



Infrarotstrahler von Dr. Hönle: Der Mittelständler beliefert eine Vielzahl verschiedener Industrien

Bei Licht betrachtet

► **DR. HÖNLE** Der UV-Spezialist spielt in etlichen Nischenmärkten ganz vorne mit und lockt Anleger mit einer moderaten Aktienbewertung

Eine gute Auftragslage, mehr Profitabilität und neue Märkte. Die Vorzeichen sind gut, dass die Aktie von **Dr. Hönle** in den kommenden Monaten ihre rund sechsmontatige Seitwärtsbewegung beendet. Spätestens am 15. Dezember sollten die entsprechenden kurstreibenden Nachrichten aufs Neue das Interesse für diesen Nebenwert beflügeln. Dann nämlich wird das Unternehmen mit Sitz in Gräfelfing bei München sein vorläufiges Zahlenwerk für das am 30. September beendete Geschäftsjahr präsentieren.

Konkrete Eckdaten rückt Vorstand Norbert Haimerl im Gespräch mit BÖRSE ONLINE zwar noch nicht heraus. Auf der Ergebnisseite, so lässt er aber erkennen, habe das Unternehmen deutlich zugelegt. Das gilt für alle drei Geschäftsbereiche, insbesondere aber für das wachstumsstärkste Geschäftsfeld mit speziellen UV-härtenden industriellen Klebstoffen. Sie werden beim Löten und Schweißen von Leiterplatten oder für die Herstellung von Smartphones verwendet (siehe Interview rechte Seite). Bei den Smartphones beliefert das Unternehmen Weltkonzerne wie **Apple**.

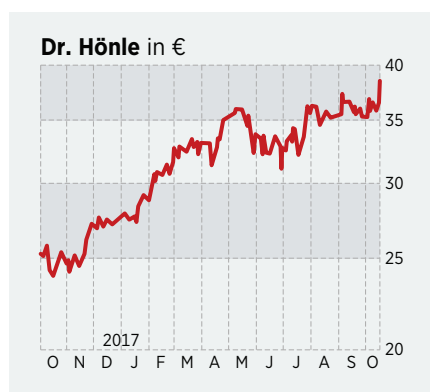
Groß geworden ist das mittelständische Unternehmen mit Trocknern und Strahlern auf Basis von UV-Licht. Diese Technik kommt in vielerlei Industriebereichen zum Einsatz. Etwa in der Druckindustrie, bei der Beschichtung von Flachbildschirmen, beim Trocknen von Farben und Lacken oder bei der Entkeimung von Lebensmittelverpackungen und Wasser. Das scheint auf den ersten Blick nicht besonders spektakulär. Begünstigt durch einen stark fragmentierten Wettbewerb ist Dr. Hönle hier in einigen Nischenmärkten jedoch zum Marktführer aufgestiegen.

Hochprofitabel und wachstumsstark

Durch Zukäufe und neue Geschäftsfelder hat die Firma ihre zyklische Abhängigkeit von einigen Märkten deutlich verringert. Zu den größten Akquisitionen zählt Raesch, ein Hersteller von Rohren aus Quarzglas für die Halbleiter-, Solar- und Automobilindustrie. Technische Probleme führten allerdings zu hohen Ausschussquoten und einem hohen Materialaufwand. Die Folge: Etliche Kunden sprangen ab. Inzwischen habe man, so Vorstand Haimerl, diese Probleme im Griff und hohe Qualitätsstandards bei den Glasquarzöfen etabliert.

Großer Vorteil des Geschäftsmodells: Die vertikale Integration treibt die Bruttomargen und generiert hohe Cashflows. Für die Finanzkraft spricht die hohe Eigenkapitalquote von 65 Prozent. Dazu arbeitet Dr. Hönle höchst profitabel, wie die Rendite von 12,9 Prozent auf das eingesetzte Kapital (ROCE) untermauert.

Das Unternehmen will aber nicht nur die Rendite trimmen, sondern auch weiter expandieren. Zum Beispiel in die Region Nordamerika, die erst 14 Prozent am Gesamtumsatz stellt. Hier will Haimerl in Vertrieb, Entwicklung und neue Produkte, etwa Klebstoffe für medizinische Anwendungen wie Beutel und Spritzen, investieren. Auf dem aktuellen Kursniveau ist die Aktie mit einem 2018er-KGV von 16,8 noch moderat bewertet – und bietet angesichts der Wachstumschancen eine prima Einstiegschance. STEFAN RIEDEL



KAUFEN			
Risiko	Mittel	WKN	515 710
Börsenwert	212,2 Mio. €	KGV 2019e	16,8
Kurs	38,49 €	Kursziel	48,00 €
Dividendenrendite	1,4 %	Stoppkurs	28,80 €

Dr. Hönle ist Schwachstellen des eigenen Geschäfts erfolgreich angegangen und hat **neue Märkte** erschlossen. Auf dem aktuellen Kursniveau zugreifen.

