



nebenwerteinvestor

Nebenwerte-Brief für überdurchschnittlich hohe Renditen

Ausgabe 37/2011
05.10.2011

Identive Group

Starke Wachstumsaus-
sichten im Bereich Near
Field Communication

Höft & Wessel

Auftrag im Bereich E-
Ticketing legt Grundstein
für weitere Großaufträge

Gigaset AG

KGV-Erwartung von 5,4
macht die Aktie
mittelfristig attraktiv

Musterdepot

Liebe Leser,

die Unternehmen in der heutigen Ausgabe stehen unter dem Zeichen NFC – der Near Field Communication. Dies ist ein internationaler Übertragungsstandard zum kontaktlosen Austausch von Daten über kurze Strecken. Als Treiber dieses noch sehr jungen Marktes treten immer stärker die großen Mobiltelefon-Hersteller sowie Kreditkartenunternehmen in den Vordergrund. Es werden immer mehr **Handy-Modelle mit RFID-Chips (radio-frequency identification)** ausgestattet und sind damit für das bargeldlose Bezahlen kleiner Beträge in öffentlichen Verkehrsmitteln, Taxis, bei Großveranstaltungen oder im Einzelhandel vorbereitet. Wir beobachten die jüngsten Entwicklungen in diesem Markt mit großer Spannung und erwarten, dass sich hier mittelfristig einige hervorragende Investmentmöglichkeiten ergeben werden. Darum sollten Sie sich die Unternehmen in der heutigen Ausgabe genau ansehen.

Auf der Makroebene war die wichtigste Nachricht der Woche die Zustimmung des Deutschen Bundestags zur Erweiterung des Rettungsschirms am Donnerstag. Zwar blieb das deutliche Ergebnis der Abstimmung unmittelbar ohne Auswirkung auf die Aktienmärkte, wenige Tage zuvor konnte der DAX allerdings einen kräftigen Kurssprung verzeichnen. Die Anleger hatten also nichts anderes als ein „ja“ aus Deutschland erwartet. Aber was bedeutet dieses „ja“ nun genau?

Die offizielle Bezeichnung für den Rettungsschirm ist „Europäische Finanzstabilisierungsfazilität“ (EFSF). Im Krisenfall kann der EFSF Kredite aufnehmen, indem er Anleihen auf dem Kapitalmarkt begibt. Das aufgenommene Geld gibt der EFSF dann als Notkredit an in Schieflage geratene Länder weiter. Wenn der gerettete Staat dem Fonds das Geld aber nicht mehr zurückzahlen kann, müssen die Eurostaaten den EFSF-Gläubigern ihr Geld mit Zinsen zurückzahlen. Dabei bürgt jedes Land, entsprechend der eigenen Finanzstärke, mit einer anderen Summe.

Das „ja“ des Deutschen Bundestags bedeutet konkret, dass der EFSF nun ein Volumen von €780 Mrd, statt bislang €440 Mrd, aufnehmen könnte. Dies steht allerdings noch unter dem Vorbehalt, dass die Slowakei der Erweiterung zustimmt. Damit die Erhöhung des Fondsvolumens durchgeht, muss nämlich jedes Euroland zustimmen. Diese Zustimmung fehlt in der Slowakei, als letztem Land, allerdings noch und wird aufs heftigste debattiert. Am Ende werden sich die Erweiterungsgegner dem Druck aber wohl beugen.

Für Deutschland bedeutet dies dann, dass man nicht mehr „nur“ €123 Mrd garantiert, sondern mit €211 Mrd plus einem Notfall-Puffer von 20% (entspräche € 253 Mrd) bürgen müsste. Zum Vergleich: Für 2012 erwartet Deutschland Steuereinnahmen von rund €247 Mrd und hat Ausgaben i.H.v. € 306 Mrd eingeplant. Sie sehen also, dass auch die Bundesrepublik hier mit Summen hantiert, die sie so eigentlich gar nicht zur Verfügung hat. Im Ernstfall würde dies die eigene Finanzstabilität stark bedrohen. An was man am besten gar nicht erst denkt sind die Folgen eines Rettungsfonds, der mit Kredithebel arbeiten darf. Dies wird ernsthaft diskutiert, da man bereits jetzt – bevor die Erweiterung überhaupt dingfest ist – befürchtet, dass auch die € 780 Mrd nicht ausreichen werden. Immerhin führte die erwartete Erweiterung des Rettungsschirms zu einer leichten Entspannung der Rendite auf griechische Staatsanleihen, wie der folgende Chart zeigt. Von Entwarnung kann allerdings noch keine Rede sein.



