

Böwe Systec AG (SDAX)

Neue Dimension nach Mehrheitsübernahme von Bell+Howell – Ambitionierte Ertragsziele können den Kurs auf Allzeithoch führen

Natürlich war das Interesse der rund 200 in der Hauptversammlung der Böwe Systec AG am 9. Juni 2005 in Augsburg anwesenden Aktionäre mehr auf die Zukunft als auf die Vergangenheit gerichtet. Schließlich befindet sich das Unternehmen in einer entscheidenden Umbruchphase, die mit der Vollkonsolidierung der US-Tochter Bell+Howell zu gravierenden Veränderungen sowohl in der GuV als auch in der Bilanz führen wird, die zudem dieses Jahr erstmals den IFRS-Anforderungen entspricht.

2004: Jahr der Konsolidierung

Das Ergebnis des Jahres 2004 haben wir bereits nach der Bilanzpressekonferenz in

NJ 5/05 vorgestellt; die wichtigsten Kennzahlen sind nochmals in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt.

Die Dividende wurde von € 1.25 auf € 1.30 angehoben. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Claus Gerckens wies in seinen Ausführungen zum Geschäftsjahr 2004 auf das schwierige Umfeld und die starken Währungsschwankungen hin, die bei einem 70%igen Auslandsanteil allein für eine Verminderung des Umsatzes um € 15.7 Mio. verantwortlich waren. Zudem war im Jahr 2003 ein Großauftrag der US-Post abgewickelt worden, so dass die Vergleichsbasis sehr viel größer war. Gleichzeitig wurde das Ergebnis belastet durch den Umzug von drei Produktionsstätten in den USA und die Schließung eines Werkes in Deutschland. Zusätzlich belasteten die Integrationskosten für Bell+Howell in den USA sowie außerordentliche Abschreibungen. Positiv wirkten sich dagegen Einmalerträge aus der Restrukturierung der Eigenkapitalstruktur von Böwe Bell+Howell aus. Dr. Gerckens räumte ein, dass die Dauer des Integrationsprozesses in den USA, in dem aus ehemaligen Konkurrenten Partner wurden, unterschätzt worden sei. Mittlerweile seien die Schwierigkeiten jedoch weitgehend behoben.

Umfassendes Produktportfolio

Nahezu die Hälfte des Konzernumsatzes wird mittlerweile vom margenstarken Servicegeschäft getragen. Dr. Gerckens betonte, wie sehr sich die Böwe-Gruppe „in den vergangenen Jahren vom euro-

päischen Marktführer für Hochleistungs-kuvrieranlagen zu einem global agierenden Komplettanbieter für den automatisierten Mailroom entwickelt“ hat. Das Produktportfolio umfasst heute zusätzlich Kartenpersonalisierungs- und Kartenversandssysteme, Software für die Überwachung und Vernetzung verschiedener Mailroomsysteme und -standorte sowie Systeme für die Papiervor- und -nachbearbeitung im Druckprozess, Sortier- und Postversandanlagen und Hochleistungs-Scanner, darüber hinaus sämtliche mit diesen Produkten verbundene Serviceleistungen. Zu der in der späteren Diskussion geäußerten Befürchtung, dass es im Internetzeitalter zur papierlosen Kommunikation kommen könnte, wies Dr. Gerckens auf die im Gegenteil anhaltenden Zuwächse in vielen Bereichen hin.