INTERVIEW

„Überproportionales Gewinnwachstum“

BÖRSE ONLINE: Wird das Geschäftsjahr 2016/17 die Investoren begeistern?

Norbert Haimerl: Ohne zu viel zu verraten, lässt sich sagen, dass wir beim Ergebnis deutlich über Vorjahr liegen werden. Darüber hinaus bin ich zuversichtlich, dass wir auch im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres ein sehr gutes Ergebnis liefern werden.

Was macht Sie so optimistisch?

Vor allem der Klebstoffbereich, der unser Wachstum treibt. Besonders gut läuft das Geschäft mit Abnehmern aus der Smartphone-industrie. Wir sind hier Zulieferer von großen Playern.

Die Klebstoffe stellen mehr als die Hälfte des operativen Gewinns. Bleibt es dabei?

Wir gehen hier weiter von einem zu den anderen Segmenten überproportionalen Um-

satz- und Ergebniswachstum aus. Als Nischenplayer entwickeln wir kundenspezifische Klebstoffe. Dazu gehören beispielsweise intelligente Klebstoffe, also solche, die elektrisch und thermisch leitfähig sind. Hier wollen wir das Wachstum beschleunigen und uns neue Anwendungen und Märkte erschließen, auch durch größere Zukäufe.

An welche Märkte denken Sie dabei?

In den USA investieren wir in Vertrieb, Entwicklung und Anwendungstechnik, zum Beispiel in Produkte für medizinische Klebanwendungen. Unser Schlüsselmarkt bleibt Asien, wo wir in der Elektronik- und Halbleiterindustrie stark aufgestellt sind, etwa bei Massenanwendungen in der Konsumelektronik wie Smartphones und Sensorik.

Werden Sie als Nischenplayer von übernahmewilligen Interessenten kontaktiert?

Wir konzentrieren uns ganz darauf, organisch und durch Übernahmen das Umsatzwachstum zu beschleunigen. Mit unserem breiten Produktportfolio für verschiedenste Märkte passen wir schlecht in das Beuteschema von Firmen, die sich nach Übernahmeobjekten



NORBERT HAIMERL

ist seit 1996 bei Dr. Hönle tätig. Seit 2000 ist er Vorstand für Finanzen und Personal

umsehen. Im Gegenzug halten wir, wie bereits erwähnt, selbst Ausschau nach Akquisitionen, die uns bei Umsatz und Rentabilität voranbringen.

Ihr Unternehmen ist zuletzt beim Umsatz stärker als auf der Gewinnseite gewachsen. Wird sich diese Tendenz fortsetzen?

Ganz im Gegenteil. Wir gehen sowohl im Geschäftsjahr 2016/2017 als auch im nächsten Geschäftsjahr von einem überproportionalen Gewinnanstieg aus. SRI

ANZEIGE

Vergolden Sie Ihr Depot. Stück für Stück – Gramm für Gramm. Mit EUWAX Gold II

EUWAX Gold II (WKN EWG2LD) ist das neue Gold-Wertpapier der Boerse Stuttgart Securities. Es verbrieft ein Gramm Gold und ist zu 100 Prozent mit physischem Gold unterlegt. Jährliche Gebühren für die Verwahrung des hinterlegten Goldes fallen nicht an. Bereits ab einem Gramm können Sie sich bei EUWAX Gold II das Edelmetall in Form von Kleinbarren physisch ausliefern lassen – in grammgenauer Stückelung. Bei 100 Gramm Gold oder einem ganzzahligen Vielfachen ist die Auslieferung innerhalb Deutschlands kostenfrei.

Diversifizieren Sie mit EUWAX Gold II Ihr Depot .



© C. HAFNER

Kostenlose Hotline 0 800 / 2 26 88 53 · anfrage@boerse-stuttgart.de · www.euwax-gold.de

Ausführliche Informationen zum Wertpapier und den damit verbundenen Risiken finden sich in dem unter www.euwax-gold.de kostenfrei erhältlichen Wertpapierprospekt, der sich aus dem Basisprospekt einschließlich eventueller Nachträge sowie den endgültigen Angebotsbedingungen zusammensetzt.