

Der Lüneburger Spezialist für Oberflächenbeschichtungen IMPREGLON begeistert bei der SALUTARIS-Präsentation

Wo gibt es noch ein Unternehmen aus dem Entry Standard, das im Sommer 2006 zu einem Ausgabepreis von 6,50 Euro an die Börse ging und trotz des heftigen Crashszenarios immer noch mit einer Kursverdoppelung erfreut? IMPREGLON ist ein Fels in der Brandung, mag die Brandung derzeit auch etwas an ihm nagen, ohne ihn ernsthaft beschädigen zu können.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die in Lüneburg, einer tausendjährigen Stadt, beheimatete IMPREGLON AG wurde im Jahr 1983 von ihrem heutigen Vorstandsvorsitzenden Hennig J. Claassen als Beschichtungsbetrieb gegründet. Von Beginn an schrieb IMPREGLON den Umweltschutz groß: Das Familienunternehmen verzichtet seit jeher auf umweltbelastende Beschichtungsprozesse, ersetzt die schwermetalhaltige Galvanik, schont die Wasserressourcen durch wasserlose geschlossene Reinigungsverfahren, konzentriert sich auf eine emissionsfreie Oberflächentechnik und belastet damit weder Luft noch Wasser. Mittlerweile hat sich die profitabel arbeitende Familienfirma zu einem modernen, international ausgerichteten und marktführenden Spezialisten für Oberflächentechnik entwickelt. 2006 gelang der erfolgreiche Börsengang im Entry Standard der Frankfurter Börse zum Ausgabepreis von 6,50 Euro und eine hundertprozentige Übernahme der DECKERT Oberflächentechnik GmbH. 2007 wurde zum Jahr der Investitionen, Akquisitionen und besonderen Ereignisse.

Unter dem Leitziel „IMPREGLON schafft intelligente Oberflächen“ stellt sich der branchen- und prozessunabhängige inhabergeführte Mittelständler mit seinem vor Elan und Kreativität sprühenden charismatischen Vorstandsvorsitzenden Henning J. Claassen vor. Sei es bei der Hauptversammlung, einer Analystenkonferenz oder einer abendlichen Präsentation wie aktuell bei der SALUTARIS CAPITAL MANAGEMENT AG, München. IMPREGLON hat an 15 internationalen Produktionsstätten in zehn Ländern mehr als 400 Mitarbeiter in Lohn und Brot und verfügt über etliche Markenschutzrechte für Beschichtungsverfahren aus Kunststoff, Metall und Keramik. IMPREGLON veredelt Oberflächen in zahlreichen Geschäftsfeldern und hat sich als Nischenanbieter einen renommierten Kundenstamm aufgebaut. Ob Maschinenkomponenten oder Serienteile:

IMPREGLON ist ISO 9001 zertifiziert und garantiert höchste Qualität. Werkstoffoberflächen müssen auf die gewünschte Funktion des Bauteils im Fertigungsprozess bzw. den späteren Einsatz abgestimmt sein. Ob Antihaft, Gleitfähigkeit, Härte, Verschleiß oder Korrosionsschutz: Die IMPREGLON-Beschichtungssysteme erfüllen alle gewünschten Anforderungen in allen Bereichen des Maschinen- und Automobilbaus sowie in der Anlagentechnik. Selbst in der Nahrungsmittelbranche schafft es IMPREGLON, sich beispielsweise mit perfektem Herausgleiten von Rohwurstmasse einen Wettbewerbsvorsprung zu schaffen.

Der Umsatz teilt sich erfreulicherweise zu je einem Drittel auf die Automobilbranche, die Maschinenhersteller und die Produktionsbetriebe auf, wovon in der Automobilbranche im 3./4. Quartal Umsatzeinbrüche zu verzeichnen sind, die aber teilweise abgefedert werden durch eine gewisse Stabilität bei den Maschinenherstellern und einen starken Zuwachs bei den Produktionsbetrieben. Mittlerweile besetzt IMPREGLON im deutschen Markt für Kombinationsbeschichtungen einen Anteil von annähernd 20 %. Den deutschen Markt mit einem Umsatzvolumen von ungefähr 250 Millionen Euro teilen sich derzeit 25 namhafte Anbieter. Aber kein Wettbewerber bietet die komplette Produktpalette oder die Standortvielfalt, wie sie für IMPREGLON bestimmend ist. Strategisch gesehen geht es darum, durch Verbreitung eines weltweit einheitlich hohen IMPREGLON-Qualitätsstandards für industrielle Beschichtungen dauerhaft den Markt zu dominieren. IMPREGLON nutzt die Nanotechnologie, ohne in dieser Branche selbst zu forschen, zu entwickeln und zu produzieren.