Großes Wachstumspotenzial

Die Böwe Systec AG werde ihre erfolgreiche Strategie auch in Zukunft fortsetzen, so Dr. Gerckens. Dazu gehören die Konzentration auf Kernkompetenzen („Produkte und Dienstleistungen für den gesamten Mailroom“), der Abschluss der eingeleiteten Akquisitionen, Investitionen in Forschung und Entwicklung, um die Technologieführerschaft auszubauen, sowie Erweiterung des weltweiten Vertriebs- und Servicenetzwerkes. Dabei werde selbstverständlich sowohl ein profitables Wachstum als auch eine Stärkung der Bilanzstruktur angestrebt. Die weltweite Ausrichtung ermöglicht zudem ein fokussiertes Marketing und das Vor-

UNTERNEHMENS DATEN

Böwe Systec AG

Werner-von-Siemens-Str. 1, 86159 Augsburg
Telefon (0821) 5702-365

Internet: www.boewe-systec.de

ISIN DE0005239701

6.6 Mio. Stückaktien, AK € 17.16 Mio.

letzte HV am 09.06.2005,
letzte Dividende € 1.30

Kurs am 23.06.2005:
€ 42.80 (Xetra), 48.60 H / 35.70 T

KGV 16 (2004), 14e (2005), 10e (2006)

Börsenwert: € 282 Mio.

Aktionäre: Wanderer-Werke AG 50.1 %,
The Capital Group 5.1 %,
Streubesitz 44.8 %



Gewinnmitnahmen und eine gewisse Skepsis bei einigen Akteuren ließen den Kurs der Böwe Systec AG auf ein u. E. attraktives Einstiegsniveau sinken.

KENNZAHLEN DER BÖWE SYSTEC AG

	2004	2003
Umsatz	309 Mio.	346 Mio.
EBIT	31.1 Mio.	31.0 Mio.
EBIT-Marge	10.1 %	9.0 %
Jahresüberschuss	17.5 Mio.	16.2 Mio.
Netto Umsatzrendite	5.7 %	4.7 %
Ergebnis je Aktie	2.66	2.66
Cashflow je Aktie	5.56	4.07
Bilanzsumme	417 Mio.	421 Mio.
EK-Quote	23.9 %	22.5 %

Foto: Böwe Systec AG

dringen in noch nicht erschlossene Märkte in Asien und in Osteuropa. Gleichzeitig schafft die immer größer werdende Produktpalette die Voraussetzungen, um weitere Kundengruppen zu erschließen. Wesentliche Impulse erhofft sich der Vorstandschaft auch von den liberalisierten Postmärkten in Europa, die künftig von Böwe Bell+Howell aus den USA beliefert werden können, so dass sich zusätzlich durch diese Importe das Währungsrisiko im US-Dollar vermindert.

In diesem Jahr kommt IFRS

Nach der Übernahme weiterer 10 % an Böwe Bell+Howell wird die US-Tochter im Geschäftsjahr 2005 erstmals voll konsolidiert (bisher zu 50 % quotat). Die Auswirkungen sind im Quartalsabschluss zum 31.03.2005 deutlich zu erkennen. Der Auftragseingang wuchs um 24 % auf € 97.6 (78.7) Mio. und der Umsatz um 44 % auf € 95.5 (66.4) Mio. Das EBIT fiel mit € 2.2 (-0.4) Mio. deutlich positiv aus. Bei einem auf € -2.7 (-1.2) Mio. gewachsenen Zinsaufwand wird ein Periodenverlust von € -1.7 (-2.4) Mio. nach Anteilen Dritter ausgewiesen. Die Bilanzsumme wuchs auf € 638 (417) Mio. Durch den vollständigen Einbezug von Böwe Bell+Howell erhöhte sich das Anlagevermögen

um 75 % auf € 316 Mio. Auf der Passivseite wird nunmehr ein Eigenkapital von € 165.1 (99.7) Mio. ausgewiesen. Die Nettoverschuldung im Konzern beträgt € 202.9 (131.9) Mio. Der Quartalsabschluss ist noch nach HGB aufgestellt worden und enthält Abschreibungen (einschl. Goodwill-Amortisationen) von € 6.1 (3.7) Mio. Erstmals soll der Quartalsabschluss zum 30.09.2005 nach IFRS vorgelegt werden.

