

Nebenwerte – Volatil, aber mit Pep für Anleger

DIE RICHTIGEN NEBENWERTE LOHNEN SICH — Gut ein Jahr nach dem Ausbruch der Corona-Krise stellt die Börse im Frühjahr 2021 die Anleger vor neue Herausforderungen. Weil die Aktienmärkte die Pandemie bereits weitgehend abgehakt haben und sich von einem Rekordhoch zum nächsten schwingen, bestimmen derzeit mögliche Rückschlagsgefahren die Diskussion unter Börsianern. Wann soll der geneigte Investor daher noch bei welchen Werten einsteigen? Sind die Märkte nicht schon viel zu weit vorausgelaufen und haben das Erholungspotenzial nach dem tiefen Corona-Einschnitt des Jahres 2020 bereits aufgebraucht?

Wir sind für die weitere Entwicklung deutscher Dividentitel unverändert optimistisch. Wie die jüngst vorgelegten Prognosen der **EZB** und der **Deutschen Bundesbank** zeigen, werden gerade die deutsche Wirtschaft und die hiesigen Unternehmen noch weit bis ins Jahr 2022 hinein von den globalen Aufholprozessen profitieren können. Weil gleichzeitig die Zentralbanken zur Absicherung der konjunkturellen Erholung den Geldhahn nur ganz gemächlich und behutsam schließen werden, ist uns für die weitere Entwicklung an den Aktienmärkten nicht bange.

Nebenwerten wird dabei die beste Chance auf Rendite zubilligt. Doch welche Small Caps sollen es denn sein? Die PLATOW EURO FINANCE Small Cap Konferenz lieferte Anlegern wichtige Hinweise zur Beantwortung dieser Frage. Sieben diverse, aber interessante Nebenwerte mit Renditechance präsentierten sich auf Einladung von PLATOW und der **DFV EURO FINANCE GROUP** in Frankfurt einem ausgelesenen Publikum von über 100 Anlageentscheidern. Unsere Konferenz sorgte für den notwendigen direkten Informationsaustausch zwischen Unternehmenslenkern und Investment-Profis.

Informationsdefizite abbauen

Wer nicht dabei sein konnte, hat auf den folgenden vier Seiten die Möglichkeit, das Informationsdefizit abzubauen. Wir stellen Ihnen die sieben Nebenwerte – **Cliq Digital, Creditshel, Mensch und Maschine, Nfon, RedHill Biopharma, SMT Scharf** und **Umweltbank** – in kompakter Form vor. Das Programm bot dabei eine ansprechende Rundfahrt durch das gesamte Leistungsspektrum deutschen Unternehmertums. Vom gestandenen Maschinenbauer über eine ökologisch orientierte Bank mit hoher Rendite, vom Software-Entwickler über einen Telefondienstleister bis hin zum Streamingdienst war auf unserer Konferenz nahezu jeder Sektor vertreten. Der **Nasdaq**-Titel RedHill Biopharma ermöglichte zudem einen Blick über die Landesgrenzen hinaus auf die Möglichkeiten eines globalen Medikamentenentwicklers.

Dieses PLATOW EXTRA bringt Sie bei den genannten Unternehmen auf den neuesten Stand der Geschäftsentwicklung. Die genaue Einschätzung zur dazugehörigen Aktie bleibt den regelmäßigen Ausgaben der PLATOW Börse vorbehalten. Eine Übersicht mit den Wertpapierkennnummern, den wichtigsten

Bewertungskennziffern und unserer derzeitigen Empfehlung zu den sieben Titeln unserer Konferenz finden Sie auf S. 6 dieser Ausgabe. Wir wünschen Ihnen viel Spaß dabei, neue Investitionschancen auszumachen! ■