Greece Govt Bond 10; Quelle: bloomberg.com



U.S. Bank CDS Average; Quelle: bloomberg.com

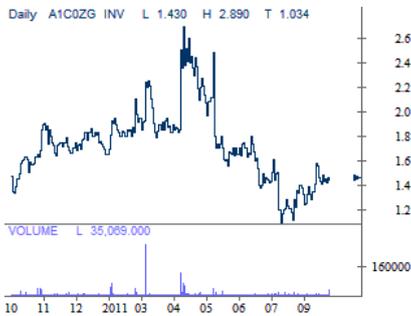
Der Rettungsschirm kann nur eine kurzfristige Lösung sein

Der EFSF mag kurzfristig sinnvoll sein um Zeit zu gewinnen und einen akuten Staatsausfall mitsamt seiner verheerenden Folgen zu verhindern. Langfristig ist er jedoch keine Lösung, da er nicht dazu beiträgt, dass verschuldete Staaten ihre Probleme an der Wurzel beheben. Er schafft keine Arbeitsplätze, bringt den Unternehmen keine Aufträge und zwingt nicht zum Schuldenabbau – im Gegenteil. Sollte der Fonds langfristig etabliert werden, würde er immer nur symptomatisch schwarze Löcher stopfen, die dann an einer anderen Stelle wieder aufreißen. Dazu wären dann immer höhere Summen notwendig, welche schlussendlich auch die stabilen Euroländer an den Rand des Bankrotts treiben würden. Die Idee mit dem Kredithebel für den EFSF geht bereits sehr zielstrebig in diese Richtung.

Lässt man allerdings zu, dass ein Staat tatsächlich einen Schuldenschnitt macht oder gar komplett in Insolvenz geht, werden einige Banken dies nicht überleben. Und genau davor hat man Angst. Der Fall einer systemrelevanten Bank hätte dramatische Folgen für die Realwirtschaft – Stichwort Kreditklemme 2.0. Die europäische Schuldenspirale kann sich durchaus noch einige Zeit weiterdrehen, aber irgendwann wird eine Bereinigung eintreten. Die Frage ist nur, ob dies früher oder später – dann aber mit noch mehr Schulden – geschehen wird. Ein Blick auf die Entwicklung der Kreditausfallversicherung auf US-Banken zeigt jedenfalls, dass die Sorgen bezüglich eines Kreditausfalls auch in Amerika so langsam in eine neue Dimension vorstoßen:

Und die Realwirtschaft?

Bei der Beantwortung dieser Frage wird uns die anstehende Berichtssaison weiter helfen. Am Donnerstag berichtet mit Gerresheimer eines der ersten deutschen Unternehmen und am 11. Oktober wird Alcoa traditionell die US-Saison einläuten. Die in letzter Zeit veröffentlichten Konjunkturindikatoren sowie die Entwicklung der Rohstoffpreise, v.a. beim Kupfer, weisen eindeutig auf eine anstehende Abkühlung hin. Selbst China ist nicht immun gegen eine konjunkturelle Abkühlung, wie der Einkaufsmanagerindex der Großbank HSBC am Freitag zeigte. Das Barometer verfehlte erneut knapp die Wachstumsschwelle von 50 Punkten und verharrte bei 49,9 Punkten. Obwohl das Wort „Abkühlung“ hier jammern auf hohem Niveau bedeutet – die Wachstumsrate liegt bei 9% - führte die Nachricht zu massiven Verlusten bei Auto- und Luxusgüteraktien. Der Markt reagiert also immer noch sehr nervös auf Zeichen einer globalen Konjunkturschwäche, sodass auch die Berichtssaison durchaus noch negatives Überraschungspotential beinhalten kann.