Mittelfristige Zielvorgaben

Dr. Gerckens bekräftigte die Umsatzprognose von € 480 Mio. für 2005; 5 % des Wachstums sollen organisch erfolgen. Im Hinblick auf die Kostenseite ist Dr. Gerckens optimistisch und erwartet im HGB-Abschluss ein Nettoergebnis vor Anteilen Dritter von € 20 Mio. Nach IFRS werden die entfallenden Goodwill-Abschreibungen einen zusätzlichen Gewinnsschub „im hohen einstelligen Millionbereich“ bringen. An dem mittelfristigen Ziel einer Netto-Umsatzrendite von 6 % bis 7 % wird festgehalten; bei einem Umsatz von € 500 Mio. würden 6 % einen Gewinn von € 30 Mio. bzw. € 4.55 je Aktie bedeuten.

Sämtliche Fragen aus dem Kreis der Aktionäre wurden von Dr. Gerckens aus dem

Stand direkt und umfassend beantwortet. Anschließend stimmte die HV allen Vorschlägen der Verwaltung mit überwältigender Mehrheit zu.

Klaus Hellwig

FAZIT

Die Aktionäre der Böwe Systec AG hätten sich nach dem kräftigen Kursanstieg im Jahr 2003 auch im Berichtsjahr eine Fortsetzung dieses Trends und keine einjährige Seitwärtsbewegung gewünscht. Dies kam in der HV zum Ausdruck. Doch wurde dabei verkannt, dass die Börse immer künftige Entwicklungen vorwegnimmt. Zunächst wurde die Übernahme von 50 % an Bell+Howell begrüßt und dann wurde das Ergebnis des Integrationsprozesses abgewartet. Als die Mehrheitsübernahme bekannt war, erreichte die Aktie im Februar 2005 ihr Allzeithoch. Gegenwärtig werden wieder Gewinne mitgenommen und es wird abgewartet, ob sich die Prognosen des Vorstands erfüllen. Wir sind davon überzeugt, dass Böwe den Wachstumskurs wieder profitabler gestalten kann und sehen das gegenwärtige Kursniveau als günstig an, um auf das Erreichen der mittelfristigen Ziele einer Netto-Umsatzrendite von 6 % bis 7 % zu warten; denn damit liegt das KGV nur noch bei neun.

K. H.

Anzeige

Mehr Kraft: + Für ein Plus an Wachstum.

K+S: Ein weltweit führender Anbieter von Spezial- und Standarddüngemitteln, Pflanzenpflege- und Salzprodukten. Eine Unternehmensgruppe, die mit ihren Produkten und Marken für gesundes Wachstum in attraktiven Zukunftsmärkten sorgt. Mit einem Jahresumsatz von über 2,5 Milliarden Euro und 11 000 engagierten Mitarbeitern. Ein Unternehmen, das kontinuierlich wächst, das auch jeden Tag Verantwortung übernimmt für die nachhaltige Entwicklung unserer Gesellschaft. Wachstum erleben – das ist unser Anspruch.

www.k-plus-s.com



Wachstum erleben.

Firmenlenker im Fokus

Das Nebenwerte-Journal im Gespräch mit Dr. Claus Gerckens, dem Vorsitzenden des Vorstands der Böwe Systec AG und Sprecher des Vorstands der Wanderer-Werke AG, die 50.1 % an der Böwe Systec AG hält

In der deutschen Börsenlandschaft ist diese Konstellation wohl einmalig: Sowohl die Führung der Wanderer-Werke AG als Muttergesellschaft und der Böwe Systec AG als Tochter liegt in den Händen einer Person, die gleichzeitig direkt und indirekt 35.1 % an der Obergesellschaft hält. Beide Unternehmen werden seit mehr als fünfzehn Jahren geprägt von Dr. Claus Gerckens. Da das Nebenwerte-Journal seit längerer Zeit über beide Gesellschaften berichtet (eine ausführliche Besprechung zum Geschäftsjahr 2004 der Wanderer-Werke AG folgt im August-Heft), bietet es sich an, in unserer Serie über „Firmenlenker im Fokus“ die prägende Person, aber auch die Entwicklung und die künftige Ausrichtung von „Mutter und Tochter“ über das Tagesgeschäft hinaus vorzustellen.