RedHill Bio – Neue Covid-Hoffnung

COVID-KANDIDATEN ERGÄNZEN STARKE PIPELINE — Der Kampf gegen Corona bestimmt weiter die Schlagzeilen der Börse. **RedHill Biopharma**, ein Medikamentenentwickler mit Unternehmenssitz in Raleigh (USA) und Tel Aviv (Israel), ist v. a. wegen zweier Wirkstoffen bekannt geworden, die bei Covid-19-Patienten die Überlebenschancen erhöhen könnten. Doch wie Chief Business Officer **Guy Goldberg** auf unserer Konferenz erläuterte, geht die Pipeline des Unternehmens weit über Corona hinaus. Derzeit vertreibt RedHill mit etwa 130 Mitarbeitern in den USA drei von der US-Arzneimittelbehörde **FDA** zugelassene Medikamente: Talicia gegen Gastritis und Darmkrebs, Movantik gegen Opium-induzierte Verstopfung und Aemcolo gegen Reisedurchfall. Die bereits kommerziell vertriebenen Medikamente sorgten zuletzt für stetige Erlöse von knapp über 20 Mio. US-Dollar je Quartal und besitzen einen langjährigen Patentschutz.

Covid-Wirkstoffe bestimmen Schlagzeilen

Doch die internationale Aufmerksamkeit gilt in erster Linie den beiden Hoffnungsträgern im Kampf gegen das Coronavirus. Opaganib soll bei schweren Krankheitsverläufen, das von **Heidelberg Pharma** einlizenzierte Upamostat bei leichteren Verläufen einsetzbar sein. Derzeit laufen globale Phase II/III-Studien, bei denen für Opaganib gerade die Rekrutierung von 310 Patienten abgeschlossen werden konnte. Nach einer zweiwöchigen Behandlungs- und einer vierwöchigen Beobachtungsphase sollten belastbare Daten vorliegen. „Danach kommt es auf die Qualität der Daten an, welche Nachfragen die FDA haben wird“, erläuterte uns Goldberg auf der Konferenz auf Nachfrage. Das Potenzial der beiden Medikamente sei jedenfalls hoch: „Weil wir auch in der Zukunft Covid-Erkrankungen mit teils tödlicher Gefahr haben werden, wird jedes Krankenhaus auf der Welt unsere Medikamente auf Lager haben wollen“, gibt er sich zuversichtlich.

Eine wichtige Rolle wird dabei der Faktor Zeit spielen. Aktuell „verbrennt“ RedHill etwa 13 Mio. bis 14 Mio. Dollar je Quartal für die notwendige Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Per Ende März lagen die liquiden Mittel des Unternehmens bei etwa 92 Mio. Dollar. „Wir wollen natürlich die Erlöse unserer bereits zugelassenen Mittel steigern und haben auch noch weitere Möglichkeiten, unseren Bargeldverbrauch einzudämmen“, erläutert Goldberg. Doch über kurz oder lang wird in erster Linie der Ausgang der Studien zu Opaganib und Upamostat über den Erfolg der Israelis entscheiden. ■ ►

Cliq Digital – Marketing ist alles

EXPANSION STEHT BEVOR — **Ben Boss**, Vorstand bei **Cliq Digital**, muss sich häufig den Vergleich mit **Netflix** anhören. Doch der hinkt. Und das nicht nur, weil die Düsseldorfer mit Filmen, Musik, Sport-Highlights und Videospielen ein deutlich breiteres Streaming-Angebot abdecken als der Gigant aus dem Silicon Valley. Die Inhalte sind nicht selbst produziert oder im Eigentum von Cliq Digital, sondern werden durch Lizenzen erworben. Zudem sei das Preis-Leistungs-Verhältnis attraktiver als bei der Konkurrenz, so Boss. Allerdings: Die Kundenbindung ist mit sieben bis acht Monaten sehr kurzfristig. Deshalb steht Marketing über allem: „Je mehr Marketing, desto mehr Mitglieder und desto mehr Umsatz“, bringt es der Vorstand auf den Punkt. Das System funktioniert, wie der „Cliq-Faktor“ zeigt, der den erwarteten Umsatz je Kunde zu den Kosten der Akquise ins Verhältnis setzt. Aktuell verdient Cliq je aufgewendetem Euro nach sechs Monaten 1,60 Euro.

