

Nabaltec, führend bei mineralischen Flammenschutzmitteln, begeistert bei der SALUTARIS-Präsentation, steigert Umsatz und Ertrag und erreichte das Finale „Entrepreneur 2008“

Die familiengeführte Schwandorfer Spezialchemiefirma überzeugt mit *„Unsere Stärken sind funktionale Füllstoffe für die Kunststoffindustrie und hochwertige Rohstoffe für die technische Keramik“*. **Nabaltec** hat ihren Umsatz um knapp zehn Prozent auf über 96 Mio. Euro gesteigert, wächst in beiden Unternehmensbereichen und verbessert das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um knapp elf Prozent auf 9,3 Mio. Euro. Außerdem qualifizierte sich das eigentümergeleitete Unternehmen unter 300 Mitbewerbern für das Finale des von Ernst & Young veranstalteten renommierten Wirtschaftspreises „Entrepreneur des Jahres 2008“, der zum zwölften Male verliehen wurde.

Das interessante, zukunftssträchtige Geschäftsmodell der familiengeführten **Nabaltec** ist auf mineralische Flammenschutzmittel und Vorprodukte für technische Keramik ausgerichtet. Das Spezialchemieunternehmen überzeugt trotz der schweren Finanz- und Wirtschaftskrise mit sehr erfreulichen Finanzzahlen zum Geschäftsjahr 2008 und rechnet nach einem im ersten Halbjahr 2009 abgeschwächten Wachstum ab der zweiten Jahreshälfte 2009 bereits wieder mit einer schrittweisen Verbesserung.

Kurzinformation zur Unternehmensgeschichte mit Blick auf hohe Qualitätsstandards

1937 begann die Produktion mit Hüttentonerde im Nabwerk der VAW in Schwandorf, dem heutigen Geschäftssitz der familiengeführten **Nabaltec** AG.

1982 wurde das Müllkraftwerk Schwandorf zur Energieversorgung des Nabwerkes in Betrieb genommen.

1995 übernahm die **Nabaltec** GmbH die Aluminiumoxidproduktion des Nabwerkes von der VAW aluminium AG in Schwandorf und hat sich seither auf die Verarbeitung und Veredelung von mineralischen Rohstoffen zu hochwertigen Spezialprodukten spezialisiert.

2004 wurde gemeinsam mit Sherwin Alumina, einem führenden amerikanischen Aluminiumoxidhersteller im US-Bundesstaat Texas, das Joint Venture **Nashtec** gegründet.

2005 übernahm **Nabaltec** eine Technikumsanlage in Kelheim, um neue Produkte und Prozesse zu entwickeln und zu testen.

2006 erfolgte die Umwandlung der familiengeführten GmbH zur **Nabaltec** AG und der Börsengang im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse.

Seit **2006** wird an den Produktionsstandorten Schwandorf und Corpus Christi, Texas (USA), der halogenfreie, flammhemmende Füllstoff der Marke APYRAL[®] 40 CD hergestellt.

2005 und 2006 nahm das Wirtschaftsmagazin BusinessWeek gemeinsam mit der Brüsseler Organisation Europe's Entrepreneurs for Growth die **Nabaltec** AG als eines der wachstumsstärksten europäischen Unternehmen in die Liste „*Europe's 500*“ auf.

2004 – 2006 – 2008 wurde **Nabaltec** nun schon zum dritten Mal im Rahmen der bundesweiten branchenübergreifenden Vergleichsstudie „*TOP 100*“ als eines der hundert innovativsten mittelständischen deutschen Unternehmen prämiert. Lothar Späth verlieh 2008 das Gütesiegel anlässlich eines Festaktes in Düsseldorf.

2008 wie auch schon 2006 erhielt **Nabaltec** die Auszeichnung „TOP JOB“ als einer der hundert besten Arbeitgeber im deutschen Mittelstand. Ende 2008 hat die Familienfirma wegen der dramatischen Kostensteigerungen bei Rohstoffen, Transporten und Energie die Preise für ihre Produkte angepasst.

