

Vielversprechende Neuigkeiten von LINTEC auf der SALUTARIS-Präsentation am 20. Februar 2008 in München

Wir befinden uns derzeit in einem schwierigen, von Unsicherheit, Ängsten und hoher Volatilität geprägten Börsenumfeld. Die im Sommer 2007 aufgetretene Subprime-Krise in den USA, verursacht durch Immobilienkäufer mit schlechter Bonität, hat sich zu einer handfesten Finanzkrise ausgeweitet und in der zweiten Januarhälfte und Anfang Februar 2008 ein Crasheszenario ausgelöst. Opfer gab es überall in der Welt, bevorzugt bei Finanz- und Immobilientiteln und im Nebenwertesektor. Kleinere Werte wie die LINTEC AG wurden überproportional heimgesucht und in Sippenhaft genommen. Ängstliche Anleger, die sogenannten „zittigen Hände“ haben sich von ihren Papieren getrennt. Mutige, antizyklisch handelnde Investoren nutzen die Chance, zu besonders günstigen Kursen nachzukaufen getreu dem Motto: „*Kaufen bei Angst – Verkaufen bei Hoffnung.*“ Die fundamentalen Daten haben sich bei der LINTEC Information Technologies AG nicht verschlechtert. Ganz im Gegenteil: Es gibt interessante Neuigkeiten zu vermelden, die Mut machen für die Zukunft und jetzt eher für ein Aussitzen sprechen.

Eindrücke von der LINTEC-Präsentation bei SALUTARIS

Fazit: Die interessante, spannungsreiche, von großer Aufrichtigkeit geprägte Präsentation in freier Rede durch das Duo Thomas Goletz, Firmenchef von LINTEC und Vorstand Gerald Wirtl, Geschäftsführer und General Manager von chiliGREEN, stieß auf großes Interesse und hielt, was sie versprach. Davon zeugte die rege Diskussion im Kreis der renommierten Finanzexperten. Selten habe ich eine Präsentation erlebt, wo frühere Managementfehler nicht beschönigt, verdrängt und unter den Tisch gekehrt, sondern engagiert aufgearbeitet wurden. Viel Herzblut ist bei LINTEC mit im Spiel. Der Firmenchef Thomas Goletz kämpft leidenschaftlich für einen erfolgreichen Turnaround und Break-even seiner Firma und ist nun auch im Bereich Forschung und Entwicklung aktiv. In wenigen Wochen sind spannende Nachrichten zu erwarten. Zur guten Stimmung und zwanglosen Atmosphäre vor und nach dem offiziellen Teil trugen die schmackhafte Bewirtung seitens der aufmerksamen Gastgeber, Frau Dr. Barbara und Herr Michael Kollenda, entscheidend bei. Michael Kollenda, Vorstandsvorsitzender von SALUTARIS, präsentierte als Spezialist für leckeren „Finger Food“ erlesene Kreationen nach eigenen Rezepturen. Erneut ein hohes Lob für SALUTARIS – „ROUND TABLE“!

Zum Kennenlernen des Geschäftsmodells: LINTEC stellt sich vor

Die in Taucha bei Leipzig ansässige LINTEC Information Technologies AG (www.lintec.de) wurde 1990 gegründet und feiert in zwei Jahren ihr 20-jähriges Jubiläum. Nach dem spektakulären Absturz 2002/03 durchlief das Unternehmen eine harte, krisenreiche Sanierungsperiode. Nun ist die LINTEC AG aus dem Größten heraus und verwaltet als Beteiligungs-Holding neben der LINTEC Services GmbH die chiliGREEN Computer GmbH. Hinzu kommt als erfreuliche Meldung vom 1. Februar 2008 die Komplettübernahme des Leipziger HSC Service-Centers. Ebenso macht die volle Auslastung bis August 2008 durch prall gefüllte Auftragsbücher Mut. Sorgen bereitet dagegen die geringe Eigenkapitalausstattung.

Die LINTEC-Gruppe gibt 130 Mitarbeitern Lohn und Brot und ist seit 1998 börsennotiert – mit der Neusegmentierung der Deutschen Börse AG im General Standard. Die Marktkapitalisierung liegt bei rund drei Millionen Euro. Die derzeit – gemessen am Börsenwert – noch kleine, aber wachstumsstarke Firma hat sich auf die Verwaltung, den Erwerb und Verkauf von Unternehmensbeteiligungen fokussiert. Übernahmekandidaten sind Service-, Fertigungs- und Logistik-Dienstleister, IT-Hardware-, Computer- und UE-Hersteller, Systemhäuser und Lösungsanbieter, Dienstleister aus der Branche Software, Hardware und Software-Entwicklung.

