

Salutaris-Präsentation, München: Die AUGUSTA Technologie AG trotzt mit „Wandel leben“ der Finanzkrise und ist in den beiden Segmenten „Sensors“ und „Controls“ gut aufgestellt

In der im Anlegermagazin „Smart Investor“ abgedruckten Gastanalyse von CEO Michael Kollenda, Salutaris Capital Management AG, Titel: „**AUGUSTA Technologie AG – Wandel leben**“, ist zu lesen: *„AUGUSTA wurde 1991 als Investmentholding gegründet und ging 1998 an die Börse. 2004/005 erlebte das Unternehmen eine Krise. Seit 2007 wird eine strategische Neuausrichtung konsequent von dem zweiköpfigen Vorstand umgesetzt. Aus der ehemaligen Beteiligungsgesellschaft ist eine integrierte Technologiegruppe geworden, mit der der Vorstand eines Tages in den TecDAX aufsteigen möchte. – Unter dem Motto „Wandel leben“ hat sich die Gesellschaft von margenschwachen oder nicht strategischen Geschäftsfeldern getrennt und sich auf langfristig wachsende Märkte konzentriert. Hier geht es um attraktive Nischen innerhalb der globalen Wachstumsmärkte Sensorik und Automatisierungstechnik ...“*

Ein Fallbeispiel zur Veranschaulichung

Die AUGUSTA Technologie AG sichert z. B. die medizinische Versorgung von Patienten, hilft ihren Kunden dabei, die Produkte und Prozessqualität zu steigern, stellt sicher, dass Flugpassagiere wohlbehalten am Reiseziel ankommen usw.

Eine faszinierende AUGUSTA-Präsentation bei SALUTARIS

Finanzvorstand Berth Hausmann stellte sein Unternehmen AUGUSTA auf der abendlichen SALUTARIS-Präsentationsveranstaltung auf sehr lebendige, spannungsreiche und in ihrer aufrichtigen Art und Weise besonders beeindruckende Weise vor. Der begeisternde Auftritt des Finanzchefs Hausmann wurde mit einer sehr lebhaften Diskussion honoriert. Der Vorstandsvorsitzende CEO Amnon F. Harman und die IR-Managerin Stefanie Zimmermann kamen derweil ihren Präsentationspflichten auf dem dreitägigen Eigenkapitalforum der Deutschen Börse AG mit über 5.000 Teilnehmern im Messezentrum Frankfurt nach.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells von AUGUSTA

Trotz des von Rezession, Auftragsrückgang, Investitionsstau, Kreditklemme und Vertrauensverlust geprägten schwierigen Marktumfelds zeigt die Geschäftsentwicklung eindeutig, dass die 1991 gegründete AUGUSTA Technologie AG die Finanz- und Wirtschaftskrise besser bewältigt als zahlreiche Wettbewerber.

Unter dem Leitziel „*Den Wandel leben*“ behauptet sich das Münchener Unternehmen mit den beiden Marktsegmenten Sensors und Controls in den zukunftssträchtigen Nischenmärkten der Sensorik und Automatisierungstechnik. Der AUGUSTA-Konzern bietet als kompetenter Entwicklungspartner und Produktlieferant für seinen weltweiten Kundenstamm anwendungsspezifische Lösungen an. Dem profitabel wirtschaftenden Mittelständler mit über 600 qualifizierten Mitarbeitern im In- und Ausland dürfte es mit technologisch anspruchsvollen Sensorelementen und –systemen sowie mit industriell genutzten Digitalkameras gelingen, sich eine führende Marktstellung aufzubauen. AUGUSTA wächst organisch sowie in den Bereichen Sensorik und Industrielle Bildverarbeitung auch mithilfe strategischer Kooperationen und Übernahmen.

- Auf den Punkt gebracht: AUGUSTA hat sich zum Technologiekonzern gewandelt, erwirbt mittelständische Firmen, integriert und entwickelt diese Töchter in den Geschäftsfeldern Sensors und Controls weiter.