Ein kurzer Blick in die Unternehmensgeschichte

- 1982:** Erwerb einer NASA-Lizenz für Beschichtungen
- 1983:** Gründung als Inhouse-Beschichter der Meltex GmbH
- 1989:** Wandel vom Inhouse-Beschichter zum Industriedienstleister
- 2004:** Erfolgreiche Platzierung einer Genussschein-Emission über sechs Millionen Euro
- 2005:** Erwerb der weltweiten IMPREGLON-Lizenzrechte und 100-prozentiger Anteilserwerb an der IMPREGLON Inc., USA
- 2006:** Börsengang im Entry Standard der Frankfurter Börse am 31. Mai 2006; 100-prozentiger Anteilserwerb der Deckert Oberflächentechnik GmbH
- 2007:** Werksneubau und Ergänzung der Beschichtungsprozesse in Ungarn und fünf weitere 100-prozentige Beteiligungen

Verfahren und Merkmale der Oberflächentechnik in Stichpunkten

IMPREGLON-Verfahren (Oberflächentechnik)

- Thermische Spritztechnologie
- Polymerbeschichtungen
- Korrosionsschutzbeschichtungen
- Nanobeschichtungen
- Emissionsfreie Oberflächentechnik

IMPREGLON-Eigenschaften (Oberflächentechnik)

- Antihaft
- Chemische Beständigkeit
- Gleitfähigkeit
- Korrosionsbeständigkeit
- Verschleißfestigkeit
- Kratzfestigkeit
- Härte

Die besonderen Ereignisse im ersten Halbjahr 2008

Eine Kapitalerhöhung zur Finanzierung strategischer Akquisitionen durch Ausgabe von 340.206 neuen Aktien.

Erwerb von 5.000 qm Grund- und Gebäudeflächen in Lüneburg für strategische Erweiterungen im Umfang von rund einer Million Euro.

Eine Werkserweiterung in Frankreich im Wert von insgesamt 1,5 Mio. Euro.

Te Strake-Werksneubau und Neuinstallation einer vollautomatischen Zinkflake-Tauchschleuder-Beschichtungsanlage mit Vorbehandlung in Obrigheim in Höhe von rund 5,5 Mio. Euro.

Ein hundertprozentiger Anteilserwerb sowohl der französischen IMPREGLON France S.A. als auch der deutschen MJB Maschinenbau Jessenitz GmbH.

Erstklassige Halbjahreszahlen 2008 und positive Prognose

- IMPREGLON steigerte die **Umsatzerlöse** erneut weitaus stärker als die Branche. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2007 wuchs der Umsatz in den ersten sechs Monaten 2008 um 52 % von 15,27 auf 23,25 Mio. Euro.
- Das **Betriebsergebnis EBIT** verbesserte sich von 2,58 auf 2,86 Mio. Euro.
- Das **Ergebnis vor Steuern** erhöhte sich von 2,13 auf 2,48 Mio. Euro.
- Das **Nettoergebnis** wuchs im ersten Halbjahr 2008 auf 1,76 Mio. Euro bzw. 0,34 Euro je Aktie nach 1,11 Mio. Euro bzw. 0,23 Euro i Vorjahreszeitraum.