Das Geschäftsmodell im Beteiligungssektor basiert auf folgende Strategien und Zielsetzungen: Verwaltung und Management von operativ eigenständigen Beteiligungen in den Bereichen EDV und Unterhaltungselektronik (UE), Ausschöpfung von Synergieeffekten, Wahrung maximaler Flexibilität und klarer Organisationsstrukturen.

Die österreichische Beteiligung chiliGREEN Computer GmbH (www.chiligreen.com) mit einem Eigenkapital in Höhe von 1,6 Millionen Euro, 63 Mitarbeitern und einem Umsatz von 50 Millionen Euro im Jahr 2006 zählt mit den Eigenmarken chiliGREEN und PROWORX zu den größten Vermarktern von Computersystemen in marktführender Stellung im Desktop-Bereich. Das Unternehmen mit Sitz in Österreich beliefert neben Fachhändlern und Business-Direktkunden renommierte nationale und internationale Handelsunternehmen wie die Metro-Group. Der Wettbewerbsvorteil von chiliGREEN liegt in der zügigen Abwicklung von Werbeaktionen und der raschen Markteinführung neuer Produkte. So stellte chiliGREEN als erster europäischer Hardware-Vermarkter im August 2007 ein Gerät mit dem Betriebssystem Microsoft Windows Home Server vor.

Die zur Holding zählende LINTEC Services GmbH versorgt insbesondere den asiatischen Kundenkreis mit Dienstleistungen in den Sparten Fertigung und Logistik. Die zu vermarktenden Dienstleistungen umfassen die Fertigung von IT-Hardware (PCs, externe Festplatten), Unterhaltungselektronik (Plasma- und LCD-TV), Multimedia und Sensorsysteme. Zudem übernimmt die Gesellschaft den Bereich After Sales Service, also Reparatur und Hotline. LINTEC Services verfügt mit der im Jahr 2000 eröffneten Produktionsanlage über moderne Fertigungs- und Logistikstrukturen. LINTEC Services baut ein Netzwerk von Sub-Dienstleistern auf, um bei Bedarf die gesamte Dienstleistungskette europaweit abdecken zu können. Derzeit arbeitet die LINTEC Services vor allem für deutsche und asiatische Unternehmen.

Durch die im Oktober 2007 vereinbarte Kooperation mit dem Assembling-Spezialisten K+K aus Tschechien verdreifacht sich die Gesamtkapazität der LINTEC Services GmbH im Bereich Assemblierung. Dazu ein Kurzkommentar von Jens Rennefahrt, technischer Leiter und designierter Geschäftsführer der LINTEC Services GmbH: *„Unsere Kapazitäten am Standort Taucha sind nach der Fusion mit chiliGREEN ausgelastet. Um unsere Kunden weiterhin termingerecht beliefern und weitere Aufträge annehmen zu können, war der Kapazitätsausbau unbedingt notwendig. Wir haben Angebote verschiedener Anbieter analysiert. K+K bringt nicht nur jahrelange Erfahrung im Bereich PC-Produktion, sondern auch ein Höchstmaß an Flexibilität mit und hat mit chiliGREEN bereits erfolgreich zusammengearbeitet. Dazu kommt, dass bestimmte Leistungen in osteuropäischen Unternehmen noch immer wirtschaftlicher erbracht werden können.“*

News vom Dezember 2007: Die LINTEC Services repariert DAEWOO TV-Geräte – Beteiligung mit neuem Kunden

Die LINTEC Services GmbH montiert schon jetzt für einige asiatische Unternehmen LCD- und Plasma-Fernsehgeräte und wird nun auch defekte Gerätschaften zum Wiederverkauf aufbereiten. Dazu erklärt der technische Leiter und designierte Geschäftsführer Jens Rennefahrt: *„Unsere Reparaturabteilung hat bisher vor allem Desktop-PCs und DVD-Recorder refurbished. Jetzt wird der Reparaturbereich erweitert. Durch die bereits vor einigen Wochen vermeldete Kooperation mit dem tschechischen Assembling-Spezialisten K+K in Budisov stehen ausreichend Kapazitäten zur Verfügung. Gewisse Dienstleistungen können durch das niedrigere Lohnniveau in Tschechien zudem deutlich günstiger erbracht werden.“*

Ein Blick auf die Geschäftszahlen

Die LINTEC-Gruppe brachte nach einer kritischen Marktphase mit schlechten Geschäftszahlen von 2001 bis 2005 durch rigorose Umstrukturierung das Kunststück fertig, in den ersten neun Monaten 2007 gegenüber dem Vorjahreszeitraum den Umsatz von 6,7222 auf 36,624 Millionen Euro mehr als zu verfünffachen.