Einer der Höhepunkte des Jahres **2008** war das Erreichen des Finales in dem weltweit in 50 Ländern ausgetragenen Wettbewerb „Entrepreneur des Jahres 2008“, dem renommierten Wirtschaftspreis für unternehmerische Bestleistungen. Dazu ein Kurzkomentar von **Nabaltec**-Vorstand Gerhard Witzany: *„Wir freuen uns, dass wir die Finalrunde dieses renommierten Wettbewerbs erreicht haben. Wir sehen dies allerdings nicht nur als einen persönlichen Erfolg an, sondern vielmehr auch als eine Würdigung der Leistung unserer Mitarbeiter.“*

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells mit den Unternehmenssparten Funktionale Füllstoffe und Technische Keramik

Die inhabergeführte, seit 2006 börsennotierte Firma **Nabaltec** AG mit Geschäftssitz in Schwandorf entwickelt, produziert und vertreibt im industriellen Maßstab hochspezialisierte chemische Produkte in den Bereichen „Funktionale Füllstoffe“ und „Technische Keramik“. Die Produktpalette im Unternehmensbereich „Funktionale Füllstoffe“ umfasst flammhemmende Füllstoffe für die Kunststoffindustrie mit den Marken APYRAL[®], APYMAG[®] und ACTILOX[®], die bei Kabelummantelungen, elektrischen und thermischen Isolierungen in Tunneln, Flughäfen, Hochhäusern und elektronischen Geräten eingesetzt werden. Im Unternehmensbereich „Technische Keramik“ entwickelt **Nabaltec** Ausgangsstoffe, die in der technischen Keramik, der Feuerfestindustrie und bei Katalysator-Rohstoffen ihren Einsatz finden.

Die Produkte mit den Marken NABALOX[®], SYMULOX[®] und GRANALOX[®] werden nicht nur in der Feuerfestindustrie, sondern auch in der Poliermittelindustrie und in der technischen Keramik gebraucht. Man denke an die Verschleiß-, Ingenieur- und Elektrokeramik.

Sämtliche Produkte von **Nabaltec** sind frei von gesundheitsschädlichen Substanzen und müssen daher nicht gesondert entsorgt werden. Das Management will durch eine erweiterte Produktpalette, den Kapazitätsausbau sowie durch die Prozess- und Qualitätsoptimierung die eigene Position in diesen Marktnischen weiter ausbauen und strebt über die Qualitätsführerschaft im jeweiligen Marktsegment eine führende Marktposition an.

Die Nabaltec-Strategie steht unter dem Leitgedanken: „Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der Maßstab für unsere Leistung“

Auf den Punkt gebracht lässt sich das Geschäftsmodell so umschreiben:

„Wir stellen Vorhandenes in Frage, entwickeln Ideen und treiben gemeinsam mit unseren Kunden die Entwicklung innovativer Produkte voran.

Wir bieten umweltfreundliche Ausgangsstoffe für moderne Anwendungen.

Wir stehen für Innovation, die den Fortschritt vorantreibt.

Unsere Basis sind mineralische Rohstoffe, und Erfahrung ist unser Kapital.

Unsere Produkte sind so erfolgreich wie unsere Mitarbeiter.

Umweltschutz ist uns ein wichtiges Anliegen.

Ideen geben Dynamik, Dynamik bedeutet Fortschritt, und Expansion ist unser Ziel.“

Ein Blick auf einige wichtige Konzern-Geschäftszahlen von 2007 bis 2008

Wichtige Finanzkennzahlen der Nabaltec AG nach IFRS			
Finanzdaten (IFRS)	31.12.2008	31.12.2007	Veränderg.
Umsatzerlöse	96,3 Mio. €	88,1 Mio. €	+9,3 %
EBITDA	9,3 Mio. €	8,4 Mio. €	+10,7 %
EBIT	4,1 Mio. €	4,0 Mio. €	+2,5 %
Mitarbeiter*	347	314	+10,5 %

* zum Stichtag inkl. Auszubildende

Überzeugende Finanzaufgaben im Detail für das Geschäftsjahr 2008

Erstmals erfolgte die Rechnungslegung nach IFRS. Um einen Vergleich zu ermitteln, wurden die Geschäftszahlen von 2007 rückwirkend auf IFRS angepasst. Ein Kurzkomentar aus dem Konzern-Zwischenlagebericht für 2008: „Für das Gesamtjahr 2008 werden wir ein Umsatzwachstum von 8 % mit einem Jahresumsatz von ca. 95 Mio. Euro erreichen. Das EBIT konnte sowohl im Quartalsvergleich als auch im Neunmonatsvergleich deutlich gegenüber dem Vorjahr verbessert werden. Aufgrund der schwachen Marktsituation erwarten wir aber im vierten Quartal kein weiteres Wachstum des EBIT.“