Die operative Struktur der AUGUSTA Technologie AG mit zwei Geschäftsfeldern und vier Produktbereichen

AUGUSTA: Wandel zur Industrieholding mit Technologiefokus			
Segment <i>SENSORS</i> Nischenmarkt Sensorik		Segment <i>CONTROLS</i> Automatisierungstechnik	
Zwei Geschäftsfelder		Zwei Geschäftsfelder	
Sensorik/Mikro-systemtechnik	Mobile Mess-technik	Industrielle Bild-verarbeitung	Logistikautoma-tisierung
Medizintechnik Industrie Prozessindustrie Automobilbau	Automobilbau Luft- und Raum-fahrt Wissenschaft	Industrie Medizintechnik Sicherheit/Verkehr Wissenschaft	Industrie Handel und Kon-sum Automobilbau
Umsatzanteil 2009: 46 % 58,8 Mio. €	Umsatzanteil 2009: 17 % 21,2 Mio. €	Umsatzanteil 2009: 22 % 28,6 Mio. €	Umsatzanteil 2009: 15 % 18,5 Mio. €
Marktfragmentie-rung: ○ ○ ○	Marktfragmentie-rung: ○ ○	Marktfragmentie-rung: ○ ○ ○	Marktfragmentie-rung: ○
Strategie: Buy and Build	Organisches Wachstum	Strategie: Buy and Build	Organisches Wachstum

Was geschieht in den beiden Sektoren mit ihren dazugehörigen zukunftssträchtigen Produktbereichen?

Im Geschäftsfeld SENSORS entwickelt, produziert und vertreibt die AUGUSTA AG mit ihren Tochtergesellschaften komplexe Sensor- und Messsysteme für die Branchen Medizintechnik, Industrie, Automobilbau sowie Luft- und Raumfahrt.

- **Der Produktbereich Sensorik und Mikrosystemtechnik** sichert den Großteil des Konzernumsatzes. In Europa hat AUGUSTA bereits die Marktführerschaft für die Drucksensorik in der Medizintechnik errungen.
- **AUGUSTAS Datenerfassungs- und Auswertesysteme im Produktbereich Mobile Messsysteme** eignen sich für Feldeinsatz, Laborforschungen sowie für individuelle Spezialanwendungen, z. B. Energieeffizienz für Verbrennungsmotoren und Fahrsicherheitssysteme in der Automobilbranche.

Im Geschäftsfeld CONTROLS geht es um bestmögliche Lösungen für die Automatisierung und das Qualitätsmanagement von Prozessabläufen.

- **In der Industriellen Bildverarbeitung** ist AUGUSTA als weltweit führender Hersteller von hochwertigen Digitalkameras für industrielle, medizinische und wissenschaftliche Anwendungen gut aufgestellt.
- **In der Logistikautomatisierung** bietet AUGUSTA Intralogistik-Lösungen für Großmaschinen und die industrielle Fertigung an.

Die fünf Kernelemente der AUGUSTA-Strategie in Stichpunkten:

Fokus auf das Wesentliche
Überdurchschnittliches Wachstum
Sicherstellung der Wertsteigerung
Transparenz nach innen und außen
Vorausschauende und innovative Unternehmenskultur

Ein Streifzug durch die informative, farbig bebilderte Broschüre „Power: On – Sensors und Controls“

Vision & Mission: „Als innovationsstarker Technologiekonzern konzentrieren wir uns auf die wachstumsstarken Nischenmärkte der Sensorik und Automatisierungstechnik. Für unsere Kunden weltweit sind wir mit anwendungsspezifischen Lösungen der bevorzugte Entwicklungspartner und Produktlieferant ...“

Wandel leben: „Die AUGUSTA Technologie AG hat sich in kurzer Zeit von einer Beteiligungsgesellschaft zu einem integrierten Technologiekonzern mit klarem Fokus gewandelt ... Heute und in Zukunft. Wir leben den Wandel. Power: On.“

Optimal versorgt: „... Wir tragen aktiv zur Sicherheit bei, in der Medizin genauso wie in der Fahrzeugtechnik und bei Industrieanwendungen ...“

