



Meet & Greet

Eigenkapitalforum stark frequentiert

Die schwache Börsenverfassung hielt die internationalen Investoren und Analysten nicht davon ab, auch in diesem Jahr das Eigenkapitalforum in Frankfurt zu besuchen, im Gegenteil.

Auf dem Treffen, ausgerichtet von der Deutschen Börse und der KfW, präsentierten sich in der vergangenen Woche über 3 Tage rd. 250 Unternehmen, die hierzulande gelistet sind bzw. den Schritt an die Börse wagen wollen. Auch diesmal lockte die Veranstaltung in unmittelbarer Nähe zum Flughafen Frankfurt eine Vielzahl internationaler Investoren an. Grundsätzlich herrschte auf den Gängen zwischen den Vorträgen bzw. „One-on-One“-Gesprächen eine gute Stimmung.

Insbesondere die inhabergeführten Unternehmen ließen sich durch die Börsenturbulenzen nicht aus dem Takt bringen und machten überwiegend einen guten Eindruck. Ihre Firmen sind solide aufgestellt, sodass sie die derzeitige Schwäche am Aktienmarkt gut durchstehen können, wobei die Vorstände über die Kursentwicklung ihrer Firmen selbstverständlich nicht erfreut waren.

Bestes Beispiel dafür ist **Helma Eigenheimbau** (ISIN: DE000A0EQ578). Neben dem klassischen Baudienstleistungsgeschäft (Marktanteil bei Massivbauweise errichte-

ten Eigenheimen in Deutschland von über 80 %), gibt es das Bauträgergeschäft mit vorkonfektionierten Doppelhäusern, Reihenhäusern und Eigentumswohnungen, die auch den Bauplatz beinhalten.

Die höchsten Margen im Konzern erzielt der Bereich Ferienimmobilien. Bei Investoren sind die Wohneinheiten an gefragten Ferienorten in Deutschland, wie an Nord- und Ostsee, sehr beliebt. Hier kann Helma nach Beendigung von Teilabschnitten, wie beim OstseeResort Olpenitz, eine jährliche Preissteigerung von 5 bis 10 % realisieren. Am Aktienmarkt kamen in diesem Jahr die schwächeren Auftragseingänge nicht gut an. Vorstandschef Gerrit Janssen machte in Frankfurt deutlich, dass ein so hohes Orderwachstum wie in den vergangenen Jahren nicht zu erwarten sei. Allerdings sieht die Ergebnisseite weiter komfortabel aus, weil es erneut einen signifikanten Anstieg der Preise für Wohnimmobilien gibt. Auch für die nächsten Bauprojekte von Helma ist genug Eigenkapital vorhanden, sodass es längerfristig keinen Kapitalbedarf gibt. Grundstücke im Vorratsvermögen sowie weitere vertraglich gesicherte Grundstücke bilden exzellente Voraussetzungen zur Ausweitung des margenstarken Bauträgergeschäfts. An

der kontinuierlichen Dividende wird nicht gerüttelt. Nach wie vor werden 50 % des Nettogewinns an die Aktionäre ausgeschüttet. Karl-Heinz Maerzke ist 2018 vom Vorstand in den Aufsichtsrat gewechselt und verfügt über ein Helma-Aktien-Fundament von über 39 %. Seitdem hat Finanzvorstand Gerrit Janssen den Chefposten im Vorstand inne.

► Bei Helma hat der Aktienmarkt eindeutig nach unten übertrieben. Mit einer Dividendenrendite von über 3 % ist die Aktie unvermindert interessant.

Quasi zu einem Familientreffen kam es auf dem EK-Forum bei **MBB** (ISIN: DE000A0ETBQ4), und deren Töchter Aumann und Delignit. MBB und Aumann präsentierten nacheinander in Frankfurt. Bereits einen Tag zuvor hinterließ Delignit einen guten Eindruck. Auf Aumann ist der ES erst in der Ausgabe 47/18 ausführlich eingegangen. Das positive Bild spiegelte sich auch auf dem EK-Forum wider. Überaus interessant ist auch die Mutter, die mittelständische Familienholding MBB.

Mit Aumann und Delignit hat das Unternehmen inzwischen 2 Firmen aus dem Portfolio erfolgreich an der Börse etabliert. Mit der Entwicklung von Obo, die in der chemischen Industrie tätig sind, ist man derzeit nicht so zufrieden. Zur Firmenphilosophie gehört allerdings auch, dass Unternehmen in schwierigen Zeiten Hilfestellung und Unterstützung erhalten sowie auf mehr Effizienz getrimmt werden. Lt. Verwaltungsratsmitglied und CEO Dr. Christof Nesemeier befindet sich mit

JASMIN NOTTELMANN



DTS-IT noch eine Perle aus dem Bereich der IT-Sicherheit im Portfolio. Da MBB über eine Netto-Cashposition von immerhin rd. 290 Mio. € verfügt, wird ein Zukauf zur Verstärkung von DTS nicht ausgeschlossen. Durch weitere Akquisitionen sollen außerdem noch zusätzliche Geschäftsfelder erschlossen werden. Wie Nesemeier erneut betonte, wird nach wie vor nicht zu jedem Preis gekauft. Somit lässt sich MBB weiterhin nicht vom Kapitalmarkt treiben. Das 4. Quartal soll gut angelaufen sein, und der CEO gab sich zuversichtlich, dass die ambitionierten Ziele für 2018 mit einem Umsatz von 500 (403) Mio. € und einem Gewinn je Aktie von 2,30 bis 2,45 (2,06) € erreicht werden können.