- Der **Konzernumsatz** des Schwandorfer Familienunternehmens **Nabaltec** stieg um 9,3 % von 88,1 auf 96,3 Mio. Euro – das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte.
- Der Bereich „**Funktionale Füllstoffe**“ mit dem Schwerpunkt auf mineralische Flammenschutzmittel wuchs um 6,8 %. Im Unternehmensbereich „**Technische Keramik**“ für die Feuerfestindustrie konnte der Umsatz um 14,1 Prozent verbessert werden.

Dazu berichtet Vorstand Gerhard Witzany: „*Wir wollen nicht nur in unseren bestehenden Marktbereichen weiter wachsen, sondern 2009 aus eigener Kraft neue Märkte mit dem Geschäftsbereich ‚Additive‘ für die Kunststoffindustrie erschließen. Unsere rein mineralischen und umweltschonenden Produkte erfüllen genau diese Markterfordernisse.*“

- Der Gewinn blieb auch im Krisenjahr erfreulich stabil. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen **EBITDA** stieg um 10,7 % von 8,4 auf 9,3 Mio. Euro, während sich das operative Ergebnis **EBIT** leicht um 2,5 % von 4,0 Mio. Euro im Vorjahr auf 4,1 Mio. Euro verbesserte.
- Um die **Eigenkapitalausstattung** gerade in schwierigen Zeiten zu stärken, soll der gesamte Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorgetragen und für das Geschäftsjahr 2008 **keine Dividende** ausgeschüttet werden. Vorstand Gerhard Witzany begründet dieses Vorhaben wie folgt:

„*Insgesamt gehen wir davon aus, dass wir im Umsatz wie auch im Ergebnis im Jahr 2009 unter den Vorjahreswerten liegen werden. Nach unseren heutigen Einschätzungen werden unsere Märkte ab 2010 auf den Wachstumspfad zurückkehren. Vor diesem Hintergrund sehen wir trotz der derzeitigen Wirtschaftskrise eine intakte Basis für unsere Wachstumsstrategie.*“

- Die **Investitions- und Expansionspläne** werden dem schwierigen Marktumfeld angepasst. Kreditzusagen, Förderkredite, ein Investitionszuschuss der Regierung der Oberpfalz und Eigenmittel sichern das gesamte Investitionsprogramm von 2008 bis einschließlich 2010 ab.

Die Einschätzung für das Geschäftsjahr 2009

Das konjunkturelle Umfeld ist deutlich eingetrübt. In nahezu allen Wirtschaftsbe-
reichen werden weltweit die Lagerbestände abgebaut. Die globale Finanzkrise
lässt im industriellen Bereich keine Prognosesicherheit zu. Wegen der sich ver-
schlechternden Konjunkturlage im Laufe des Jahres 2008 ging die Chemiepro-
duktion in Deutschland laut Verband der chemischen Industrie um 2,2 % zurück,
während der Umsatz um 1,1 % (Inland: +0,6 %; Ausland: +1,6 %) zulegte. Dabei
sank die Produktion in Q4 2008 um -11,4 % gegenüber dem Q3 2008 und um -
10,9 % im Vorjahresvergleich. Gegenüber dem Q3 2008 verringerte sich der Um-
satz um -11 % und um -7,4 % im Vergleich zum Vorjahr. Für 2009 hat der Ver-
band seine Produktionsprognose auf -3,5 % (zuvor: -1,0 %) gesenkt, ebenso wie
den Branchenumsatz (von bisher -1,5 % auf -6,0 %). Die stark rückläufige Ab-
satzentwicklung in der Stahlindustrie schlug voll auf die **Feuerfestindustrie**
durch. Dieser Trend macht auch vor dem Unternehmensbereich „**Technische**
Keramik“ der **Nabaltec** nicht halt. Im Unternehmensbereich „**Funktionale Füll-**
stoffe“ sind die Märkte für Kabel und Dämmstoffe stark von der Baukonjunktur
gesteuert und dürften sich in den nächsten Monaten nicht deutlich beleben.