Cliq blickt auf „bahnbrechendes“ Jahr zurück

Die Corona-Pandemie hat die Streaming-Nachfrage insgesamt angekurbelt und auch Cliq profitiert davon. 2020 war das beste Jahr der Firmengeschichte, „bahnbrechend, ein Game-changer“, so Boss. Der EBITDA-Anstieg um 177% auf 10,4 Mio. Euro habe alle Erwartungen übertroffen. Der Bruttoumsatz sprang auf 107 Mio. Euro (+69%) und knackte erstmals die Marke von 100 Mio. Euro. Im Startquartal 2021 setzte sich der Wachstumstrend fort: Das EBITDA stieg um 142% auf 5,3 Mio. Euro, der Bruttoumsatz um 49% auf 30,1 Mio. Euro; auch, weil das Unternehmen die Inhalte nochmal deutlich aufgewertet hat. Bis Jahresende will Boss die Erlöse auf rd. 140 Mio. Euro und das EBITDA auf 22 Mio. Euro hochschrauben. Bis dahin sollen zu den bisherigen Regionen Europa und Nordamerika weitere Märkte hinzukommen. Der Vorstand sei dabei, eine neue Region zu erschließen. Es dürfte auf Südostasien oder Lateinamerika hinauslaufen. Tiefer wollte sich Boss nicht in Karten blicken lassen. Im Q4 will er Vollzug melden. Die Expansion soll dabei helfen, die Umsätze in zwei bis drei Jahren auf 250 Mio. Euro auszubauen. Das ist zwar keine offizielle Guidance, aber die persönliche Ambition des Vorstands. ■

Creditshelf – Liebling der Banken

FINTECH BRAUCHT ANLAUFZEIT — Als **Creditshelf** im Juli 2018 an die Frankfurter Börse ging, war die Erwartung bei Anlagern hoch. Einem deutschen FinTech-Unternehmen, das die „Kreditlücke“ im deutschen Mittelstand durch eine Vermittlungsplattform schließen kann, wurde eine große Zukunft vorausgesagt.

Vorzeichen stehen auf Wachstum

Heute wissen wir: Der Erfolg braucht Zeit. Hinzu kam Corona, denn als die deutsche **KfW** im Sommer 2020 den Markt mit staatlichen Kreditzusagen flutete, kam das Geschäft der Frankfurter ebenso zum Erliegen wie das öffentliche Leben. Jetzt aber stehen die Vorzeichen auf Wachstum, wie uns Finanzchef **Fabian Brüggemann** versicherte. „Die Investitionsbereitschaft nimmt wieder zu und wir sehen ein dreistelliges Wachstum bei vermittelten Krediten.“ Allein im Q1 wurden mit 37,6 Mio. (Vj.: 11,6 Mio.) Euro so viele Kredite wie nie zuvor in einem einzigen Quartal abgewickelt. Im Gesamtjahr sollen Erlöse von 6,0 Mio. bis 8,0 Mio. (Vj.: 4,9 Mio.) Euro erreicht werden und der EBIT-Verlust auf 3,0 Mio. bis 4,0 Mio. (Vj.: Verlust von 5,3 Mio.) Euro reduziert werden.

Creditshelf ist ein digitaler Kreditvermittler, der auf der eigenen Plattform mittelständige Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 20 Mio. Euro mit Investoren zusammenbringt. Dabei werden möglichst viele Schritte bei der Bewertung automatisiert, sodass sich der Spezialist auf verbleibende Fragezeichen stürzen kann. „Die Software überträgt z. B. Daten aus den Geschäftsberichten in die standardisierten Analysetools. Der Kreditanalyst kann dann seine Erfahrung zur Bewertung einsetzen, ohne vorher die Fußarbeit machen zu müssen“, erläutert Brüggemann. Für ihren Service erhalten die Frankfurter sowohl vom Kreditgeber als auch vom Empfänger eine Vermittlungsgebühr. Dabei sind die Dienste der Frankfurter für Großbanken wie **Commerzbank** und **BNP Paribas** ebenso interessant wie für größere Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken. Denn die Kundenbeziehung bleibt erhalten, während das Kreditinstitut gleichzeitig weniger Sicherheiten für außenstehende Kredite auf die Bilanz nehmen muss. ■