Identive Group
WKN: A1C0ZG

Bemerkenswert ist, dass sowohl CEO als auch CFO zunächst technische Studiengänge absolvierten (Electronic and Electrical Engineering, Maschinenbau).

NFC ist ein internationaler Übertragungsstandard zum kontaktlosen Austausch von Daten über kurze Strecken

Wie auch immer sich die Lage an den Aktienmärkten weiter entwickeln wird – wir werden die Situation konzentriert beobachten und die Zeit nutzen, um unsere Liste gesunder und aussichtsreich positionierter Unternehmen aufzufüllen. Solche Unternehmen werden in einer Krise nicht schlechter, sondern nur billiger und wir warten geduldig auf unsere Einstiegschance.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Woche,

Frank & Torsten

Identive Group, Inc.

Die Identive Group ist in dieser Form ein sehr junges Unternehmen und entstand aus der SCM Microsystems, Inc., ein in Deutschland gegründetes Unternehmen, welches Lesertechnologien für den gesicherten Zugang zu PCs und Netzwerken anbot. Durch den Zusammenschluss von SMC mit der Schweizer Bluehill ID AG wurde schließlich im Januar 2010 die Identive Group, Inc. Bluehill war spezialisiert auf RFID- und kontaktlose Chiptechnologien.

Mittlerweile ist SCM eine Marke von Identive, über welche eine umfassende Palette an Chipkartenlesern und -terminals angeboten wird. Heute hat die Gruppe ihren weltweiten Hauptsitz in Kalifornien und steuert das Europageschäft von Ismaning bei München aus.

CEO Ayman S. Ashour, Gründer und vormals CEO der Bluehill ID, leitet die neue Identive Group von Beginn an. Bemerkenswert ist, dass sowohl CEO als auch CFO zunächst technische Studiengänge absolvierten (Electronic and Electrical Engineering, Maschinenbau) und dadurch ein ausgeprägtes Verständnis für die technischen Entwicklungen in ihrer Branche mitbringen sollten. Ihre Managementqualitäten stellten dann beide in hohen Positionen bei Assa Abloy, einem weltweit agierenden Anbieter von Sicherheitstechnik mit rund 40.000 Mitarbeitern, unter Beweis.

Die Aktie

Im Januar 2011 wechselte die Aktie vom Prime Standard in den Entry Standard. Hintergrund dafür waren die hohen Kosten aufgrund des doppelten Listings der Gesellschaft sowohl an der NASDAQ als auch in Frankfurt. Da das Unternehmen also den Richtlinien der US-Börsenaufsicht SEC unterliegt, sind weiterhin hohe Transparenzstandards gewährleistet. 48,2% der Aktien befinden sich im Streubesitz, 15,8% in den Händen des Managements, 17,2% bei Institutionellen Anlegern. Mit Lincoln Vale (6,7%) und Mountain Partners (15%) sind zwei renommierte Risikokapitalgeber im Boot, die in aussichtsreiche Entrepreneure investieren.

Ein aussichtsreiches Geschäftsfeld

Im Kern lässt sich der Wirkungsbereich der Identive Group mit dem Begriff Near Field Communication (NFC) überschreiben. NFC ist ein internationaler Übertragungsstandard zum kontaktlosen Austausch von Daten über kurze Strecken. Mit NFC-fähigen Geräten (z.B. auch Handys) kann man beispielsweise bargeldlos bezahlen, papierlos Tickets lösen, Daten downloaden oder Zugangskontrollen passieren. NFC kommt auch im Bereich E-Government, E-Health, Mobile Banking oder der Nachverfolgung von Gütern (z.B. Logistikbranche) zum Einsatz.

So sehen die Experten eine Aufrüstungswelle auf die Mobilfunk-Landschaft zurollen. Google setzt bereits mit dem Nexus S auf NFC und auch Blackberry, Nokia und Samsung haben entsprechende Geräte auf dem Markt.