Dazu ein Kurzkomentar von Vorstand Gerhard Witzany: *„Unser Wachstumstempo hat sich im vierten Quartal abgeschwächt. Wir gehen davon aus, dass auch das erste Halbjahr 2009 beim Auftragseingang schwierig sein wird, weil sich die Verunsicherung im Markt auf das Orderverhalten auswirkt und derzeit die Lagerbestände kundenseitig auf historische Tiefststände heruntergefahren werden. Ab dem 2. Halbjahr rechnen wir dann mit einer schrittweisen Verbesserung.“*

Zur SALUTARIS-Präsentation

Die abendliche Präsentation bei der Münchener SALUTARIS AG hebt sich von
anderen Veranstaltungen zum einen dadurch ab, dass sich die gesamte Auf-
merksamkeit auf ein einziges Unternehmen konzentriert, keinerlei Zeitdruck be-
steht und die Unternehmensvorstellung einschließlich Diskussion gut und gern
zwei Stunden, vielleicht auch noch darüber, dauern darf. Zum anderen kennen
sich die persönlich eingeladenen Finanzexperten gut, sodass die Atmosphäre lo-
cker und von gegenseitigem Vertrauen geprägt ist. Zudem sorgen die beiden
Vorstände von der SALUTARIS Capital Management AG, Frau Dr. Barbara und
Herr Michael Kollenda auf gewohnt vorbildliche und liebevolle Weise für das leib-
liche Wohl ihrer Gäste zu Beginn der Veranstaltung und als Ausklang. Doch nun
zu dem Hauptdarsteller: Vorstand Johannes Heckmann schaffte es schon, wie
bei der letztjährigen Analysten- und Investorenkonferenz der BAADER BANK,
das Fachgremium zu begeistern. Dazu trugen die spannungsreiche Präsentation,
der überzeugende Auftritt, die anschauliche Darstellung, die informativen Unter-
lagen und die guten Zukunftschancen von NABALTEC bei.

Interview mit dem Vorstandsduo Johannes Heckmann und Gerhard Witzany, Nabaltec AG

Beate Sander: *Sie erfüllen bereits die wichtigsten Auflagen des Prime Standards wie Bilanzierung nach IFRS und Quartalsberichterstattung. Wäre es nicht an der Zeit, vom „Übungsbecken“ Entry Standard in das wichtigste Börsensegment überzuwechseln? Als Familienfirma würden Sie dann automatisch dem GEX, Index für familiengeführte Unternehmen, angehören.*

Vorstand Gerhard Witzany, Nabaltec AG: „Die Quartalsberichterstattung haben wir schon vor Einführung von IFRS praktiziert. Die Umstellung auf IFRS ist 2008 erfolgt, so dass ein Wechsel in den Prime Standard frühestens 2009 bzw. 2010 möglich wäre. Mit einem solchen Wechsel ist oft auch eine Kapitalmaßnahme verbunden, die allerdings derzeit nicht angestrebt wird. Wir werden den Markt sehr genau beobachten und können dann gegebenenfalls rasch reagieren.“

Ich denke, die ersten drei Buchstaben Ihres Firmennamens leiten sich ab aus Ihren Unternehmenswurzeln, den NAB-Werken. Aber warum endet Ihr Firmenname auf „tec“, nachdem Sie ein Spezialchemieunternehmen sind?

Vorstand Johannes Heckmann, Nabaltec AG: „Die Nabaltec wurde als Nabwerk Aluminiumhydroxid Technologie GmbH gegründet und daher sind auch die einzelnen Namenswurzeln so erkennbar. Für ein Spezialchemieunternehmen ist die Technologie sehr wichtig, und wir erweitern auch auf der Basis unserer bekannten Technologien unsere weitere Produktpalette.“

Möchten Sie etwas zu Ihrer Firmenkultur, zur Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit sagen? Es ist leichter, sich mit einem Unternehmen und dessen Aktie zu identifizieren, wenn die ethischen Standards überzeugen.