Ebenso gelang es, den Rohertrag von 1,204 auf 3,586 Millionen Euro quasi zu verdreifachen. Das EBITDA präsentiert sich zwar immer noch rot gefärbt mit – 34.000 Euro. Aber in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2006 waren es noch –410.000 Euro – also fast zwölfmal soviel im Minusbereich.

LINTEC Information Technologies: Finanzkennzahlen 2007

GuV-Kennzahlen	01.01. bis 30.09. 2007	01.01. bis 30.09.2006
Umsatzerlöse	+36,624 Mio. Euro	+6,722 Mio. Euro
Rohertrag	+3,586 Mio. Euro	+1,204 Mio. Euro
Operatives Ergebnis (EBITDA)	-34 Tausend Euro	-410 Tausend Euro
Betriebsergebnis (EBIT)	-327 Tausend Euro	-737 Tausend Euro
Nettoergebnis	-1,173 Mio. Euro	-886 Tausend Euro
Ergebnis pro Aktie	-0,21 Euro	-0,18 Euro

Eine wegweisende Nachricht vom 1. Februar 2008: hundertprozentiger Erwerb des Leipziger HSC Service-Centers

Mit dieser neuerlichen Übernahme baut die LINTEC AG ihr Engagement im Beteiligungssektor weiter aus. Das Leipziger HSC Service-Center übernimmt Reparaturarbeiten in der Unterhaltungselektronik (TV-, Audio- und Video-Geräte) und betreut die Kunden großer Elektronikflächenmärkte in Mitteldeutschland und Brandenburg. Für 2008 erwartet HSC einen Umsatz von 500.000 Euro. Bezüglich Beteiligungsstrategie entscheiden neben der Ertragslage und dem Wertsteigerungspotenzial Kompetenzen, Struktur und Marktposition.

Die beiden Vorstände der LINTEC AG, Thomas Goletz und Gerald Wirtl, kommentieren die neueste Akquisition mit folgenden Worten: *„Mit der Übernahme des HSC Service-Center verfügt die LINTEC-Gruppe über zusätzliches Know-how im Dienstleistungsbereich. Die Autorisierung durch Sony belegt die Kompetenz der HSC-Mitarbeiter. Dieses Know-how bieten wir all unseren Dienstleistungskunden an. HSC profitiert unter anderem von der modernen Infrastruktur an unserem Stammsitz in Taucha. Damit erhöht sich die in Leipzig verfügbare Kapazität weiter. Wir sind sehr zufrieden, ein bestehendes Unternehmen mit Kunden, Partnern und Geschäft in unsere Gruppe integrieren zu können.“*

Wichtige Börsen-Kennziffern der LINTEC AG

WKN: A0T GJ7 ISIN: DE 000 A0T GJ7 1

Geschäftsmodell: Unternehmensbeteiligungen

Branche: EDV, IT- und Unterhaltungselektronik, Hard- und Softwarebereich

Charttechnik: Hohe Volatilität, Abwärtstrend, ausgelöst durch Finanzkrise und Börsencrash im Januar/Februar 2008

Börsenlisting: General Standard der Börse Frankfurt

Börsenwert: rund drei Millionen Euro

Streubesitz: 86,53 Prozent

Buchwert je Aktie: 1 Euro

Ergebnis pro Aktie: 2006: -0,68 €, 2007 (die ersten neun Monate): -0,21 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 2,23 € / 0,60 €

Aktueller Kurs (21. Februar 2008): 0,68 Euro XETRA

Dividende: 0,0 €

Einige Fragen an den Vorstandsvorsitzenden der LINTEC AG, Thomas Goletz:

Beate Sander: *Sie sind ein Unternehmen mit einer abwechslungsreichen Geschichte und offensichtlich wieder auf gutem Wege. Sie, müssen aber als Folge von Finanzkrise und Börsencrash einen heftigen Kursabsturz verkraften. Welche ermutigenden Worte können Sie Ihren Investoren sagen?*