NJ: Herr Dr. Gerckens, wie kam es zu der Verbindung zwischen der Wanderer-Werke AG und der Böwe Systec AG?

Dr. Claus Gerckens: Die ursprünglich als Fahrrad- und Automobil-Produzent bekannte Wanderer-Werke AG besaß nach dem Zweiten Weltkrieg im Westen einige industrielle Beteiligungen, die Böwe GmbH kam in den achtziger Jahren hinzu. 1991 erwarb die Wanderer-Werke AG auch die verbleibenden Anteile. Zu diesem Zeitpunkt hatten

sich meine Familie und ich nach Beendigung meiner Vorstandstätigkeit für die Harpen AG an der Wanderer-Werke AG beteiligt.

Die Wurzeln der Böwe GmbH reichen zurück in das Jahr 1945. Unmittelbar nach Kriegsende gründeten Max Böhler und Ferdinand Weber ein Kleinstunternehmen, das im Laufe seiner Geschichte eine erstaunliche Wandlung zur innovativen Maschinenfabrik und weiter zum weltumspannenden Konzern durchlebte. Schon Mitte der Fünfzigerjahre setzte das Unternehmen auf den Ausbau internationaler Strukturen. Anfang der Achtzigerjahre zogen sich die Gründerväter des Unternehmens aus der aktiven Geschäftsführung der Böwe GmbH zurück. Nach einer Übergangsphase übernahm ich die Leitung des Paper-Management-Unternehmens, unterstützt vom heutigen stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden Michael Meyer.

NJ: Welche direkten Auswirkungen hatte die Übernahme durch die Wanderer-Werke AG?

Dr. Claus Gerckens: Noch im selben Jahr änderte die in der Sparte Paper-Management agierende Gesellschaft ihren Namen und ihre Gesellschaftsform und wurde zur Böwe Systec AG. Bereits ein Jahr später, also 1992, wurde das Unternehmen von Wanderer an die Börse gebracht.

NJ: Damit begann eine Zeit starken Wachstums?

Dr. Claus Gerckens: Ja, nicht nur die Strukturen veränderten sich, auch im Produktbereich gab es zahlreiche Innovationen. Mit dem kontinuierlichen Ausbau der technologisch führenden Stellung und der europäischen Marktführerschaft im Kuvertierbereich wurde in diesen Jahren die Basis für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens geschaffen, das 1995 zum fünfzigjährigen Bestehen ein neues Verwaltungsgebäude und eine neue Montagehalle einweihen konnte. Gleichzeitig wirkte sich der Aufbau eines weltweiten Vertriebs- und Servicenetzes wachstumsfördernd aus. Die Böwe-Gruppe besitzt durch fokussiertes Marketing und weltweite Distribution Wettbewerbsvorteile gegenüber ihren Mitbewerbern. Intensivere Kundenkontakte, insbesondere in den Regionen Asien und Osteuropa, ermöglichen künftig weiteres Wachstum des sehr profitablen Servicegeschäfts. Damit hat sich die Böwe Systec AG in den vergangenen Jahren vom europäischen Marktführer für Hochleistungskuvertieranlagen zu einem weltweit agierenden Komplettanbieter für den automatisierten Mailroom entwickelt.

NJ: Auf die Mehrheitsübernahme des früheren Konkurrenten Bell+Howell in den USA und die damit erreichte Position im Weltmarkt sind wir in unseren Berichten seit 2002 und auch in diesem Heft ausführlich eingegangen. Wir kommen auf dieses Thema etwas später noch zurück. Im Moment möchten wir uns der Obergesellschaft Wanderer-Werke AG widmen, deren Abschluss (und auch Kurs) sehr stark von der Böwe Systec AG geprägt wird. Welche Bedeutung haben die beiden anderen Sparten Kraftfahrzeugteile und Verpackungsmaterialien?