Wie man sieht wollen große Player NFC als Zukunftstrend etablieren, sodass sich dieser Markt durchaus vor einer dynamischen Entwicklung befinden könnte.

Der Konzern agiert in zwei Geschäftsbereichen. Das Identity Management-Segment bietet Lösungen und Services zur sicheren Verwaltung von Berechtigungsnachweisen an. Diese werden von Regierungsbehörden, Unternehmen, im Bildungs- und Gesundheitswesen sowie im Consumer Markt nachgefragt. Das ID-Products-Segment entwickelt und produziert Halbleiter, RFID-Systeme, Inlays, Karten sowie Lesegeräte und Terminals. Ein RFID-System (radio-frequency identification) besteht aus einem Transponder, der sich an einem Gegenstand oder Lebewesen befindet und einen bestimmten Code enthält, sowie einem Lesegerät zum Auslesen dieser Kennung.

Mobilfunk- und Kreditkartenunternehmen setzen massiv auf NFC

Seit 1991 veranstaltet das Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie den SIT-SmartCard Workshop, der zu den bedeutendsten nationalen Veranstaltungen auf dem Gebiet der Chipkarten gehört. Nach dem diesjährigen Treffen wurde die NFC-Smartcard zum neuen Trendsetter ausgerufen. So sehen die Experten eine Aufrüstungswelle auf die Mobilfunk-Landschaft zurollen. Google setzt bereits mit dem Nexus S auf NFC und auch Blackberry, Nokia und Samsung haben entsprechende Geräte auf dem Markt. Wahrscheinlich wird auch das im Oktober erscheinende iPhone5 über diese Technik verfügen. Google ist dabei schon einen Schritt weiter und kooperiert mit Mastercard und Citigroup. Laut Wall Street Journal sollen Inhaber einer Citigroup-Kreditkarte auf ihrem Handy eine Anwendung aktivieren können, durch die sie auf Wunsch an speziellen Kassenterminals berührungslos bezahlen. Mastercard-Konkurrent Visa hat den NFC-Anbieter Fundamo akquiriert und ist eine Kooperation mit Samsung eingegangen. Die beiden Unternehmen wollen für die Olympischen Sommerspiele 2012 in London ein gemeinsames NFC-Bezahlsystem zur Verfügung stellen. Nokia hat erst im Juli 2011 einen NFC-Store gestartet, der interessierten Unternehmen den Einstieg in die Technik erleichtern soll. Auch die Telekom arbeitet an einer NFC-Simkarte und die Sparkassen rüsten ihre EC-Karten ab 2012 ebenfalls mit den Chips aus. Die Paypal-Mutter Ebay steigt über den Kauf des Mobile-Payments-Anbieters Zong weiter in den Markt ein.

Wie man sieht wollen große Player NFC als Zukunftstrend etablieren, sodass sich dieser Markt durchaus vor einer dynamischen Entwicklung befinden könnte. Laut einer Studie der britischen Marktforschungsfirma IHS iSuppli sollen bis zum Jahr 2015 rund 550 Millionen Handys weltweit mit NFC-Chips ausgestattet sein. Im vergangenen Jahr waren es 50 Millionen, sodass der Markt um den Faktor 11 wachsen soll. Noch optimistischer ist ISM Research, die für 2016 mehr als 700 Millionen ausgelieferte NFC-Handys erwarten.

Trotz all dieser positiven Meldungen sollte man nicht vergessen, dass es bereits seit Mitte der 90er Jahre ernsthafte Bemühungen gibt, das Handy für Bezahlvorgänge einzusetzen. Außerdem tauchen immer wieder Bedenken der Datenschützer auf, wie sicher die NFC-Technologie überhaupt sein kann. Die Voraussetzungen dafür, dass die Bezahldienste per Handy diesmal den Durchbruch schaffen, sind aber so gut wie nie zuvor.

