

Dr. HÖNLE: Eltosch-Übernahme ein Meilenstein für rasantes Wachstum – Periodenüberschuss um 90 % gesteigert

Weichen gestellt für direkten Zugang zur Bogenoffset-Industrie

Die am 8. Mai 2008 über das Internet verbreitete Nachricht schlug wie eine Bombe ein und trieb den Kurs der Dr. HÖNLE-Aktie nach oben. Mit dem Verkauf sämtlicher Anteile der von der Advance Photonics Technologies AG bislang gehaltenen Anteile an der Hamburger ELTOSCH Torsten Schmidt GmbH an die Dr. HÖNLE AG eröffnen sich für das in Gräfelfing bei München niedergelassene Unternehmen große Chancen im wachstumsstarken Markt für industrielle UV-Technologie. Die im Prime Standard der Frankfurter Börse und früher am Neuen Markt gelistete Dr. HÖNLE AG mit ihren weltweit knapp 300 Mitarbeitern, davon etwa 250 in Deutschland, steigt damit zum weltweiten Systemanbieter auf. Der Trocknungsspezialist erhöht seinen Anteil im Offsetdruck und erschließt sich nun einen direkten Zugang zur Bogenoffset-Industrie und zu namhaften Firmenkunden aus der Druckbranche. Die neue hundertprozentige HÖNLE-Tochter zählt zu den führenden Unternehmen in der Trocknungstechnik für Druckmaschinen. ELTOSCH entwickelt, produziert und vertreibt seit über 30 Jahren UV-, Infrarot- und Heißlufttrockner, wie sie bevorzugt im Offsetdruck eingesetzt werden. Das HÖNLE-Management geht davon aus, dass es mit seiner Tochtergesellschaft ELTOSCH bis Ende 2010/2011 eine EBIT-Marge von rund zehn Prozent erwirtschaften wird. Im Geschäftsjahr 2006/2007 erzielte die HÖNLE AG einen Umsatz von 26,2 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der erfolgten Zukäufe des profitabel wirtschaftenden Schweizer Klebstoff-Spezialisten PANACOL AG zum 1. Januar 2008 und der ELTOSCH GmbH im Mai des laufenden Jahres rechnet der Vorstand jetzt mit annualisierten Umsatzerlösen von rund 65 Millionen Euro. Nicht zuletzt Dank dieser zukunftsweisenden Akquisitionen eröffnen sich hohe Wachstumspotenziale im Bogen- und im Rollenoffsetdruck sowie im Inkjetdruck.

Von den Wurzeln des Unternehmens zur heutigen Größe

Die Dr. HÖNLE AG aus München-Gräfelfing wurde vor 32 Jahren, 1976, von dem Namensgeber und heutigen Aufsichtsrat Prof. Dr. Karl Hönle sowie Dr. Günter Schmid gegründet. Die Personengesellschaft entwickelte, produzierte und vertrieb insbesondere medizinische Bestrahlungsgeräte. 1999 wurde die Dr. K. Hönle GmbH in die Dr. HÖNLE AG umgewandelt. 2001 erfolgte der Börsengang am damaligen Neuen Markt, nach dessen „Beerdigung“ ein Listing im Prime Standard. 2002 erfolgte der Umzug in das neue Firmengebäude in München-Gräfelfing.

Im Jahr 2008 gab es mit dem Schweizer Klebstoffspezialisten PANACOL, dem Trocknungsspezialisten PrintConcept GmbH und der „druckfrischen“ Akquisition der ELTOSCH GmbH drei strategisch wichtige Übernahmen zu vergleichsweise günstigen Konditionen im Zuge der weltweiten Finanzkrise. Heute zählt die Dr. HÖNLE AG zu den weltweit führenden Anbietern industrieller UV-Technologien.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Gemeinsam mit ihren zahlreichen Tochtergesellschaften entwickelt, produziert und vertreibt der Dr. HÖNLE Konzern UV-Strahlungssysteme, UV-Strahler, UV-Klebstoffe und Vergussmassen für ein breites Spektrum industrieller Anwendungen und hat sich eine weltmarktführende Stellung aufgebaut. Zu den Stärken von HÖNLE gehört es, bei der industriellen Produktpassung auf spezielle Kundenwünsche einzugehen. Heute werden die HÖNLE-Produkte weltweit durch ein Netz von Tochtergesellschaften und Vertriebspartnern vertreten. Die Firmenkunden profitieren von den Vorteilen eines Services vor Ort. In Deutschland liegt der Anteil von HÖNLE in diesem wachsenden UV-Markt bei rund 25 Prozent, weltweit bei etwa zehn Prozent.