Sicher ankommen: „ Ob Brems- und Beschleunigungstests bei Automobilen oder Vibrationsmessung bei Flugzeugtriebwerken – unsere mobilen Computermessgeräte tragen dazu bei, dass Passagiere wohlbehalten an ihrem Ziel ankommen ...“

Mehr sehen: „... Mit den Hochleistungskameras unseres Produktbereichs Industrielle Bildverarbeitung sorgen wir für einen effizienten und korrekten Produktionsprozess überall dort, wo das menschliche Auge versagt ...“

Effizienz stärken: „Zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Im Produktbereich Logistikautomatisierung sind wir ein führender Anbieter von robusten und mobilen Industrie-PCs für Anwendungen in der Intralogistik, auf Großmaschinen und in der industriellen Fertigung...“

Ein Blick auf den kompakten, sehr informativ gestalteten Geschäftsbericht 2008 im Vierfarbendruck

Hier kommt Lesefreude auf, und die Information gerät keineswegs ins Hintertreffen. Unter den Leitworten eines wertorientierten Managements wird der Leser in Text und Bild durch den 120-seitigen, gut gegliederten und übersichtlich gestalteten Geschäftsbericht geführt: „Wir sind **führend** durch wirtschaftlichen Erfolg, indem wir **schneller, flexibler, kompetenter sind als der Wettbewerb ...** – **aufgeschlossen** für Rückmeldungen, Anregungen, Kritik unterschiedliche Kulturen, neue Ideen und innovative Gedanken... – **unternehmerisch** im Denken und Handeln ... – **verantwortungsbewusst** im Umgang mit Menschen, Ressourcen und der Umwelt ... – **zuverlässig** verbindlich, berechenbar und fair ...“

Die Neun-Monats-Geschäftszahlen von 2009 im Vergleich zu 2008

Finanzposten	9 Monate 2009	9 Monate 2008	Veränderg.
Umsatzerlöse Konzern	77,11 Mio. €	93,94 Mio. €	-17,9 %
Umsatzerlöse Sensors	47,69 Mio. €	58,65 Mio. €	-18,7 %
Umsatzerlöse Controls	29,42 Mio. €	35,29 Mio. €	-16,6 %
EBIT Konzern	7,75 Mio. €	14,17 Mio. €	-45,3 %
EBIT Sensors	3,82 Mio. €	9,27 Mio. €	-58,8 %
EBIT Controls	5,66 Mio. €	7,21 Mio. €	-21,5 %
Periodenüberschuss	4,46 Mio. €	9,72 Mio. €	-54,1 %
Auftragseingang	70,01 Mio. €	93,38 Mio. €	-25,0 %
Auftragsbestand	38,52 Mio. €	44,00 Mio. €	-12,4 %
Gewinn je Aktie	0,60 €	1,23 €	-51,3 %

Zum Zahlenwerk 3. Quartal und 9 Monate ein Kurzkomentar

- Der Umsatzrückgang war mit 17,9 % geringer als im Branchenumfeld.
- Die Bruttomarge wurde durch Optimierung der Herstellungskosten auf der Material- und Personalkostenseite auf hohem Niveau mit 38,8 % gehalten.
- Mit 10,1 % blieb die EBIT-Marge trotz des einmaligen Restrukturierungsaufwands im 3. Quartal zweistellig.
- Der Auftragseingang und –bestand entwickelten sich im 3. Quartal stabil.
- Die Eigenkapitalquote mit 66,8 % weist auf eine sehr solide Bilanzstruktur hin.
- Die Prognose für das Gesamtjahr 2009 wird bestätigt. Das 4. Quartal sollte zumindest das Niveau der ersten drei Monate erreichen. AUGUSTA erwartet einen Umsatz von 104 bis 110 Mio. € und ein EBIT von 10 bis 13 Mio. € für das Gesamtjahr 2009. Dies bedeutet eine attraktive zweistellige Marge.