MBB strebt einen Platz im SDAX an und gibt für 2018 eine Dividenden-Prognose von 1,32 (1,22) € aus. In den letzten Jahren wurde die Ausschüttung stetig erhöht. Besondere Ereignisse werden durch eine Sonderdividende berücksichtigt. Die bisherige Dividendenpolitik soll auch in Zukunft fortgesetzt werden.

► **In der Bewertung der MBB-Aktie sind die einzelnen Werte wie Aumann, Deligit, DTS-IT oder z.B. noch der Tissue-Produzent Hanke Tissue nicht hinreichend berücksichtigt.**

Small-Cap **IBU-Tec** (DE000A0XYHT5) hat sich in diesem Jahr durch einen interessanten Zukauf verstärkt. „*Unser neuer Standort im Chemiepark Bitterfeld und die BNT-Übernahme lassen uns in eine neue Dimension wachsen*“, so Ulrich Weitz, CEO und Vorstandsvorsitzender sowie Mehrheitsaktionär

der IBU-Tec. Nachdem das Spezialchemieunternehmen aus Weimar in 2018 einen weiteren Standort im nahe gelegenen Bitterfeld aufgebaut hatte, steigt man nach dem Zukauf von BNT Chemicals in Bitterfeld strategisch und wirtschaftlich in eine höhere Liga auf. Als Spezialist für thermische Verfahren kann IBU-Tec nun auch die vorgelagerte Nasschemie anbieten und hat damit seine Wertschöpfungskette um ein lukratives Geschäft ausgebaut. Lt. Weitz: „*Eine sehr schöne Ergänzung des Portfolios.*“ Und dies wieder in einer profitablen Nische innerhalb der Chemiebranche.

Das Management beobachtet weiterhin eine dynamische Entwicklung, insbesondere bei Batteriewerkstoffen und hält an der im Sommer angehobenen Jahresprognose mit 45 bis 50 Mio. € und einem Ebitda von 5,5 bis 7,0 Mio. € fest. In den kommenden Jahren will IBU-Tec vor allem die Internationalisierung vorantreiben, dafür eröffnet die Eigenkapitalquote von rd. 80 % entsprechendes Potenzial.

► **Die Wachstumsstory bei IBU-Tec wurde an der Börse bisher verschlafen.**

Erstmals präsentierte sich auch **Service-ware** (ISIN: DE000A2G8X31) auf dem EK-Forum. Das Unternehmen startete seine Börsenstory erst im April 2018. Wie CFO und Mitgründer, Dirk Martin, im Gespräch mit dem ES mitteilte, haben sich die beiden Eigentümer, (halten immer noch jeweils 31,4 %) zu dem Schritt entschieden, weil sie ihre Wachstumspläne für Serviceware durch

die Mittel aus dem IPO schneller voranbringen wollten. Dazu passt die Akquisition der Knowlegde Management Lösung Sabio im Juli. Mit der Software von Serviceware können Unternehmen ihren Kundenservice automatisieren und den gesamten Prozess aus einer Hand steuern. Das bringt Effizienz, und spart Kosten. Mit zunehmender Digitalisierung und im globalen Wettbewerb ein wichtiger Faktor, der für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle spielt.

Zum Kundenstamm von Serviceware zählen bereits heute 4 der 8 großen DAX-Unternehmen (u.a. VW). Mit dem Zukauf von Sabio steigert Serviceware zusätzlich seine Möglichkeiten, internationale Märkte mit neuen Vertriebsaktivitäten zu erschließen, derzeit werden 23 % der Umsätze außerhalb von Deutschland erzielt. Lt. Martin bietet der europäische Markt derzeit noch so viel Potenzial, dass man die Internationalisierung zunächst hier vorantreiben will. Als Ziel wurde die europäische Marktführerschaft ausgerufen. Im Januar 2019 erfolgt der Startschuss für die Tochtergesellschaft in Großbritannien. Im Geschäftsfeld von Serviceware spielt der Brexit dabei eher keine Rolle. Das Unternehmen, das 1998 gegründet wurde, hat bisher in jedem Jahr schwarze Zahlen geschrieben und daran soll sich nach Martin auch in den nächsten Jahren nichts ändern. Außerdem beabsichtigen die beiden Gründer keine Anteilsverkäufe mehr.

► **Kurse unter dem IPO-Einstand sollten bei Serviceware genutzt werden.**