Dr. HÖNLE verfügt über eine breite Produktpalette, z. B. eine Gerätereihe für UV-Druck- und UV-Beschichtungsanwendungen, UV-Kaltlicht-Technologie und UV-Trocknungsanlagen, variable UV-Bestrahlungskammern, Punktstrahler zum Kleben und Fixieren mit UV-Klebstoffen, vielseitig einsetzbare UV-Handstrahler, hochintensive UV-Punktstrahler für sekundenschnelles Aushärten von UV-Klebstoffen und UV-Vergussmassen, modulare Strahlersysteme, variabel einsetzbare UV-Flächenstrahler in Modulbauweise und hochintensive Strahlungsmodule und Laborgeräte für die Sonnenlichtsimulation, einsetzbar bei Materialuntersuchungen und –prüfungen.

Spannende Präsentation bei der Salutaris-Abendveranstaltung

Vorstand Norbert Haimerl nutzte die Gelegenheit, vor den von der Münchner SALUTARIS Capital Management AG persönlich eingeladenen Finanzexperten aus dem gesamten Bundesgebiet sein Unternehmen sehr anschaulich, spannungsreich und überzeugend vorzustellen – unterstützt von erstklassigen Unterlagen. Die monatlichen SALUTARIS-Präsentationen an einem Mittwochabend ab 18:30 Uhr (nach hinten offen) zeichnen sich durch eine sehr persönliche, vertrauensvolle Atmosphäre und genügend Zeit aus, um vor und nach der Präsentation bei Speis' und Trank persönliche Gespräche zu führen und Erfahrungen auszutauschen. Die meisten der eingeladenen Finanzexperten kennen sich durch das als sehr angenehm empfundene schon zur Tradition gewordene monatliche Zusammensein.

So geht es bei SALUTARIS recht familiär und ungezwungen zu, auch daran erkennbar, dass jederzeit Fragen gestellt werden dürfen – nicht erst – wie sonst üblich – nach Vortragsende und unter hohem Zeitdruck, den es hier nicht gibt. Es war also für Vorstand Norbert Haimerl und IR-Manager Peter Weinert der ideale äußere Rahmen, um das Geschäftsmodell und die Produkte von Dr. HÖNLE auf anschauliche Weise vorzustellen, über die wegweisenden, zukunftssträchtigen Akquisitionen von PANACOL, PrintConcept und ELTOSCH zu berichten und für ein Investment in die Aktie zu werben. Erneut erwiesen sich der SALUTARIS-Vorstand Michael Kollenda und Ehefrau und Partnerin Dr. Barbara Kollenda als kompetente und aufmerksame Gastgeber.

Positive Geschäftsentwicklung im 1. und 2. Quartal 2008

Die Dr. HÖNLE AG beteiligte ihre Aktionäre am beeindruckenden Geschäftserfolg durch Erhöhung der Dividende für 2007 um 33 % von bislang 0,30 Euro auf 0,40 Euro. Dies entspricht beim gegenwärtigen Kurs um 9,00 Euro (Stand: 16. Mai 2008) einer überdurchschnittlich hohen Dividendenrendite von 4,5 %.