Vorstand Gerhard Witzany, Nabaltec AG: „Neben der kommunizierten Strategie haben wir schon vor Jahren ein Unternehmensleitbild und ein Führungshandbuch verfasst. Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheitsumfragen führen wir regelmäßig durch, um so auch die Entwicklung der Nabaltec AG gezielt zu steuern. Unsere Personalarbeit wird mit der Prämierung bei „TOP JOB“ auch entsprechend gewürdigt. Es ist sicher leichter, sich mit einem Unternehmen zu identifizieren, das hohen Standards gerecht wird, zumal verantwortungsvoller Umfang mit Mitarbeitern und der Umwelt langfristig eine sichere Basis bietet.“

Wie reagieren Sie im Einzelnen auf die schwere Finanz- und Wirtschaftskrise sowie den heftigen Börsencrash? Haben Sie – wie die meisten börsennotierten Unternehmen – drei oder vier Szenarien in der Schublade, um die Krise erfolgreich überwinden, vielleicht sogar gestärkt daraus hervorgehen zu können?

Vorstand Johannes Heckmann, Nabaltec AG: „Sich einer globalen Rezession als exportorientiertes Unternehmen mit einem Auslandsanteil von 65 % gänzlich zu entziehen, ist kaum möglich. Natürlich durchlaufen wir verschiedene Planungsszenarien. Dabei ist ein fundiertes Kosten- und Cashmanagement, wie es bei Nabaltec implementiert ist, entscheidend, um frühzeitig auf schwierige wirtschaftliche Zeiten reagieren zu können.“

Die Welt ist nach der Krise nicht mehr die gleiche wie bislang. Es gibt neue Spielregeln, neue Sichtweisen, eine veränderte Gesetzgebung, neue Bilanzvorschriften und verstärkte Appelle an das Verantwortungsbewusstsein, an Solidarität mit Mitarbeitern, an Aufrufe zu weniger Gier und Skrupellosigkeit. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von den weltweiten Verwerfungen betroffen? Was ändert sich für Sie? Was können Sie künftig besser machen?

Vorstand Johannes Heckmann, Nabaltec AG: „Ihre Frage würde eher auf die Finanzinstitute zutreffen. Wichtig für die Industrieunternehmen, vor allem für uns als Mittelstandsfirma, ist in einer derartigen Wirtschaftskrise, über eine gute Eigenkapitalstruktur und genügend Finanzmittel zu verfügen. So hat man auch in solch schwierigen Zeiten genügend Handlungsspielraum, um sein Geschäftsmodell weiterzuverfolgen.“

Kennziffern von Nabaltec (ISIN: DE000 A0K PPR 7, WKN: A0K PPR), Auswertung der Datenkartei BÖRSE ONLINE, 14. April 2009

Branche: Chemie (Spezialist in der Feuerfestindustrie mit Technischer Keramik und Brandschutz durch flammhemmende Füllstoffe)

Technische Analyse: Seit Ausbruch der Finanzkrise und verstärkt durch Börsencrash ein starker Abwärtstrend; seit April 2009 starker Kurssprung nach oben bei extremer Volatilität nicht zuletzt aufgrund überzeugender Geschäftszahlen

Börsenbarometer: Entry Standard der Börse Frankfurt (freiwillig: hohe Transparenz durch Quartalsberichte, Bilanzierung seit 1. Quartal 2008 nach IFRS)

Börsenwert: 24 Mio. €

Streubesitz: 41,5 %, (Vorstände Heckmann und Witzany nebst Familien: 58 %)

52-Wochen-Hoch/Tief: 6,40 €/1,00 €

52-Wochen-Kursentwicklung -45 %

Hoch/Tief 2009: 3,20 €/1,00 €

Aktueller Kurs: 23. April 2009: 2,50 €

Cashflow je Aktie: 2,00 €

Ergebnis je Aktie: 2007: 0,03 €, 2008: 0,18 €, 2009(e): 0,28 €, 2010(e): 0,35 €

Dividende für 2006 und 2007: 0,10 € **Dividende für 2008:** 0,0 €

KGV für 2010(e): 7,7

Zulässige Insider-Transaktionen: Zahlreiche Käufe insbesondere im ersten Quartal 2008

Analysteneinstufungen: eine aktuelle Kaufempfehlung, Kursziel: 4,00 Euro

Hinweis des Unternehmens: Im Sinne höchstmöglicher Transparenz veröffentlicht **Nabaltec** freiwillig alle Mitteilungen zu Directors' Dealings auf ihrer Homepage unter www.nabaltec.de, Bereich Investor Relations.

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

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

Sommer 2008: **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 € ; 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“

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

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

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