CEO Thomas Goletz, LINTEC: Wir haben Ende 2007 erstmals seit Jahren wieder Planzahlen vorgestellt. Die LINTEC-Gruppe ist auf einem sehr guten Wege, diese Planung zu erfüllen. Wir werden auch in diesem Jahr die üblichen saisonalen Schwankungen sehen; aber am Ende des Jahres sollte ein positives Ergebnis stehen. Und sobald LINTEC gute Ergebnisse liefert, wird sich auch unser Aktienkurs nachhaltig positiv entwickeln und nicht mehr von Hoffnungen und Fantasien abhängen. Wir haben die Weichen für das Erreichen solcher Ergebnisse gestellt. Unsere aktiven Unternehmen verdienen wieder Geld. Das gibt uns die Zuversicht, unser Gesamtziel in 2008 zu erreichen. Dabei sollten wir einen weiteren Punkt nicht vergessen. Wir haben seit 2004 immense Altlasten abgebaut.

Beate Sander: *Die LINTEC AG vermeldete kürzlich die Übernahme des Leipziger HSC Service Centers. Sind weitere Beteiligungen in nächster Zukunft geplant? Können wir bald mit konkreten Nachrichten rechnen?*

CEO Thomas Goletz, LINTEC: Wir analysieren kontinuierlich potenzielle Zielunternehmen. Aktuell gibt es allerdings nichts zu veröffentlichen. Unternehmen wie die HSC beobachten wir über längere Zeit.

Die Möglichkeit einer Übernahme oder Kooperation ergibt sich oft sehr kurzfristig. Wir wollen generell nicht nur durch Zukäufe wachsen, suchen aber gezielt Unternehmen, die unsere beiden Hauptgesellschaften stärken können. Auch Verkäufe sind möglich. Dies werden die nächsten Jahre zeigen.

Beate Sander: Herr CEO Goletz, worin sehen Sie Ihre größte Herausforderung für die Zukunft?

CEO Thomas Goletz, LINTEC: Unsere Herausforderung ist, unsere Planungen für das Geschäftsjahr 2008 zu übertreffen und diese positive Entwicklung für 2009 und 2010 weiterzuführen.

Herr Goletz, was begeistert Sie selbst am meisten an der LINTEC-Gruppe?

CEO Thomas Goletz, LINTEC: Wir bieten unter unserer Marke „chiliGREEN“ tolle Produkte an. Nehmen Sie eines unserer neuen Notebooks in die Hand oder den neuen Microsoft Home Server, den wir als erstes Unternehmen in Europa präsentiert haben. Jedes unserer Produkte hat seinen eigenen Charakter, seine besondere Note, obwohl wir uns in einem Massenmarkt bewegen.

Das drückt schon der Name aus: „chiliGREEN“. Da finden Sie nicht das übliche „com“ oder „data“, wie Sie es im Computerbereich gewohnt sind. Unsere Serviceleistungen sind als Gesamtpaket so überzeugend, dass wir nach China zu Vorlesungen an Hochschulen eingeladen werden. Wir haben als erstes Unternehmen in Deutschland ein umfassendes Angebot zur Firmengründung über Import, Montage, Auslieferung und Kundenbetreuung bis zur Entsorgung der Altgeräte aus einer Hand vorgelegt. All diese Produkte und Leistungen sind direkt in den Unternehmen entstanden. Diese Fähigkeit, in einer bestimmten Situation ein überragendes Produkt zu entwickeln, begeistert mich sehr. Dies geht nur in einem Team, das sich respektiert und wertschätzt, in dem jeder seine Aufgabe wahrnimmt und sich gegenseitig hilft.

Beate Sander: Wollen Sie uns etwas über Ihre Unternehmenskultur, Ihre Mitarbeiterzufriedenheit, den alltäglichen Umgang miteinander, Ihre Wertvorstellungen und Leitrichtlinien sagen? Anleger investieren lieber in eine Aktie, wenn sie sich mit dem Unternehmen identifizieren und die ethisch-sozial-ökologischen Standards stimmen.

CEO Thomas Goletz, LINTEC: Abseits der üblichen Slogans, die gerne bei solchen Themen vorgestellt werden, gibt es einige Grundideen, die wir bei LINTEC im Alltag vorleben. Ich bin davon überzeugt, dass der Grundsatz „*Business is people*“ zutrifft. Dies gilt für sowohl für unsere Mitarbeiter und Führungspersonen, die Kontakt zu unseren Kunden haben, als auch für jeden Mitarbeiter, der seine Aufgaben in den Unternehmen wahrnimmt.

