen Umweltbereich?

Wir wollen mit Produkten für Energiespeicher an der Spitze der Bewegung stehen. Hier geht es um Heavy-Utility-Batterien, die beispielsweise eingesetzt werden, um Handy-Funkmasten bei einem Stromausfall autark betreiben zu können. Wir stellen Additive her, die in den Batterien in der Separatorfolie zum Einsatz kommen. Der Umweltbereich sollte in den nächsten Jahren schon über 10% des Gesamtumsatzes beitragen und sollte rentabler als das bisherige Geschäft sein.

Das Interview führte Daniel Schaubert.

IM INTERVIEW: OLIVER VOLLBRECHT, GESCO

Gesco profitiert vom US-Markt

Der IR-Leiter der Beteiligungsholding über chinesische Investoren und den aktuellen Geschäftsverlauf

Börsen-Zeitung, 7.5.2013

■ Herr Vollbrecht, wie viel Geld steht für Zukäufe bei Gesco aktuell bereit?

Wir haben rund 40 Mill. Euro Barmittel, die wir einsetzen könnten. Zusätzlich könnten wir über die Banken sicher noch einmal 50 Mill. bis 60 Mill. Euro dazupacken.

■ Wie viele Angebote haben Sie in diesem Jahr für Akquisitionen schon bekommen?

Rund 30, mit unterschiedlicher Qualität. Davon ist eine Handvoll aus dem Bereich Werkzeugbau und Maschinenbau in der näheren Analyse.

■ Welche Kriterien haben Sie bei Zukäufen?

Die Unternehmen müssen wirtschaftlich gesund sein, also unterm Strich profitabel, und sie müssen eine belegbare Historie haben. Gerne neh-



Oliver Vollbrecht

men wir Nischenanbieter, idealerweise Markt- oder Technologieführer mit internationaler Perspektive.

■ Der Fokus von Gesco liegt im Werkzeug- und Maschinenbau. Wie läuft dort aktuell das Geschäft?

Es läuft gut. Wir sind optimistisch in das neue Jahr gestartet und sehen derzeit keinen heftigen Einbruch. Interessant ist im Moment besonders der US-Markt. Auch China ist nach einem Rückgang im vergangenen Jahr wieder auf dem Wachstumspfad. In Deutschland entwickelt sich der Markt robust, und in Südeuropa haben wir glücklicherweise wenige Berührungspunkte.

■ In welchen Abnehmerbranchen ist es im Moment schwierig, in welchen läuft es gut?

Besonders interessant sind Energie- und Landtechnik, eher schwierig dürfte die Lieferung von Serienteilen in die Automobilproduktion sein – die bei uns aber nur einen geringen Teil ausmacht.

■ Leiden Sie unter chinesischer Konkurrenz? Bislang zum Glück kaum, was am Ni-

schencharakter unserer Gesellschaften liegt. Da macht sich zudem unser technologischer Vorsprung bemerkbar.

■ Haben schon chinesische Investoren angeklopft, um Unternehmen von Gesco zu übernehmen?

Nein. Wir wollen auch nichts verkaufen.

■ Begegnen Ihnen die Chinesen als Wettbewerber bei Unternehmenskäufen?

Soweit wir es wissen, war das bisher nicht der Fall. Dafür sind die Unternehmen, die wir kaufen, wohl einfach noch zu klein.

■ Wie ist Ihre Dividendenstrategie? Wir wollen 40% des Jahresüberschusses nach Anteilen Dritter ausschütten.

Das Interview führte Daniel Schaubert.