Zuversicht für das Gesamtjahr 2008: Dem starken Einbruch in der Automobilbranche in den vergangenen Monaten konnte sich auch Impreglon als Beschichtungszulieferer nicht entziehen. Betroffen mit einer Abschwächung von ca. 15% ist etwa ein Drittel des Gesamtumsatzes. Während der über alle Branchen verteilte Umsatz mit Maschinenherstellern nur geringe Abschwächungstendenzen zeigt, zieht der Umsatz mit Ersatz- bzw. Nachbeschichtungen für Produktionsbetriebe merklich an. In der Annahme, dass die Finanzkrise nicht außer Kontrolle gerät und eskaliert, der Maschinenbausektor nicht stärker von der Abschwächung betroffen wird, erwartet Firmenchef Henning J. Claassen, dass auch das Gesamtjahr 2008 gegenüber 2007 positiv abschließen wird.

Die Kursentwicklung der Aktie ignoriert die gute Geschäftsentwicklung: IMPREGLON zählt zu den Vorzeigeunternehmen des Entry Standards. Nachdem im Zuge des weltweiten Finanzdesasters selbst die Aktienkurse nachhaltig wirtschaftender substanzstarker Unternehmen zweistellig abgestraft werden, kann sich der Beschichtungsspezialist diesem Trend zwar nicht völlig entziehen, beweist aber mit einem Kursabschlag von weniger als -30 % gegenüber dem Hoch eine beachtliche relative Stärke. Sobald sich die Börse erholt, dürfte die mit einem KGV von 10 fair bewertete IMPREGLON-Aktie zu den Siegern gehören.

Ein Blick in die IMPREGLON-Zeitschrift Ambassador, Nr. 27/2008

Die ins Auge fallenden Schlagzeilen vermitteln bereits einen ersten Eindruck von den zahlreichen innovativen Neuerungen und zeigen, wie aktiv IMPREGLON an den ständigen Verbesserungen seiner Produkte arbeitet. Es gibt kein Ausruhen auf den bemerkenswerten Erfolgen. So können wir lesen:

„Die beste Beschichtung, die wir je hatten

Neue Standorte, neue Beschichtungsprozesse

MagnaCoat® verringert Reinigungsaufwand

Keine Anhaftungen im Mischbehälter

Scheinwerfer optimal verklebt

Geringer Verschleiß und gleichbleibende Traktion

Neue Möglichkeiten für die Styropor-Produktion

PlasmaCoat® von Impreglon hält die Luft und die Bahn in Bewegung

Sauber gewischte Oberfläche

Ölverschmutzung erfolgreich bekämpfen

Weben 2.0 – Herstellungsprozess optimiert

Störungsfreier Zeitungsdruck

Sichere Bremsen für Schienenfahrzeuge

Spannende Präsentation: Die SALUTARIS Capital Management AG mit ihren beiden Vorständen Dr. Barbara Kollenda und Michael Kollenda veranstaltet monatlich an einem Mittwochnachmittag eine Präsentation mit einem börsennotierten mittelständischen Unternehmen und lädt dazu persönlich hochkarätige Finanzanalysten, Fondsmanager, institutionelle Investoren, Banker und Medienvertreter ein. Die SALUTARIS-Gesprächsrunden zeichnen sich durch ein angenehmes, ungezwungenes Klima, eine vertrauensvolle, persönliche Atmosphäre aus. Die meisten Teilnehmer kennen einander. Vor der Präsentation und danach sorgen Frau Dr. Barbara Kollenda und Ehegatte Michael Kollenda mit viel Hingabe und Einfallsreichtum für das leibliche Wohl ihrer Gäste. Diese Präsentationen heben sich wohltuend von den üblichen Analysten- und Investorenkonferenzen ab. Es gibt keinen Stress durch Zeitdruck, kein Limit, keine verbindlichen Zeitvorgaben für Vortrag und Diskussionsbeiträge. Fragen sind auch zwischendurch willkommen. Gewöhnlich dauert eine solche Veranstaltung einschließlich Diskussion eineinhalb bis zwei Stunden. Weitere persönliche Gespräche finden statt bei einem leckeren kalten Büfett mit großer Getränkeauswahl. Keine Frage, dass diese nun schon zur Tradition gewordenen SALUTARIS-Konferenzen bei den Finanzexperten besonders beliebt sind und deshalb die Teilnehmerzahl auf zwölf bis maximal 15 Gäste begrenzt wird.