Unsere Konferenzteilnehmer im Überblick

Unternehmen	ISIN	Kurs	KGV	Div.-Rendite	PB-Einschätzung
Cliq Digital	DE000A0HHJR3	26,85 Euro	12	1,7%	Kaufen
Creditshelf	DE000A2LQUA5	49,60 Euro	34 (2022)	0,0%	Beobachten
Mensch und Maschine	DE0006580806	63,10 Euro	49	1,8%	Kaufen
Nfon	DE000A0N4N52	16,00 Euro	k. A.	0,0%	Beobachten
RedHill Pharma	US7574681034	5,94 Euro	k. A.	k. A.	Bislang noch keine Einschätzung
SMT Scharf	DE0005751986	11,05 Euro	11	0,0%	Kaufen
Umweltbank	DE0005570808	17,90 Euro	21	1,8%	Kaufen

Stichtag Kurse: 16.6.21; Quelle KGV und Dividendenrendite: Refinitiv, eigene Schätzungen

Nfon – Jetzt ist Wachstumszeit

GEWINNE SIND ZWEITRANGIG — Arbeiten im Homeoffice ist ein Trend, den es schon vor Corona gab, der durch die Pandemie aber verstärkt wurde. Telefondienstleister wie **Nfon** haben dadurch enorm profitiert, da viele Firmen ihre Telefonanlagen umrüsten mussten. Die sich anbahnende Rückkehr in die Büros bereitet Nfon-CTO **Jan Peter Koopmann** keine Sorgen. Im Gegenteil: Da viele Arbeitnehmer ihre Arbeit im Homeoffice nicht zu 100% aufgeben wollten, müsse die Flexibilität noch größer werden.



Jan Peter Koopmann,
CTO Nfon

V. a. in kleineren Unternehmen stelle Telefonieren noch immer die wichtigste Kommunikationsform dar. Daher sei es wichtig, diese an die heutigen Anforderungen anzupassen. Dazu gehören Chatfunktionen, aber auch das einfache Umschalten auf Video-Telefonie und Konferenzschaltungen mit beliebig vielen Teilnehmern. Und das soll am besten ohne feste Telefonanlagen funktionieren,

so Koopmann. Diese könnten durch einen Cloudservice ersetzt werden, der Apparat durch einen Online-Server. Die Idee: Es spielt keine Rolle, wo sich der Kunde gerade befinden – am Flughafen, im Zug, im Homeoffice oder im Urlaub. Er soll von überall auf sein Telefon zugreifen können.

Frage nach Profitabilität ist eine sehr europäische

Nfon ist ein klassischer B2B-Anbieter. Der Vertrieb läuft dabei indirekt ab: Partner sind u. a. die IT-Dienstleister von Unternehmen, die die Produkte der Münchner vertreiben. Aber es gibt auch einen Wholesale-Bereich, der Lizenzen z. B. an Telefongesellschaften verkauft, die diese an die Kunden weitergeben. Dieses Geschäft ist zuletzt immer stärker gewachsen. Der Anteil der wichtigen wiederkehrenden Umsätze von Nfon liegt aktuell bei hohen 89,1%, im Startquartal haben sie um 19,6% auf 14,1 Mio. Euro zugelegt. Profitabel ist das Unternehmen allerdings nicht. 2020 betrug der Konzernverlust 1,1 Mio. Euro, im Q1 dieses Jahres waren es 100 000 Euro. Daran wird sich so schnell nichts ändern. „Wir legen den Fokus auf Wachstum und nicht auf Profitabilität“, so Koopmann. Die Frage nach Gewinnen sei eine sehr europäische, in den USA stehe das Wachstum im Vordergrund. Aktuell durchlaufe die Branche die dritte Disruption, erläutert der Technik-Chef. Wenn er die Kunden nicht jetzt, sondern erst in fünf Jahren anspreche, müsse er sie von einem Wettbewerber teuer abwerben. Jetzt sei der Kunde günstiger zu haben, weshalb Nfon voll auf Wachstum und Expansion setze. Eine kürzlich durchgeführte Kapitalerhöhung soll für Übernahmen genutzt werden. Zeit für Profitabilität ist auch in drei Jahren noch. ■