Dazu erklärt der Vorstandsvorsitzende Amnon Harman: „Wir haben unsere operativen Kosten heruntergebracht und die Herstellkosten reduziert. Andererseits arbeiten wir kontinuierlich an neuen Produkten und der Gewinnung neuer Projekte. Dank unseres hochwertigen Produktportfolios und unserer ausgeprägten Kundenfokussierung haben wir gerade in der Krise Marktanteile gewinnen können.“

Umsatz, EBIT und Cash Flow: Das 3. Quartal stimmt hoffnungsvoll

Finanzposten	1. Quartal 09	2. Quartal 09	3. Quartal 09
Umsatzerlöse Konzern	27,61 Mio. €	24,68 Mio. €	24,82 Mio. €
Bruttoergebnis	11,26 Mio. €	9,41 Mio. €	9,25 Mio. €
Brutto-Marge	40,8 %	38,1 %	37,3 %
Umsatzerlöse Sensors	17,46 Mio. €	15,50 Mio. €	14,74 Mio. €
Umsatzerlöse Controls	10,15 Mio. €	9,19 Mio. €	10,08 Mio. €
EBIT Konzern	3,11 Mio. €	2,74 Mio. €	1,90 Mio. €
EBIT-Marge	11,3 %	11,1 %	7,7 %
Operativer Cash Flow	-1,3 Mio. €	+5,4 Mio. €	+4,0 Mio. €

Ein weiterer Auszug aus dem im Börsenmagazin Smart Investor, Nr. 10/2009, veröffentlichten Gast-Research von Michael Kollenda

„... Auch AUGUSTA ist nicht frei von der Krise und erlebte 2009 erstmals Umsatz- und Ertragsrückgänge: Zum Halbjahr 2009 liegt der Umsatz 17 % unter dem Rekordvorjahr. Dennoch ist AUGUSTA in den schwarzen Zahlen geblieben und erwirtschaftete eine EBIT-Marge von 11,2 %.

Daraus ergibt sich eine Zielsetzung für 2009 in Höhe von 104 bis 110 Mio. Euro Umsatz und ein EBIT von 10 bis 13 Mio. Euro.“ – Als Highlights hält der CEO Kollenda von der Münchener Salutaris Capital Management AG fest:

- *„Eine gute Positionierung in der Nische.*
 - *Eine gute Liquiditätssituation mit mehr als 20 Mio. Euro Cash.*
 - *Die Gesellschaft hält 10 % eigene Aktien, die zur Akquisition genutzt werden können.*
 - *Die Gesellschaft zahlt Dividende (30 % vom Nettoergebnis in Abhängigkeit vom Finanzierungsbedarf für Akquisitionen).*
 - *Die Aktie notiert unter Buchwert.*
 - *Eine solide Eigenkapitalausstattung in Höhe von über 66 % der Bilanzsumme.*
 - *Die Markttechnik hat sich für die Aktie deutlich verbessert und liefert ein Kaufsignal.“*
-

Ein AUGUSTA-Kommentar zur künftigen Geschäftsentwicklung

Die Prognose vom März 2009 gründete auf einer Konjunkturerholung und einem starken Anstieg der Auftragseingänge in der zweiten Jahreshälfte 2009. Diese Annahmen sind aufgrund der aktuellen Situation nicht aufrecht zu halten. Vielmehr rechnet die AUGUSTA AG mit einer Fortdauer der Rezession bis in das Jahr 2010, sodass die frühere Vorausschau konjunkturbedingt anzupassen ist. Die Umsätze werden in einem Zielkorridor von 104 bis 110 Mio. Euro erwartet bei einem EBIT von 10 bis 13 Mio. Euro. Erfreulicherweise haben sich die Auftragseingänge gegenüber dem ersten Vierteljahr 2009 deutlich verbessert, ohne jedoch das zum Jahresbeginn geschätzte Niveau zu erreichen. Für die zweite Jahreshälfte rechnet der Konzern mit einer stabilen Entwicklung:

Der Vorstandsvorsitzende Amnon F. Harman äußert sich folgendermaßen: *„Wir müssen der Konjunktur Rechnung zollen und unsere Prognose anpassen. Eine zweistellige operative Profitabilität streben wir trotz Fortdauer der Rezession weiterhin an. Wir nutzen die Krise, um interne Strukturen zu optimieren und konzentrieren uns auf strategische Projekte sowie Neuentwicklungen von Produkten, um aus der Krise gestärkt für die Zukunft hervorzugehen und als Marktführer in unseren Nischenmärkten neue Maßstäbe mit innovativen Lösungen zu setzen.“*

Der Finanzchef CFO Berth Hausmann ergänzt: *„Alles in allem begegnen wir der Krise aus einer Position der bilanziellen Stärke heraus.*

Der Erhalt unserer Bilanzstärke und Liquidität (Eigenkapitalquote: 66,1 %, liquide Mittel: 16,2 Mio. €; Cashflow aus operativer Tätigkeit: 4,2 Mio. €) sind in diesem

schwierigen Umfeld weiterhin vorrangige Ziele. Dies ermöglicht uns, mit hohem Engagement in unsere Zukunftsprojekte zu investieren.“

Kennziffern von AUGUSTA (WKN: A0D 661; ISIN: DE000 A0D 661 2) unter Auswertung der Datendatei BÖRSE ONLINE, 10. Nov. 2009

Branche: Industriebeteiligungen im Technologiesektor mit den Geschäftsfeldern: Sensorik, Mikrosystemtechnik – Mobile Messtechnik – Industrielle Bildverarbeitung und Logistikautomatisierung

Technische Analyse: Ein seit März 2009 einsetzender, mit Schwankungen begleiteter Aufwärtstrend

Börsenlisting: Prime Standard der Deutschen Börse AG, Frankfurt

Börsenwert: ca. 82 Mio. €

Streubesitz: ca. 90 %

Eigenkapitalquote: 66 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis je Aktie: 0,91 € (je niedriger, umso günstiger)

Kurs-Cashflow-Verhältnis je Aktie: 5,93 €

KGV: 8,4 für 2009 und 7,8 für 2010(e)

Ergebnis je Aktie: 2008: 1,63 €, 2009(e): 1,05 €, 2010(e): 1,25 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 11,30 €/6,10 €

Kursentwicklung 2009: ca. +5 %

Aktueller Kurs (11. November 2009): 9,70 € XETRA

Dividende: 1,20 € für 2008, zukünftig 30 % vom Nettoergebnis abhängig vom Finanzierungsbedarf für Akquisitionen

Insiderhandel: zahlreiche Aktienkäufe im vier- und fünfstelligen Bereich der Führungsspitze über die Jahre 2007/2008/2009 verteilt (insbesondere CEO Harman und CFO Hausmann)

Analysteneinstufungen August 2009: vier aktuelle Kaufempfehlungen von Vara Research, GBC Research, M. M. Warburg und Equinet mit Kurszielen zwischen 10,00 und 14,50 Euro. Alle Analystenkommentare lauten einmütig auf „Kaufen“.

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden Amnon F. Harman:

Beate Sander: *Inwieweit wird Ihre Geschäftsentwicklung unter der weltweiten Finanzkrise leiden, falls sich der Konjunkturaufschwung als Strohfeuer erweist und sich das erhoffte V als W-Formation entpuppt?*

Umgekehrt: *Sind aussichtsreiche Akquisitionen jetzt nicht zu besonders günstigen Konditionen möglich, nachdem Ihre Bilanzstruktur grundsolide ist?*

CEO Amnon F. Harman: „Wir bewegen uns in Märkte, die durch zunehmende Qualitäts-, Sicherheits-, Effizienz- und Komfortbedürfnisse der Kunden getrieben sind. Trotz Krise bewegen wir uns also in Zukunftsmärkten, die nach wie vor intakt sind. Wir haben während der Krise unsere Hausaufgaben gemacht und unsere Kostenbasis optimiert. Das Ergebnis spiegelt sich in gesenkten Herstellkosten und einer Kostenreduzierung in den operativen Bereichen wider. Trotz dieser Einsparungen haben wir den Fokus auf Neuentwicklungen von Produkten und die Gewinnung von Neuaufträgen nicht eingeschränkt, sondern weiter erhöht. Dies hat bereits zu einer gestärkten Position in unseren Nischenmärkten geführt. Dies wird uns weiter profitabel durch die Krise bringen. Und bei einem Aufschwung – wann immer er kommen mag – werden wir überproportional profitieren.“