Wichtige Kennzahlen der Dr. HÖNLE AG im 1. Quartal 2008			
Finanzdaten	2006/07 3 Monate	2007/08 3 Monate	Veränderung
Umsatzerlöse	5,60 Mio. Euro	7,28 Mio. Euro	+30,1 %
EBITDA	0,79 Mio. Euro	1,55 Mio. Euro	+97,1 %
Betriebsergebnis (EBIT)	0,63 Mio. Euro	1,38 Mio. Euro	+118,2 %
Vorsteuerergebnis (EBT)	0,79 Mio. Euro	1,56 Mio. Euro	+98,5 %
Konzernüberschuss	0,47 Mio. Euro	1,12 Mio. Euro	+139,4 %
Operativer Cash Flow	-0,68 Mio. Euro	2,19 Mio. Euro	+423,2 %
Eigenkapital	28,91 Mio. Euro	29,76 Mio. Euro	+2,5 %
Bilanzsumme	34,52 Mio. Euro	35,10 Mio. Euro	+1,7 %
Eigenkapitalquote	83,8 %	84,8 %	+1,2 %
Ergebnis je Aktie	0,09 Euro	0,20 Euro	+122,2 %
Dividende je Aktie	0,30 Euro	0,40 Euro	+33,0 %
Mitarbeiter	126	134	+6,3 %

Ein Blick auf die Geschäftszahlen vom ersten Halbjahr 2008

Die Dr. HÖNLE AG ist sehr erfolgreich in das neue Geschäftsjahr 2008 gestartet. Davon zeugt in den ersten sechs Monaten ein Umsatzwachstum um 41,2 % auf 18,04 Mio. Euro. Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich um 64,5 % auf 3,42 Mio. Euro. Das Vorsteuerergebnis (EBT) legte um 53,7 % auf 3,70 Mio. Euro zu. Der Periodenüberschuss sprang sogar um 89,1 % auf 2,79 Mio. Euro. Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie in den ersten sechs Monaten 2008 von 0,51 € gegenüber 0,27 Euro im Vorjahreszeitraum. Die Nettoumsatzrendite stieg von 11,5 % auf 15,4 % - ausnahmslos sehr gute und zuversichtlich stimmende Zahlen!

Ausblick 2008/2009

Ein Zitat aus dem Drei-Monatsbericht 2007/2008 verdeutlicht die positive Markteinschätzung für die Zukunft: *„Derzeit ist das konjunkturelle Marktumfeld für die UV-Technologie ungeachtet der weltwirtschaftlichen Turbulenzen positiv. Im ersten Quartal 2008 konnte HÖNLE den Umsatz selbst in der von einer Rezession bedrohten USA im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern. Auftragseingang und Auftragsbestand der HÖNLE Gruppe liegen im Februar 2008 weit über Vorjahresniveau. Vor diesem Hintergrund strebt die HÖNLE-Gruppe für das laufende Geschäftsjahr eine Umsatzsteigerung um 60 % und eine Erhöhung des Betriebsergebnisses (EBIT) um 40 % an. Diese geplante hohe Dynamik fußt sowohl auf dem organischen Wachstum von HÖNLE insbesondere im Offset- und Inkjetdruck als auch auf der Integration der beiden im Dezember 2007 übernommenen Unternehmen PANACOL und PrintConcept und der danach möglichen Hebung entsprechender Synergien.“*

Mit der Akquisition von ELTOSCH als Meilenstein in der Unternehmensentwicklung im Mai 2008 sieht sich HÖNLE als weltweit zweigrößter Systemanbieter in diesem wachstumsstarken Markt mit erheblichen Synergieeffekten. Die Geschäftsbeziehungen zu König & Bauer sowie Roland MAN erhalten den entscheidenden Anstoß mit der Chance auf eine langjährige intensive Partnerschaft.

Ein Zitat aus der Unternehmensmeldung vom 15. Mai 2008 unter dem Titel *„HÖNLE steigert Überschuss um 90 Prozent“*: *„Vor dem Hintergrund eines stabilen konjunkturellen Umfeldes und der getätigten Firmenübernahmen peilt HÖNLE eine 85-prozentige Umsatzsteigerung und eine Erhöhung des Betriebsergebnisses (EBIT) um 40 % für das laufende Geschäftsjahr 2008 an. HÖNLE geht bereits im kommenden Geschäftsjahr 2009 von Ergebnis erhöhenden Effekten aus der Firmenübernahme der ELTOSCH GmbH aus.“*

Der Geschäftsbericht 2007

Der Geschäftsbericht mit seinen 88 Seiten ist in lesefreundlicher Schriftgröße übersichtlich gestaltet und verfügt über einen informativen Finanzteil. Allerdings würde ich mir Photos über die Art der Produkte und Aussagen zur Unternehmenskultur, zur Aus-, Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter, zur Kundenzufriedenheit usw. wünschen.