CEO Henning J. Claassen sorgte mit seinem überzeugenden Auftritt, seiner hohen Rhetorik- und Fach-Kompetenz dafür, dass diese spannende Präsentation mit vielen interessanten Details zu einem besonderen Erlebnis wurde – unterstützt durch anschauliche Informationsunterlagen. Sofern noch nicht geschehen, dürfte die Motivation der eingeladenen institutionellen Finanzexperten groß genug sein, sich die Aktie des substanzstarken Wachstumsunternehmens ins Depot zu legen bzw. den Bestand aufzustocken.

Kennziffern IMPREGLON (WKN: A0BLCV; ISIN: DE000A0B LCV 5) auf Basis der Datenbank Börse Online, 23. Oktober 2008

Branche: Oberflächen-Beschichtungssysteme, Veredlung von Oberflächen

Charttechnik: Nach langem Aufwärtstrend ein durch die globale Finanzkrise bedingter scharfer Kurseinbruch

Börsenbarometer: Entry Standard der Frankfurter Börse

Börsenwert: ca. 74 Mio. Euro

Eigenkapital: 29 Mio. Euro **Eigenkapitalquote:** 54 %

Streubesitz: 49,7 %

Kurs-Buch-Verhältnis: 2,68

Kurs-Cashflow-Verhältnis: 9,09

Ergebnis pro Aktie: 2006: 0,37 €, 2007: 0,86 €, 2008(e): 0,95 €, 2009(e): 1,09 €
KGV für 2009: 11 (für 2008: 19)
52-Wochen-Hoch/Tief: 17,55 €/9,50 €
Kursentwicklung 2008: -18 %
Aktueller Kurs: 12,55 € (22. Oktober 2008)
Dividende für 2007 0,30 € (2006: 0,20 €); stabile Dividende auch 2008 erwartet
Dividendenrendite: 2,7 %
Analysten-Einstufungen: Der Analyst Philipp Leipold von GBC empfiehlt die Impreglon-Aktie am 11. August 2008 zum **Kauf mit einem Kursziel von 19,58 €.**

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden von IMPREGLON

1. Beate Sander: Wollen und können Sie angesichts der Finanzkrise und des zu erwartenden konjunkturellen Abschwungs Ihre kontinuierlich steigende Dividendenpolitik beibehalten?

CEO Henning J. Claassen, IMPREGLON AG: „Grundsätzlich ja. Ob wir die Dividende im kommenden Jahr noch einmal erhöhen können, hängt von der weiteren Entwicklung des Geschäftsjahres 2008 ab. Die derzeitige Dividendenrendite beträgt 2,5 %.“

2. Sind neue größere Akquisitionen geplant? Steht – sofern der Kapitalmarkt dies zulässt, was momentan utopisch wäre – für 2009/2010 in einem wieder gesunden Finanzumfeld möglicherweise eine erneute Kapitalerhöhung an?

CEO Henning J. Claassen: „Die Situation an den Finanzmärkten und die damit verbundene stärkere konjunkturelle Eintrübung bieten sicherlich Chancen für weitere Akquisitionen im stark fragmentierten Sektor Oberflächentechnik. Sofern der Kapitalmarkt wieder Chancen für eine erfolgreiche Platzierung bietet, fassen wir auch eine Kapitalerhöhung zur Finanzierung weiterer Akquisitionen ins Auge.“

3. Wie sieht es aus mit einem Wechsel vom „Übungsbecken Entry Standard“ in den Prime Standard und automatisch dann auch mit einer zunehmend von Investoren beachteten Aufnahme in den GEX, dem renditestarken Index für Familienfirmen?

CEO Henning J. Claassen: „Trotz Entry Standard erfüllen wir bereits jetzt die Reporting- und Kommunikationsregeln des Prime Standard. Wir stellen zurzeit auf IFRS-Reporting um – was mit 15 Produktionsstandorten in 10 Ländern nicht ganz einfach ist – und werden in den nächsten Jahren über einen Wechsel in den Prime Standard und die damit verbundene Aufnahme in den GEX entscheiden.“

4. Wie sehen Internationalisierung und Marktdurchdringung in den neuen EU-Ländern, China und Indien aus? Welche Ziele peilen Sie hier in nächster Zeit an?