Bei unseren Akquisitionsvorhaben sind die Unternehmen seit der Krise wieder gesprächsbereiter. Allerdings bleibt die Bewertung der Unternehmen angesichts der massiven konjunkturellen Unsicherheiten im Moment schwierig. Das Bewertungsniveau in gut geführten Unternehmen unserer Nischenmärkte ist zudem durch die Krise nicht stark nach unten korrigiert worden. Wir haben aber mit unserer sehr soliden Bilanz in der gegenwärtigen Marktsituation als strategischer Käufer zweifellos an Attraktivität gewonnen.“

Sie haben sich als substanzstarker, flexibler Technologie-Mittelständler gut in Ihren zukunftssträchtigen Marktnischen etabliert. Welche nennenswerten Mitbewerber machen Ihnen hier und da dennoch das Leben schwer?

CEO Amnon F. Harman: „Grundsätzlich orientieren wir uns an den Anforderungen unserer Kunden und nicht am Wettbewerb. Der Markt für Sensorik ist sehr fragmentiert und lässt somit Raum für eine Vielzahl unterschiedlicher Unternehmen auf allen Wertschöpfungsstufen. Wir haben uns in Europa mit unseren kundenspezifischen Sensorsystemen in der Medizintechnik bereits als Marktführer etabliert und versuchen, diese Position auch außerhalb von Europa auszubauen. Zu den Mitbewerbern zählen große internationale Unternehmen und deren Distributoren, aber auch einige mittelständische europäische Firmen. In unserem weiteren Kernsegment der Industriellen Bildverarbeitung sind wir bei digitalen Kameras mit FireWire- und GigE-Schnittstelle unter den Top-Anbietern weltweit. Nur ein Unternehmen aus Kanada ist uns größtmäßig eine Nasenspitze voraus.“

Sie haben Ihre Mitarbeiterzahl im Vergleich zu 2006 von rund 470 auf aktuell über 600 gesteigert. Wie fördern Sie die Motivation? Wie gehen Sie mit Kurzarbeit um? Welche Leitrichtlinien bestimmen Ihre Unternehmenskultur?

CEO Amnon F. Harman: „Die AUGUSTA-Gruppe hat sich in den letzten Jahren signifikant verändert, ist fokussierter und internationaler geworden. Dabei sind talentierte und motivierte Mitarbeiter die Voraussetzung für den wirtschaftlichen Er-

folg und das zukünftige Wachstum. Neue Mitarbeiter müssen in bestehende Prozesse integriert werden und brauchen trotzdem Freiraum zur Entfaltung ihrer Möglichkeiten. Um die Kultur der AUGUSTA zu erfassen und greifbarer zu machen, haben wir im letzten Jahr ein Wertemodell erarbeitet. Dies lässt sich am besten mit den fünf Adjektiven – führend, aufgeschlossen, unternehmerisch, verantwortungsbewusst und zuverlässig – zusammenfassen.

Das Thema Kurzarbeit ist kein leichtes; aber wir haben von Anfang an offen mit unseren Mitarbeitern das Thema besprochen und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten und Konsequenzen erläutert. Mitarbeiter, die nicht in Kurzarbeit waren, wie z. B. aus der Forschung & Entwicklung oder dem Vertrieb, waren noch mehr motiviert, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln und zu vermarkten, um die Kollegen in der Produktion wieder aus der Kurzarbeit zu holen. In dieser schwierigen Zeit war uns wichtig, gemeinsam an einem Strang zu ziehen.“

Häufig kommt es bei einer Übernahme nicht zu den erhofften Synergieeffekten, weil der „Kampf der Kulturen“ insbesondere bei der Einverleibung ausländischer Firmen die Erwartungen ausbremst. Was tun Sie, damit dies nicht bei Ihnen geschieht?