Identives Positionierung im NFC-Markt

+Zum ersten Halbjahr erzielte man einen Umsatzanstieg von 32% auf \$ 48 Mio, wovon 14% durch organisches Wachstum und 18% durch Akquisitionen erzielt wurden. In Amerika erlöste man 44%, in Europa 39% und in der

Alleine die Metro in Los Angeles bestellte über 7.000.000 RFID-Inlays. In den USA stieg die Zahl verkaufter Inlays um 82% und in Europa um 183%. Insgesamt wuchs die Transponder-Gruppe um 126% und das Multicard-Geschäft um 60%.

So führte man seit dem Zusammenschluss 2010 bereits 4 Akquisitionen durch und konnte inklusive organischem Wachstum den Umsatz im letzten Jahr gegenüber 2009 glattweg verdoppeln.

Asien-Pazifik-Region 16% der Umsätze. Während die Umsätze in Amerika um 4% zurückgingen, stiegen sie in Europa um 80% und in Asien-Pazifik um 111% an. Atemberaubend sind die Wachstumsraten bei RFID-Inlays, welche für Transport-, Bibliotheks-, pharmazeutische und mobile NFC-Anwendungen nachgefragt wurden. Alleine die Metro in Los Angeles bestellte über 7.000.000 RFID-Inlays. In den USA stieg die Zahl verkaufter Inlays um 82% und in Europa um 183%. Insgesamt wuchs die Transponder-Gruppe um 126% und das Multicard-Geschäft um 60%.

Da die NFC-Branche noch sehr jung ist, ist der gesamte Markt noch sehr stark fragmentiert und es gibt eine Vielzahl innovativer StartUps, die sich alle ein möglichst großes Stück vom Kuchen sichern wollen. Bis einmal ein Stadium erreicht ist, in welchem sich 3-4 Global Player durchgesetzt haben, werden noch Jahre ins Land gehen. Als Investor steht man nun vor der Frage, auf welches Pferd man setzen soll. Die Identive Group hat bereits eine Größe erreicht die es erlaubt, als aktiver Konsolidierer aufzutreten und durch Zukäufe schneller Marktanteile zu gewinnen. So führte man seit dem Zusammenschluss 2010 bereits 4 Akquisitionen durch und konnte inklusive organischem Wachstum den Umsatz im letzten Jahr gegenüber 2009 glattweg verdoppeln. Es ist das ausgemachte Ziel von CEO Ashour das Wachstum durch Zukäufe weiter voranzutreiben und am Ende weltweiter Marktführer im Bereich Identity Management, Zugangskontrolle und RFID-Technologie zu sein.

Um abzuschätzen ob Identive tatsächlich genügend Substanz hat, um langfristig als Konsolidierer aufzutreten, hilft ein Blick in die Bilanz. Bei einer Bilanzsumme von \$ 154,82 Mio kann man eine stolze Eigenkapitalquote von 67% und liquide Mittel i.H.v. \$ 20,62 Mio vorweisen. Das Umlaufvermögen wird zu 51% durch eigene Mittel oder langfristige Kredite abgedeckt, sodass die finanzielle Situation insgesamt als sehr solide zu bezeichnen ist. Durch eine Kapitalerhöhung konnte man sich auch \$ 18 Mio zur Finanzierung des weiteren Wachstums beschaffen.

Werfen wir noch einen Blick auf wichtige börsennotierte Wettbewerber: IBM, Texas Instruments, Zebra (MK \$ 1,67 Mrd), Cubic (MK \$ 1 Mrd), Intermec (MK \$ 389 Mio), Inova (MK \$ 1,9 Mio), East Coast (MK \$ 1,3 Mio). Mit einer Marktkapitalisierung von \$ 115 Mio gehört Identive also zu den größeren Underdogs und könnte bei einer entsprechend positiven Entwicklung selbst zum Übernahmekandidaten werden. Die Aktionärsstruktur würde dies zulassen.

Ausblick, Bewertung und unser Fazit

Ashour peilt für das laufende Jahr einen Umsatz von \$ 100 – 110 Mio (+25%) und ein EBITDA von \$ 5 – 7,5 Mio an. Würde Identive auf weitere Akquisitionen verzichten, wäre unter dem Strich sogar ein Gewinn möglich. Dies sei allerdings nicht beabsichtigt.