Umweltbank macht Geld grün

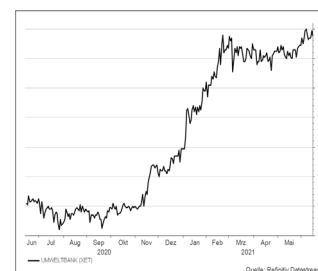
ÖKOLOGIE UND ÖKONOMIE PASSEN ZUSAMMEN — Bestes Beispiel dafür, dass sich mit grünem Banking Geld verdienen lässt, ist die **Umweltbank**. „Wir sind Deutschlands grünste Bank“, sagt Vorstandssprecher **Jürgen Koppmann** nicht ohne Stolz. Das Geld der Kunden investieren die Nürnberger ausschließlich nachhaltig und finanzieren damit Projekte wie Solar- und Windkraftanlagen, ökologischen und bezahlbaren Wohnraum oder E-Mobilität. „Wir machen das Geld unserer Kunden grün“, so Koppmann. Und das geht keinesfalls zu Lasten der Profitabilität. Im Gegenteil: Mit einer Aufwand-Ertragsquote von gut 40% und einer Eigenkapitalrendite von 14,8% schauen viele Wettbewerber neidisch auf die Direktbank. Das Geheimnis der Franken ist die schlanke Aufstellung. Über ein Filialnetz verfügen sie nicht, auch auf Girokonten für Privatkunden verzichten sie. Alles zu teuer. „Wir beherrschen die Kunst des Weglassens“, schmunzelt der Vorstand.

Kundenzahl soll verdoppelt werden

Neben dem Brot-und-Butter-Geschäft mit Umweltkrediten verfügt das Geldhaus über zwei weitere Wachstumsfelder: Die Tochter UmweltProjekt GmbH investiert auf Eigenkapitalebene in renditestarke Projekte. Das sei lukrativer und langfristiger als das reine Kreditgeschäft. Anfang 2020 wurde mit dem UmweltSpektrum Mix (ISIN: LU2078716052) zudem der erste Nachhaltigkeitsfonds der Umweltbank aufgelegt. Die Corona-Verluste hat er schnell mehr als aufgeholt und das Volumen inzwischen auf rd. 70 Mio. Euro gesteigert. Die Nachfrage nach dem Fonds bleibe stark, so Koppmann. Daher sind zwei weitere Nachhaltigkeitsfonds bereits in der Pipeline. Mit Hilfe dieser beiden Geschäftsmodelle will die Umweltbank wachsen und den Markt erobern. Bis 2026 peilt der Vorstand eine Verdoppelung der Kundenzahl auf 250 000 an. Im laufenden Jahr sollen es 135 000 werden, das Vorsteuerergebnis soll stabil bei rd. 38 Mio. Euro bleiben. „Parallel zum Wachstum müssen wir unsere Eigenmittel stärken“, weist Koppmann allerdings auf regulatorische Notwendigkeiten hin. Eine Kapitalerhöhung dürfte also nur eine Frage der Zeit sein. Das schmälert die Attraktivität der Umweltbank aber keinesfalls. Denn das Umweltbewusstsein in der Bevölkerung nehme zu. Deutschland will bis 2045 klimaneutral sein und dafür müssen zahlreiche Projekte finanziert werden. Ein Auge hat Koppmann auch auf die Vertreter der Fridays for Future-Bewegung geworfen. Die müssten schließlich auch irgendwann einmal Geld anlegen und könnten in der Umweltbank ihren Partner finden. ■