CEO Amnon F. Harman: „Die Integration fängt bei uns schon mit dem ersten Gespräch vor der Akquisition an. Für uns ist es zuerst einmal wichtig, dass wir uns vorstellen können, das zu akquirierende Unternehmen zu integrieren. Wenn dies unmöglich erscheint, macht eine Akquisition wegen der Probleme keinen Sinn. Bei unserer letzten Akquisition der kanadischen Prosilica Inc. haben wir uns diesem Thema frühzeitig angenommen. Wichtig waren ein intensiver und kontinuierlicher Austausch beider Teams und eine enge Zusammenarbeit. Es müssen beide Parteien in diesen Prozess integriert sein. Wir möchten die gewachsenen Strukturen belassen, Synergien schaffen und die vertrauensvollen Kunden-, Partner- und Lieferantenbeziehungen nicht gefährden. Innerhalb eines Jahres ist die Integration der Prosilica vollständig abgeschlossen. Die Umfirmierung der Prosilica Inc. in Allied Vision Technologies Canada Inc. erfolgt im November 2009. Die Integration der weltweiten Vertriebskanäle sowie der gesamten Beschaffungsorganisation als auch eine vollständige Harmonisierung der unterschiedlichen Produkte und Marken sind erfolgreich umgesetzt. Auf der wichtigsten Branchenmesse VISION Anfang November 2009 wurde das gesamte Produktportfolio von AVT und Prosilica bereits unter dem Markendach der AVT präsentiert. Die Mitarbeiter der Prosilica sind echte AVT-Leute geworden und wissen, dass sie zu einer starken Technologiegruppe mit Namen AUGUSTA gehören. Wir freuen uns über diesen erfolgreich umgesetzten Prozess sehr.“

Noch eine Frage zum Schluss: Wie sieht Ihre langfristige Dividendenpolitik aus?

CEO Amnon F. Harman: „Wir möchten unsere Aktionäre natürlich an unserer positiven Entwicklung teilhaben lassen, sei es durch eine Dividende oder durch eine Wertsteigerung des Unternehmens. In diesem Jahr 2009 haben wir die versprochene Dividende für 2008 trotz Krise ausbezahlt. Auch zukünftig ist geplant, rund 30 Prozent vom Nettoergebnis als Dividende auszubezahlen, allerdings immer in Abhängigkeit vom Finanzierungsbedarf für unsere geplanten Akquisitionen und der Geschäftsentwicklung.“

Zur SALUTARIS-Präsentation

Die abendliche Präsentation bei der Münchener SALUTARIS AG hebt sich von anderen Veranstaltungen zum einen dadurch ab, dass sich die gesamte Aufmerksamkeit auf ein einziges Unternehmen konzentriert. Zum anderen gibt es keinen Stress durch Zeitdruck, kein Limit, keine verbindlichen Zeitvorgaben für Vortrag und Diskussionsbeiträge. Fragen sind auch zwischendurch willkommen. Gewöhnlich dauert eine solche Konferenz einschließlich Diskussion gut und gern zwei Stunden, vielleicht auch darüber. Weitere persönliche Gespräche finden statt bei kaltem Büfett mit großer Getränkeauswahl. Die beiden Vorstände von der SALUTARIS Capital Management AG, Frau Dr. Barbara und Herr Michael Kollenda, sorgen stets auf liebevolle und kreative Weise für das leibliche Wohl ihrer Gäste zu Beginn der Veranstaltung und als Ausklang. Keine Frage, dass diese nun schon zur Tradition gewordenen SALUTARIS-Konferenzen bei den Finanzexperten beliebt sind und deshalb die Teilnehmerzahl auf zwölf bis 15 Gäste begrenzt wird.

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adresse: 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: „MANAGED FUTURES – Erfolgreich Geld verdienen in steigenden und fallenden Märkten“

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

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN AB DER KRISE – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, 430 S., Erscheinungstermin im Frühjahr 2009, ca. 25 €

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

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