CEO Henning J. Claassen: „Unsere Prioritäten liegen insbesondere wegen der sich zurzeit bietenden Akquisitionschancen in Europa und den USA. Wir sehen sowohl neue Standorte als auch die Ergänzung bestehender Standorte mit neuen Beschichtungstechnologien.“

Kurzinformation zum Gastgeber

Die SALUTARIS CAPITAL MANAGEMENT AG vertraut auf die Dynamik des Mittelstands. Der Fokus liegt auf börsennotierten deutschen Aktiengesellschaften mit einer Marktkapitalisierung unter 100 Millionen Euro. Ein besonderes Augenmerk gilt Unternehmen mit einer zukunftssträchtigen Wachstumsstory und günstigen Bewertung. SALUTARIS arbeitet daran, schon bald einen „**Family Business**“-Fonds aufzulegen. Der neue Fonds investiert in börsennotierte Gesellschaften, deren Vorstände und Aufsichtsräte mit eigenem Geld in der AG investiert sind. Die eigentümergeführten Unternehmen können im Prime Standard, General Standard oder im Entry Standard/Open Market notiert sein. Pro inhabergeführter Gesellschaft werden maximal drei Prozent des Grundkapitals eingesetzt. Eine Untergrenze für die Marktkapitalisierung besteht ebenso wenig wie eine Ausstiegsklausel, abhängig vom Zeitpunkt des Börsenlistings.

- Die SALUTARIS AG entwickelt eine eigene Note, indem die Gesellschaft das Management interessanter Unternehmen persönlich kennen lernt. Die Führungsspitze muss auch menschlich überzeugen. Auf der Suche nach attraktiven, niedrig bewerteten Unternehmen bevorzugt SALUTARIS eigentümerdominierte, familiengeführte Firmen.

Zu den Alleinstellungsmerkmalen zählt, dass SALUTARIS fortlaufend Gespräche zwischen Investoren und Unternehmensvorständen in kleiner Runde und zwangloser Atmosphäre veranstaltet. Im Geschäftsjahr 2008 haben bereits folgende Unternehmen an diesen abendlichen Round-Table-Veranstaltungen ihr Geschäftsmodell präsentiert: Das Öl- und Gas-Förderunternehmen **ACTIVA RESOURCES AG** – Europas führender Anbieter von CAD- und CAM-Lösungen **MENSCH UND MASCHINE (MuM) SE** – der Trocknungsspezialist für UV-Strahlungssysteme, UV-Strahler, UV-Klebstoffe und Vergussmassen **Dr. HÖNLE AG** – der Bestandshalter für Gewerbe-Immobilien im süddeutschen Raum **ARISTON AG** – die **NANOFOCUS AG**, der inhabergeführte Anbieter von optischen Oberflächenanalyse-Tools für Labor und Produktion,

Spezialist für die leistungsfähige, industrieerprobte optische 3D-Super-Auflösung – die **QUANT.CAPITAL MANAGEMENT GMBH** aus Düsseldorf mit ihrem neu aufgelegten Publikumsfonds „**QUANT.MANAGED FUTURES-UNIVERSAL**“, mit dem sich Geld in steigenden und fallenden Märkten verdienen lässt – erneut das Erdöl- und Gas-Förderunternehmen **ACTIVA Resources AG** aus Bad Homburg unter dem spannenden Thema: „*Bayerns Texas liegt am Ammersee!*“ – und aktuell der erfolgreiche marktführende Spezialist für Oberflächen-Beschichtungen **IMPREGLON** aus Lüneburg, ein substanzstarkes mittelständisches Familienunternehmen.

Sofern Sie Kontakt mit der Autorin wünschen: Beate.Sander@gmx.de oder Beate.S.Sander@t-online.de

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

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 €

Beate Sander: „BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, Herbst 2006, 288 S., 30 Euro, nur 5-Sterne-Bewertungen

Beate Sander: „MANAGED FUTURES – Erfolgreich Geld verdienen in steigenden und fallenden Märkten“

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

lp-261-08/bv