Neben dem Brot-und-Butter-Geschäft mit Umweltkrediten verfügt das Geldhaus über zwei weitere Wachstumsfelder: Die Tochter UmweltProjekt GmbH investiert auf Eigenkapitalebene in renditestarke Projekte. Das sei lukrativer und langfristiger als das reine Kreditgeschäft. Anfang 2020 wurde mit dem UmweltSpektrum Mix (ISIN: LU2078716052) zudem der erste Nachhaltigkeitsfonds der Umweltbank aufgelegt. Die Corona-Verluste hat er schnell mehr als aufgeholt und das Volumen inzwischen auf rd. 70 Mio. Euro gesteigert. Die Nachfrage nach dem Fonds bleibe stark, so Koppmann. Daher sind zwei weitere Nachhaltigkeitsfonds bereits in der Pipeline. Mit Hilfe dieser beiden Geschäftsmodelle will die Umweltbank wachsen und den Markt erobern. Bis 2026 peilt der Vorstand eine Verdoppelung der Kundenzahl auf 250 000 an. Im laufenden Jahr sollen es 135 000 werden, das Vorsteuerergebnis soll stabil bei rd. 38 Mio. Euro bleiben. „Parallel zum Wachstum müssen wir unsere Eigenmittel stärken“, weist Koppmann allerdings auf regulatorische Notwendigkeiten hin. Eine Kapitalerhöhung dürfte also nur eine Frage der Zeit sein. Das schmälert die Attraktivität der Umweltbank aber keinesfalls. Denn das Umweltbewusstsein in der Bevölkerung nehme zu. Deutschland will bis 2045 klimaneutral sein und dafür müssen zahlreiche Projekte finanziert werden. Ein Auge hat Koppmann auch auf die Vertreter der Fridays for Future-Bewegung geworfen. Die müssten schließlich auch irgendwann einmal Geld anlegen und könnten in der Umweltbank ihren Partner finden. ■

Umweltbank



Aktienkurs in Euro

MuM hält, was es verspricht

NOCH KEINE DECKE IN SICHT — **Adi Drotleff** ist ein Wiederholungstäter. Vor einem Jahr präsentierte der Gründer von **Mensch und Maschine** (MuM) sein Unternehmen noch als Vorstandschef, nun kehrte er als Verwaltungsratsvorsitzender auf unsere Nebenwertekonferenz zurück. Inhaltlich konnte er dabei die vielseitigen Einsatzgebiete der Softwarelösungen überzeugend präsentieren. MuM steht auf zwei gleich wichtigen Säulen, dem umsatzstarken Systemhaus mit dem Vertrieb von Standardsoftware sowie der eigenen, hochprofitablen Software. Dabei sind die Einsatzgebiete von Computer Aided Design (CAD) und Manufacturing (CAM) vielseitig und reichen vom Garten- und Landschaftsbau über den Tief- und Brückenbau

MuM



Aktienkurs in Euro

bis hin zur effizienten Steuerung von Werkzeugmaschinen. Entsprechend sind die Wachstumschancen enorm, auch wenn Industrie und Bauwirtschaft mit mehr als 30 000 Kunden das Geschäft dominieren.

Lukrative Spezialsoftware

Dass es sich nicht um eine Standardsoftware von der Stange handelt, machte Drotleff ebenfalls deutlich. Denn Preise von 30 000 Euro pro Arbeitsplatz im CAM-Bereich sind nur möglich, wenn Maschinenlaufzeiten um 90% verkürzt werden können. Dank Schulungsangeboten und gutem Kostenmanagement kam MuM gut durch die Corona-Krise. Der Umsatz sank 2020 nach einem guten Start zwar um 0,8% auf rd. 244 Mio. Euro, beim EBIT feierten die Bayern aber einen Rekord von 31,0 Mio. Euro (+14%). Zudem ist das Unternehmen ein stabiler Dividendenzahler. Vom Rekordgewinn von 1,11 Euro je Aktie wurde 1,00 Euro aufgeschüttet. Der Unternehmenslenker setzt dabei auf den Erfolg der eigenen Firma und reinvestiert seine Dividende gleich wieder in die Aktie. So stellen wir uns Unternehmertum vor.

