



Da kommt Freude auf. Die Dr. Hönle AG befindet sich auf Rekordfahrt und überzeugt mit vollen Auftragsbüchern.

sehen hier viel Spielraum für die Hebung von Synergien. Sie auch?

Der Zugang zum Automobilmarkt war für uns wichtig. Viele Experten erwarten langfristig steigende Umsätze in der Autobranche. Zu den Kunden der Mitronic zählen viele bekannte Automobilhersteller. Durch die Bündelung des Know-hows der Mitronic GmbH und der Dr. Hönle AG im Bereich der Sonnenlichtsimulation und hier insbesondere im Vertrieb und in der Technik sehen wir gute Chancen die Umsätze auszubauen.

Interview mit Norbert Haimerl, Finanzvorstand Dr. Hönle AG

„2011 war ein gutes Jahr für uns“

Volle Auftragsbücher, erfolgreiche Akquisitionspolitik und günstige Bewertung. Dr. Hönle ist auf Rekordkurs. Der Finanzvorstand erklärt, warum sich das nicht ändern wird.

DR. HÖNLE

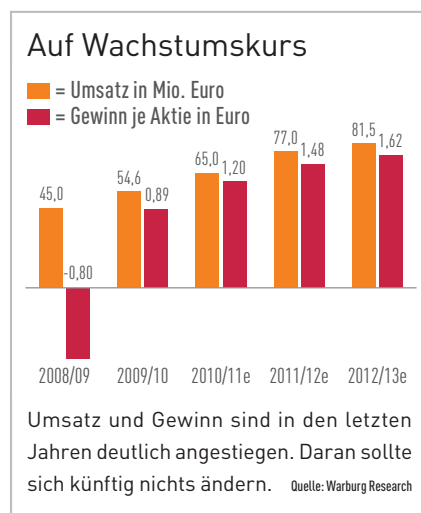
515 710

Dank der guten Auftragslage hat Dr. Hönle die Gewinnschätzungen für das laufende Jahr im August noch einmal nach oben geschraubt. Damit steuert der Spezialist für industrielle UV-Technologie auf das mit Abstand beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte zu. DER AKTIONÄR traf den Finanzvorstand Norbert Haimerl zum Hintergrundgespräch.

DER AKTIONÄR: Herr Haimerl, im laufenden Jahr scheinen Sie voll auf Kurs zu sein. Sind Sie zufrieden mit dem Jahr 2011?

NORBERT HAIMERL: Ja, 2011 war ein gutes Jahr für uns. Die Integration der neuen Gesellschaften verlief hervorragend, alle Gesellschaften sind profitabel. Wir werden dieses Jahr das EBIT gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppeln.

■ Mit der Übernahme eines 51-prozentigen Anteils an der Mitronic GmbH haben Sie sich den Zugang zu den großen Unternehmen der Autobranche gesichert. Analysten



■ Neben dem rein organischen Wachstum wurden für die Weiterentwicklung der Konzernstruktur weitere Akquisitionen in Aussicht gestellt. Wie ist der aktuelle Stand der Dinge?

Wir sind permanent in Akquisitionsprozessen. Sowohl der Klebstoff- als auch der Anlagenbereich soll durch Zukäufe weiter gestärkt werden. Seit 2008 haben wir fünf Gesellschaften gekauft und erfolgreich integriert. Die Unternehmensgewinne sind dementsprechend deutlich gestiegen.

■ Sehen Sie sich selbst auch als mögliches Übernahmeziel?

Auch das kann man nicht ausschließen, wir haben diesbezüglich jedoch keine Anfrage. Wir gehen nicht davon aus, dass es kurz- oder mittelfristig zu einer Übernahme kommen wird.

■ Wo liegen die Stärken Ihres Geschäftsmodells?