Da Identive als schnell wachsendes StartUp-Unternehmen noch kein Geld verdient, kann eine Bewertung nach den üblichen Profitabilitätskennzahlen nicht vorgenommen werden. Sowohl KUV11 als auch KBV lägen jedoch bei 1,1, was angesichts der aussichtsreichen Positionierung in einem dynamischen Markt attraktiv ist.

Auch, wenn der Durchbruch der NFC-Technologie schon mehrmals ausgerufen wurde, stehen die Chancen nach unserer Einschätzung besser denn je, dass es diesmal tatsächlich ernst wird. Wir machen dies vor allem an den intensiven Bemühungen der großen Handyhersteller und Kreditkartenunternehmen fest, die Technik zu integrieren und zu bewerben. Auch in anderen Märkten verbreiten sich die RFID-Chips immer stärker. Wir kommen zu dem Schluss, dass Identive gute Chancen hat sich seinen Teil am Kuchen zu sichern. Hier schlägt das fachkompetente Management mit seiner Akquisitionsstrategie den richtigen Weg ein. Wie schnell die Wogen hier hochschlagen können, zeigt die Kursreaktion vom 12. April 2011. An diesem Tag gab man bekannt, dass Google für seine Marketing-Kampagne „Google-Places“ in Austin, Texas, die RFID-Chips exklusiv von Identive beziehen wird. In der Folge explodierte der Kurs kurzzeitig mit Rekordvolumen von \$ 2,66 auf \$ 5,90, liegt mittlerweile jedoch wieder bei \$ 2. Unter dem Strich halten wir fest, dass die Aktie aussichtsreich ist und man eine spekulative Kaufposition wagen kann.



Höft & Wessel
WKN: 601100

Denn mit dem neuen E-Ticketing System auf Basis der Near Field Communication-Technologie, das Höft & Wessel in dieser Form als erstes Unternehmen anbietet, sollte die Gesellschaft über einen veritablen Wachstumstreiber verfügen.

Höft & Wessel AG

NFC-Technologie: frischer Wind für solide Aktie?

Die 1978 gegründete und seit 1998 an der Börse gelistete Höft & Wessel Gruppe gilt als eines der führenden IT Hard- und Software-Unternehmen für Ticketing, Park-Automaten sowie Auto-ID-Lösungen in Deutschland und Großbritannien. Das umfangreiche Kundenportfolio unterstreicht dies eindrucksvoll und reicht von der Lufthansa, der Deutschen Bahn bis hin zur Metro Group, dem Drogeristen dm und dem ADAC. Die drei Kernsegmente der Höft & Wessel AG spiegeln sich in den eigenständig operierenden Geschäftsbereichen Almex, Metric und Skeye wider. Bei mobilen Terminals für den Einzelhandel gilt man als Marktführer, ebenso wie bei Parkautomaten in Großbritannien und Ticketautomaten für den öffentlichen Personenverkehr in der Schweiz und der BRD. Die Markteintrittsbarrieren für Konkurrenten sind in einem ohnehin oligopolistischen Umfeld als hoch zu bezeichnen.

Die Zahlen zum ersten Halbjahr kamen etwas durchwachsen daher und passen zur Kurs-Korrektur der vergangenen Wochen. Doch damit könnte bald Schluss sein. Denn mit dem neuen E-Ticketing System auf Basis der Near Field Communication-Technologie, das Höft & Wessel in dieser Form als erstes Unternehmen anbietet, sollte die Gesellschaft über einen veritablen Wachstumstreiber verfügen. Ein erster (Folge-)Auftrag des größten Busbetreibers der Insel First Group über 4.000 Bordcomputer für ein bargeldloses Bezahlssystem, ist ein starkes Indiz für das Potenzial für E-Ticketing-Lösungen. Aufträge für weitere 1.500 Geräte für die First Group sind in Planung. Setzt sich die Technologie durch, sollte dieses Beispiel Schule machen und dem Unternehmen eine Auftragsflut bescheren.