Dr. Claus Gerckens: Die Kittel Supplier GmbH – kurz Kittel – mit Sitz in Eching ist die operative Gesellschaft innerhalb der Sparte



Unsere Abbildung zeigt eine Produktionshalle für die Vormontage bei der Böwe Systec AG in Augsburg.

Kraftfahrzeugteile. An der Muttergesellschaft, der Carl Kittel Autoteile GmbH, ist die Wanderer-Werke AG mit 81 % beteiligt. Das Unternehmen ist seit 1949 ein erfahrener und renommierter Spezialist für hochwertige Blenden und Leisten aus Metall im Exterior- und Interiorbereich der Automobilindustrie, die höchsten Qualitätsansprüchen gerecht werden. Als anerkannter Oberflächenspezialist fertigt die Kittel-Gruppe Pulverlack-, Eloxal- und Farbeloxaloberflächen, die weltweit Anerkennung finden. Zu den namhaften Kunden, insbesondere im Premiumsektor, gehören neben BMW und DaimlerChrysler auch AUDI, SAAB und Opel. Die Sparte erzielte 2004 einen Umsatz von € 60.7 Mio. und ein Betriebsergebnis von € 2.7 Mio.

Die Sparte Verpackungsmaterialien wird von der 100%igen Tochtergesellschaft Karl Fislage GmbH & Co. KG mit Sitz in Hörstel repräsentiert. Die beiden produzierenden Unternehmen in dieser Sparte, Fislage und deren Tochter Merseburger Verpackung GmbH, sind alteingesessene Unternehmen mit langjähriger Erfahrung auf den Gebieten Krepfen, Beschichten, Laminieren und Konfektionieren von Papier und anderen Materialien. Auswahl, Grammatik und Ausstattung der Produkte werden an den Kundenwünschen orientiert. Auf Grund der innovativen technischen Ausstattung ist es Fislage möglich, die Beschichtung sowohl im Dispersions- als auch im Extrusionsverfahren aufzubringen. Neben dem Krepfen und Beschichten werden auch Verbundstoffe hergestellt. Die entstehenden hochwertigen Produkte werden von der Verpackungs- und Isoliermaterialindustrie, der Stahl- und Baustoffindustrie, von Papiersackherstellern sowie von Lebensmittelverpackern abgefragt. Gerade im Bereich der Lebensmittelverpackungen bieten die Produkte von Fislage und Mersepack einen sicheren Schutz vor Aromaverlust, Fettaustritt und Austrocknung sowie Licht und Feuchtigkeit. Der Spartenumsatz belief sich 2004 auf € 35.6 Mio., das Betriebsergebnis auf € 1.8 Mio.

In der Vergangenheit zählten auch Reinigungs- und Wäschereitechnik als Tätigkeitsfelder der Böwe-Gruppe zu den weiteren Bereichen der Wanderer-Werke. Die Anteile wurden auf Grund rückläufiger Märkte ab 1998 bis zum Jahre 2003 vollständig an Dritte veräußert.

NJ: Sie sind in beiden Unternehmen als Vorsitzender bzw. Sprecher des Vorstands tätig. Wie bewältigen Sie die Arbeitsbelastung?



Dr. Claus Gerckens wurde 1950 in Hamburg geboren, ist verheiratet und hat drei Kinder. Nach Abitur und Ausbildung zum Dipl.-Kaufmann für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Hochschule St. Gallen arbeitete er von 1976 bis 1988 bei der Arthur Andersen & Co. GmbH, Düsseldorf. In diesen Zeitraum fallen seine Promotion sowie die Examen zum Steuerberater und zum Wirtschaftsprüfer. Nach einem Intermezzo bei der Harpen AG wurde Dr. Gerckens 1989 Vorstandsmitglied, 1990 Sprecher des Vorstands der Wanderer-Werke AG und 1994 Vorsitzender des Vorstands der Böwe Systec AG.