Als erster Grundsatz ist zu nennen: Es kommt auf Fach- und Sozial-Kompetenz an und den Willen, sich weiter zu entwickeln. Wir haben bei uns sehr viele Beispiele, wie Mitarbeiter ihr Schicksal erfolgreich in die eigenen Hände genommen haben. Das sind heute unsere besten Leute. Ähnliches gilt auch für die Organisation, die sich verändert und einem stetigen Wandel unterliegt. Wir haben den Bereich, in dem wir nicht erfolgreich waren, abgeschnitten und durch chiliGREEN ersetzt. Es funktioniert und wird von allen mitgetragen, und – was noch wichtiger ist – weiter vorangetrieben.

Das ist der zweite Grundsatz: Veränderung, auch aus eigenem Antrieb. Der dritte Grundsatz heißt: „*Aus der Region für die Welt!*“ Wir arbeiten hier in Leipzig für asiatische und europäische Firmen. Unsere Produkte werden in Europa gekauft. Also müssen wir im Maßstab unserer Kunden denken, nicht im Maßstab einer kleinen Fabrik vor Ort.

Letztendlich steht über diesen Grundsätzen immer der Gedanke der Fairness und des Respekts. Im Umgang miteinander und im Umgang mit den Kunden. Damit sind wir manchmal auf die Nase gefallen, aber auf Dauer stärkt es unser Team und unser Unternehmen.

Die SALUTARIS CAPITAL MANAGEMENT AG stellt sich kurz vor

Der Vorstandschef **Michael Kollenda**, Dipl.-Bankbetriebswirt (BA), arbeitet seit über 27 Jahren im Bereich Vermögensanlage für private und institutionelle Kunden und verfügt über den unerlässlichen Erfahrungsschatz. Die Ziele und Risikoneigung der Kunden bilden die Basis für eine maßgeschneiderte, persönliche Anlagestrategie. Die Geschäftsfelder sind die Finanzportfolioverwaltung sowie die Anlage- und die Abschlussvermittlung.

Frau **Dr. Barbara Kollenda**, Leiterin der Vermögensanlage, Diplom-Kauffrau, beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit individuellen Lösungen und Konzepten im Bereich Controlling, Liquiditätsmanagement und Vermögensanlagen.

Die SALUTARIS CAPITAL MANAGEMENT AG vertraut auf die Dynamik des Mittelstands. Der Fokus liegt auf börsennotierten deutschen Aktiengesellschaften mit einem Börsenwert unter 100 Millionen Euro. Ein besonderes Augenmerk gilt Unternehmen mit zukunftssträchtiger Wachstumsstory und günstiger Bewertung. SALUTARIS entwickelt eine eigene Note, indem es das Management interessanter Firmen persönlich kennen lernt. Die Führungsspitze muss auch menschlich überzeugen. Auf der Suche nach attraktiven, niedrig bewerteten Unternehmen werden eigentümerdominierte, familiengeführte Firmen bevorzugt.

Sofern Sie Kontakt mit der Autorin wünschen: Beate.Sander@gmx.de oder Beate.S.Sander@t-online.de, Telefon (Festnetz): 0731-265996

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

Einzelexemplare bei mir zu beziehen, auf Wunsch mit persönlicher Widmung

Zweite e-Mail-Adresse: Beate.Sander@gmx.de

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

Volk Verlag, München, 330 S., Zweifarbendruck, aufwendige Ausstattung, 27 €, Neuerscheinung November 2007, alle vier Rezensionen: fünf Sterne

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

FinanzBuch Verlag, München, 256 S., Zweifarbendruck, 30 €, Erscheinungstermin: August 2006, nur Fünf-Sterne-Rezensionen

Beate Sander: DER NEUE BÖRSENFÜHRERSCHEIN

FinanzBuch Verlag, München, 220 S., Großformat, Zweifarbendruck, 20 €, Erscheinungstermin: September 2006, nur Spitzenbeurteilungen

Beate Sander: STOCK PICKING MIT NEBENWERTEN

Börsenmedien Verlag, Kulmbach, 220 S., Zweifarbendruck, 30 €, Erscheinungstermin: Frühjahr 2007, zeitweilig **Bestsellerrangliste Platz 1 und 2**

Beate Sander: „Erfolgsformel Familienfirmen“ – Warum sich viele Aktien eigentümerdominierter Unternehmen besser entwickeln“

In Arbeit, FinanzBuch Verlag, erscheint im April zur INVEST 2008 in Stuttgart