Drotleff verortet auch künftig viel Potenzial im Konzern, sowohl beim organischen Wachstum als auch bei den Gewinnspannen. Die EBITDA-Rendite könnte mittelfristig von 16,5% auf über 20% klettern. Er sehe bei MuM „noch keine Decke, an der wir anstoßen können.“ Im Q1 lag der Umsatz coronabedingt unter Vorjahr, aber ab dem zweiten Quartal werde sich wieder Wachstum einstellen, ist er sich sicher. Auch gewinnseitig können sich Investoren nach dem im Q1 erzielten höchsten EBIT der Unternehmensgeschichte auf weiter gute Zeiten einstellen. Ab 2022 sollen der Umsatz jährlich um 8 bis 12% und der Gewinn je Aktie um 18 bis 24 Euro-Cent zulegen. In der Vergangenheit hat MuM die Ziele stets erreicht, weshalb wir volles Vertrauen in die Guidance haben. ■

SMT Scharf – Made in Germany

CHINA BLEIBT FÜR FÜNF JAHRE SPANNEND — So lautet die Aussage von **Hans Joachim Theiß, CEO von SMT Scharf**. Zwar bewerten viele Investoren den Bergbau als eine Branche, deren Bedarf wegen des Klimawandels sinken werde. Wie der Vorstandschef jedoch anschaulich verdeutlichte, ist dem aus globaler Sicht nicht so. Die Produkte von SMT Scharf kommen insbesondere im Kohletagebau, dem rd. 80% der Umsätze zugerechnet werden, zum Einsatz. Laut **Internationaler Energieagentur** wird Kohle aber bis 2040 noch eine vergleichbare Rolle im internationalen Energiemix der Welt spielen. Zudem hat der Spezialist von Transport- und Logistiksystemen im Untertagebergbau noch einiges in petto.

Einstieg in die lukrative Erzproduktion

Denn Theiß machte ebenso klar, dass das Unternehmen auch im Tunnelbau weiter Fuß fassen und in die weltweite Erzproduktion einsteigen will. Bei Gold, Platin, Kupfer, Nickel & Co sind die Wachstumsaussichten größer. SMT Scharf kann hier punkten, denn als Vollsortimenter bietet die Gesellschaft modulare und individualisierte Lösungen für den Untertagebau, von Bahnsystemen über Sessellifte bis zu Fahrzeugen. Anlegern sollte aber klar sein, dass das kein schnelllebiges Geschäft: Etwa 50% der jährlichen Umsätze werden erst mit After-Sales-Services erzielt.

Die Musik spielt für SMT Scharf v. a. im Ausland. China und Russland tragen rd. 63% der Umsätze. Darin sieht Theiß jedoch keinen Nachteil, denn die Geschäfte laufen über Partner und Tochtergesellschaften, die die örtliche Geschäftskultur verstehen. Zudem sei „Made in Germany“ noch immer ein Qualitätssiegel. Schwieriger seien die Lieferkettenprobleme zu handhaben, die nach Corona vielleicht noch komplexer geworden sind als sie während der Pandemie waren. China ist aber nicht nur wegen seines Rohstoffhungers interessant. Auch dort seien internationale Standards Pflicht und so soll mit China III ein neuer Emissionsstandard umgesetzt werden. SMT Scharf liege im Zulassungsprozess sechs Monate vor der internationalen Konkurrenz, aber die bürokratischen Mühlen mahlen auch in China langsam. Die Zulassung verzögert sich bis ins Q3. Auch die Themen Digitalisierung und Elektrifizierung bieten Zukunftschancen, die sich das Unternehmen mit der am Mittwoch (16.6.) zu Ende gegangenen Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht und einem Bruttoerlös von knapp 8,0 Mio. Euro sichern will. Wenn die Rohstoffpreise weiter zulegen, sollten auch die Geschäfte von SMT Scharf gut laufen. ■



Hans Joachim Theiß,
CEO von SMT Scharf