Sieben gute Gründe, sich für Dr. HÖNLE zu entscheiden:

- **Führende Marktposition mithilfe von Tochtergesellschaften und Repräsentanzen.** Dr. HÖNLE setzt in der UV-Technologie und bei der Erschließung neuer Anwendungen Standards.
- **Expansion in bestehenden Märkten mit Optimierung zahlreicher Fertigungsprozesse in verschiedenen Branchen.** Der Einsatz UV-reaktiver Farben spart Zeit, und die Herstellung erstklassiger Endprodukte mit lösemittelfreien Farben und Lacken schont Mensch und Umwelt.
- **Technologievorsprung.** Die Zahl der UV-Anwendungen wächst, und die Technologie erschließt ein zunehmend größeres Feld von Einsatzgebieten.
- **Prozessbeschleuniger.** Der Wettbewerbsdruck in vielen Wachstumsmärkten führt dazu, die Produktivität und Qualität ständig zu verbessern – eine Herausforderung für HÖNLE, sich mit der UV-Technologie dauerhaft eine margenstarke Marktnische zu erobern.
- **Investition in Wachstumsmärkte.** Der UV-basierte Offsetdruck – ein Quantensprung durch die Übernahme von ELTOSCH im Mai 2008 – eröffnet Bereiche, in denen die UV-Technologie eine immer wichtigere Rolle spielt.
- **Internationalisierung.** Die Dr. HÖNLE AG hat sich ein leistungsfähiges Vertriebsnetz aufgebaut und ist dadurch weltweit und kundennah präsent.
- **Starke Partner.** Dr. HÖNLE baut mittels Übernahmen, Kooperationen und Entwicklungspartnerschaften mit führenden Unternehmen insbesondere in der Druck-, Trocknungs- und Klebstoffindustrie die Kapazitäten stetig aus.

Ausblick und Ziele bezüglich der drei Übernahmen 2008

ELTOSCH (Trocknungstechnik im Offsetdruckmarkt)

- Das Direktgeschäft mit Druckmaschinenherstellern im Offsetmarkt und die Fertigungstiefe ausbauen und den Marktanteil erhöhen
- Die gruppeneinheitliche Betriebssoftware (ERP-System) in die neue Gesellschaft integrieren und ein neues Reporting- und Controllingsystem installieren
- Das konsolidierte Geschäftsjahr der Eltosch GmbH ergebnisneutral abschließen und 2010/2011 eine EBIT-Marge von etwa zehn Prozent erreichen

PANACOL (leistungsstarke Klebstoffe)

- Durch hohe Umsätze und Einspareffekte die Ertragskraft stärken
- Das Geschäft in Südostasien mit vielversprechenden Projekten ankurbeln
- Die F&E-Potenziale optimieren und die Vertriebskapazitäten ausbauen
- Die gruppeneinheitliche Betriebssoftware (ERP-System) in die neue Gesellschaft integrieren und ein neues Reporting- und Controllingsystem installieren
- Im laufenden Geschäftsjahr den Umsatz um fünf Prozent und 2008/2009 um zehn Prozent steigern, für 2008 ein EBIT von 0,7 bis 0,8 Mio. Euro und für 2008/2009 von mehr als 1,0 Mio. Euro erreichen

PrintConcept (leistungsstarke UV-Trocknungsgeräte)

- Das Direktgeschäft mit Druckmaschinenherstellern im Rollenoffsetmarkt ausbauen und den Umsatz steigern
- Die gruppeneinheitliche Betriebssoftware (ERP-System) in die neue Gesellschaft integrieren und ein neues Reporting- und Controllingsystem installieren
- Im Geschäftsjahr 2008 den Umsatz um rund fünf Prozent und die EBIT-Quote um mehr als 16 Prozent erhöhen

Kennziffern von Dr. HÖNLE, ISIN: DE000 515 710 1, WKN: 515 710, unter Auswertung der Datenkartei BÖRSE ONLINE, 27. Mai 2008