Dr. Claus Gerckens: Da die Wanderer-Werke AG eine reine Holding-Gesellschaft ist, erstreckt sich die operative Tätigkeit im Wesentlichen auf das operative Geschäft der von ihr gehaltenen Beteiligungen. Ich trage im Vorstand die Verantwortung für die Böwe Systec AG. Mein Vorstandskollege Gerhard Schmidt trägt entsprechend die Verantwortung für die Bereiche Kraftfahrzeugteile und Verpackungsmaterialien. Weitere Doppelfunktionen gibt es nicht.

NJ: Unsere Leser interessiert natürlich, ob die bestehende Konstellation so erhalten bleibt.

Dr. Claus Gerckens: Ganz klare Antwort: Ja.

NJ: An der Börse wird bekanntlich die Zukunft gehandelt. Wagen Sie einen Blick voraus und sagen uns, wo beide Unternehmen z. B. in fünf Jahren stehen könnten?

Dr. Claus Gerckens: Das will ich gerne tun. Ich sehe bei Böwe Systec Wettbewerbsvorteile durch fokussiertes Marketing und weltweite Distribution. Gleichzeitig können mit einer erweiterten Produktpalette zusätzliche Kundensegmente erschlossen werden. Mit der Gründung des Joint Venture Lasermax Roll Systems werden nun

auch Kunden von Pre- und Post-Lösungen angesprochen. Mit den Produkten von Böwe Bell+Howell eröffnet sich die Möglichkeit des Cross-Selling mit Sortieranlagenkunden und mit den Postprüfsystemen der nordamerikanischen Tochtergesellschaft wurden Postunternehmen in den Kundenstamm aufgenommen. Ab dem zweiten Halbjahr 2006 können nach dem Auslaufen bisher vertraglich bestehender Einschränkungen auch in Europa und Asien Kuvertier-, Post- und Sortier-Systeme von Böwe Bell+Howell an kommerzielle Kunden verkauft werden. Das insgesamt mögliche Wachstum soll einhergehen mit einer Steigerung der Rendite, die durch ein verbessertes Kerngeschäft, permanente Produktinnovationen, den Wegfall von Integrationskosten und steigenden Margen bei Böwe Bell+Howell erreicht werden soll. Noch in diesem Monat wird der Anteil von 60 % auf 70 % erhöht. Die weitere regionale Expansion wird ebenso vorangetrieben wie die Optimierung von Organisation, Produktion und Einkauf. Wie von uns in der Hauptversammlung ausgeführt, streben wir als mittelfristige Zielgröße für die Nettorendite nach Steuern die in früheren Geschäftsjahren schon erreichte Größenordnung von 6 % bis 7 % vom Umsatz an. Wenn die Böwe Systec-Gruppe innerhalb der nächsten Geschäftsjahre die Umsatzschwelle von € 500 Mio. überschreitet, lässt sich das Ergebnis leicht ableiten.

Im Bereich der Kraftfahrzeugteile prognostiziert der Wanderer-Vorstand auf Basis von neu akquirierten Projekten und der damit verbundenen Umsatzsteigerungen in 2006 und verstärkt ab dem Jahr 2007 eine weitere positive Entwicklung der Kittel-Gruppe.

NJ: Kommen wir nochmals auf die Börse zurück. Wird der Wanderer-Kurs wie bisher mit Verzögerung dem Böwe-Kurs folgen?

Dr. Claus Gerckens: Durch das Beteiligungsverhältnis der Wanderer-Werke an der Böwe Systec ergibt sich eine direkte Abhängigkeit des Unternehmenswertes der Wanderer-Werke AG von der Wertentwicklung der Böwe Systec AG. In der Vergangenheit wurde dieser Zusammenhang vom Kapitalmarkt nur mit Verzögerung beachtet. Bei den heutigen Kursen scheint immer noch ein beträchtlicher Holdingabschlag bzw. ein entsprechend hohes Bewertungspotenzial für die Wanderer Aktie zu bestehen.

NJ: Herr Dr. Gerckens, wir danken Ihnen für Ihre Ausführungen.