Die Hönle-Gruppe ist sehr breit aufgestellt. Neben dem Anlagengeschäft haben wir in den letzten Jahren auch das Klebstoffgeschäft weiter ausgebaut. Zudem sind wir in unterschiedlichen Anwendungsbereichen und Märkten erfolgreich am Markt aktiv. Die Belieferung vieler Absatzmärkte bringt eine gewisse Sicherheit vor konjunkturellen Schwankungen. Einige unserer Absatzmärkte sind nachhaltige Wachstumsmärkte wie die Wasserentkeimung oder der Digitaldruck. Andere Märkte haben



Rechnet auch über das Jahr 2011 hinaus mit weiterem Wachstum: Finanzchef Norbert Haimerl.

DR. HÖNLE		STAND: 04.11.11	
Ziel 15,50 €	Stopp 8,50 €	Chance ■■■■■	Risiko ■■■■■
Akt. Kurs 10,32 €	Marktkap. 56,9 Mio. €	WKN 515 710	Umsatz 11e 65,0 Mio. €
ISIN DE0005157101	KGV 11e 7	Kürzel HNL Frankfurt	www.hoenle.de



wir uns neu erschlossen wie den Automobilmarkt, zu dem wir über den Kauf der Mitronic Zugang erhalten haben. Zudem investieren wir in Zukunftstechnologien wie UV-LEDs.

Aufgrund unseres langjährigen Know-hows sind wir ein weltweit führender UV-Spezialist. Wir legen Wert auf ein gutes Betriebsklima, was unter anderem durch eine niedrige Fluktuationsquote zum Ausdruck kommt, haben eine hohe Eigenkapitalquote, hohe Finanzreserven und verfügen über ein Controllingssystem, welches zeitnah und umfassend Daten aller Einzelgesellschaften liefert.

Gibt es auch Schwächen?

Als Schwäche unseres Geschäftsmodells könnte die geringe Umsatz-Visibilität angeführt werden. Wir haben in

der Regel einen Vorlauf von zwei bis drei Monaten, was das Aufstellen eines längerfristigen Forecasts erschwert.

Worauf können sich die Anleger der Dr. Hönle AG im kommenden Jahr einstellen?

Sofern sich die Konjunktur nicht weiter abschwächt, erwarten wir ein stabiles Wachstum. Wir werden 2012 die Integration der Mitronic vorantreiben. Auch weiteren Akquisitionen werden wir – wie bereits erklärt – einen hohen Stellenwert einräumen.

Zum Abschluss: Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in drei Jahren?

Wir arbeiten daran, unsere Stellung im UV-Markt weiter auszubauen und ein Umsatzniveau von 100 Millionen Euro zu erreichen. Als EBIT-Marge streben wir weiterhin 16 Prozent an.

Rezept für steigende Kurse

Dr. Hönle steuert auf das beste Ergebnis der Firmengeschichte zu. Unter dem Strich dürfte der UV-Spezialist im Gesamtjahr bei einem Umsatz von 65 Millionen Euro mindestens 1,20 Euro je Aktie verdienen. Im kommenden Fiskaljahr sollte das Ergebnis je Aktie dann bereits deutlich über 1,50 Euro liegen. Damit wäre die Aktie mit einem KGV von 7 angesichts der starken Wachstumsraten absolut günstig bewertet. Kaufen! *smi*

Hinweis nach §34 WPHG zur Begründung möglicher Interessenkonflikte: Aktien, die in diesem Artikel besprochen/genannt werden, befinden sich im „Real-Depot“ vom AKTIONÄR.

ANZEIGE

INSIDER. WISSEN. VORSPRUNG!



18. + 19. NOVEMBER 2011 · KÖLN
STAATENHAUS AM RHEINPARK

Willkommen zu den FinanceDays, dem neuen Treffpunkt der Finanzbranche. Mit geschlossener Fachkonferenz für Anlageprofis am 18. November, u.a. mit:

- Eckhard Sauren, Sauren Fonds-Service
- Thomas Meyer zu Drewer, ComStage ETFs
- Christian Köker, HSBC Trinkaus
- Nikolaus Barth, HypoVereinsbank onemarkets

PROGRAMM + REGISTRIERUNG ONLINE

www.financedays.de