Branche: UV-Technologie für industrielle Anwendungen, z. B. Bogenoffsetdruck und Inkjetdruck

Technische Analyse: ein von großer Volatilität geprägter Seitwärtstrend mit Trendwendesignalen nach oben

Börsenlisting: Prime Standard der Börse Frankfurt

Börsenwert: 46 Mio. €

Streubesitz: 83 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 10,00/7,35 €

Kursentwicklung 2008: -5 %

Aktueller Kurs (27. Mai 2008): 9,20 € (XETRA)

Buchwert je Aktie: 4,74 €

Cashflow je Aktie: 0,84 €

Ergebnis je Aktie: 2006: 0,51 €, 2007: 0,55 €, 2008 (e): 0,75 €, 2009 (e): 0,97 € (Analyse von SES Research/M.M. Warburg)

KGV 2009 (erwartet): 9,3

Dividende 2007: 0,40 € (Dividende 2006: 0,30 €; Erhöhung um 33 %!)

Dividendenrendite 2007: 4,7 % (überdurchschnittlich hoch)

Zulässige Insider-Transaktionen: Käufe und Verkäufe von Firmengründer und Aufsichtsrat Prof. Dr. Karl Hönle im Januar 2008

Analysteneinstufungen: SES Research/M.M. Warburg "Kaufen", Kursziel 12,50 € (15. Mai 2008); First Berlin/ Commerzbank "Kaufen", Kursziel 11,85 € (16. Mai 2008)

Fragen an den IR-Manager Peter Weinert, Dr. HÖNLE AG

Beate Sander: Haben Sie bei dem Tempo in den ersten fünf Monaten 2008 noch weitere Akquisitionen in der Pipeline?

IR-Manager Peter Weinert, Dr. HÖNLE: „Unser Umsatz steigt mit den Übernahmen von 26 Mio. € auf annualisierte 65 Mio. € um 150 %. Eine entscheidende Rolle fällt nun der Integration der neuen Gesellschaften im Firmenverbund zu. Umsatz und Ergebnis aller Gesellschaften sollen nachhaltig ausgebaut werden. Wir legen daher unser Augenmerk zunächst auf eine erfolgreiche Integration und Ausrichtung der Unternehmen unter dem Dach der Dr. Hönle AG.“

Beate Sander: Könnte die sich ausweitende Finanzkrise und eine damit verbundene Konjunkturabschwächung auch Ihr Geschäft belasten? Welche Bereiche könnten darunter besonders leiden?

IR-Manager Peter Weinert, Dr. HÖNLE: „Eine Eintrübung der Konjunktur dürfte sich auch auf unsere Geschäftsentwicklung negativ auswirken. Andererseits können wir auch im Markt der Druckindustrie trotz der gegenwärtig angespannten Lage rein organisch, also ohne Berücksichtigung der Zukäufe, weiter wachsen. Darüber hinaus werden unsere Produkte in vielen Märkten und Anwendungsbereichen eingesetzt, die voneinander entkoppelt sind. Insgesamt profitieren wir von einem langfristigen Trend in der Industrie, herkömmliche Trocknungsverfahren durch die schnelle UV-Trocknung zu ersetzen.“

Beate Sander: Ihre äußerst dynamische Geschäftsentwicklung hat sich auf den Aktienkurs bisher kaum ausgewirkt. Woran liegt das?

IR-Manager Peter Weinert, Dr. HÖNLE: „Die Börse reagiert momentan extrem vorsichtig. Hinzu kommt, dass Unternehmen in der Größenordnung der Dr. Hönle AG derzeit nicht im Fokus der Fondsgesellschaften liegen.“

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

Neuerscheinung Juni 2008: **Beate Sander: „BÖRSENERFOLG FAMILIEN-
UNTERNEHMEN – mehr Rendite mit GEX-Werten“**

FinanzBuch Verlag, München, 336 S., aufwändige Ausstattung, ca. 30 Euro

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

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27 €, Neuerscheinung November 2007, nur 5-Sterne-Bewertungen

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

FinanzBuch Verlag, Spätsommer 2006, 30 Euro, nur 5-Sterne-Bewertungen, Top-Zehn-Titel