Zahlenwerk nach H1 (noch) durchwachsen

Aufgrund der guten Auftragslage gelang es Höft & Wessel den Umsatz um 11 Prozent auf 43,36 (39,12) Mio. Euro zu steigern. Rund 42 Prozent des Umsatzes entfielen auf Deutschland, 22 auf Großbritannien. Die USA (plus weitere) generierten 21 und auf die übrigen EU-Staaten verteilten sich 15 Prozent der Erlöse. Das Betriebsergebnis (EBIT) verschlechterte sich von -0,86 auf -1,30 Mio. Euro. Eine Ursache ist vor allem die Umsatzminderung von 10,63 (14,00) Mio. Euro (-24%) der Metric-Tochter im Bereich Parking. Nach dem Auslaufen eines Großauftrags in den USA im Vorjahr,

standen beim Betriebsergebnis des Segments nach 1,29 Mio. nur noch -0,07 Mio. Euro gegenüber. Besser lief es bei den Töchtern Almex, die den Umsatz von 16,80 auf 21,79 Mio. Euro steigern konnte; sowie bei Skeye, bei der der Umsatz von 8,35 auf 10,94 Mio. Euro stieg. Das Betriebsergebnis landete bei Almex bei 0,75 (0,86) Mio. und bei Skeye bei einem Wert von -1,33 nach -1,42 Mio. Euro im Halbjahr zuvor.

Das Konzernergebnis verbesserte sich leicht von -1,54 auf -1,51 Mio. Euro, bei einem gleichbleibenden Ergebnis je Aktie von -0,18 Euro. Das Eigenkapital nahm um 2,8 Mio. Euro ab, was mit dem negativen Periodenergebnis und der Auszahlung der Dividende zusammenhängt. Die Eigenkapitalquote beträgt jetzt 36 (39) Prozent.

E-Ticketing per NFC-Kreditkarte

Die Near Field Communication ist ein Übertragungsstandard nach internationalem Standard zum kontaktlosen Austausch von Daten über kurze Strecken, weiß Wikipedia zu berichten. Vor allem in Japan ist das System zum Bezahlen kleinerer Beträge schon weit verbreitet. Die Bezahlform wird in der westlichen Hemisphäre erst seit Kurzem von den Kreditkartenorganisationen angeboten. Die in Großbritannien verwendete E-Ticketing-Lösung basiert auf der neuesten und damit schnellsten Version des ITSO 2.1.4 Standards - der Praxistest mit der First Group hat bereits begonnen. Die Busse werden dafür mit Bordcomputern und sog. Validatoren ausgestattet.

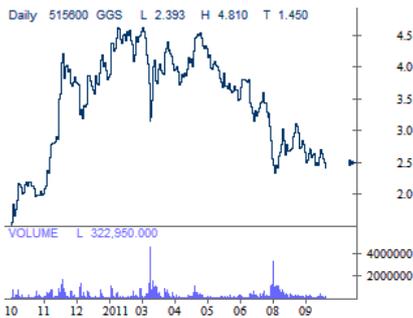
Vorteil für den Kunden: Der Fahrgast steigt ein, hält seine Karte vor das Lesegerät und fährt zu seiner Zielstation. Beim Aussteigen hält er abermals seine Karte vor und das Gerät errechnet den Fahrpreis.

Vorteil für den Kunden: Der Fahrgast steigt ein, hält seine Karte vor das Lesegerät und fährt zu seiner Zielstation. Beim Aussteigen hält er abermals seine Karte vor und das Gerät errechnet den Fahrpreis. Der Fahrgast muss sich dafür nicht wie bisher vorher registrieren. Auch ist bei diesem System neu, dass das Hintergrundsystem dem Fahrgast am Ende einer Periode den besten Fahrpreis errechnen kann. Für mehrere Fahrten an einem Tag würde der Kunde dann nur die günstigere Tageskarte bezahlen, also von einer Best-Price-Strategie profitieren. Zudem könnte man durch die Abrechnung am Ende einer Periode auch Transaktionskosten sparen. Die Verkehrsunternehmen profitieren beim Bezahlen mit einer NFC-Kreditkarte von schlanken Abrechnungsverfahren und dem Rundum-Service der Kreditkartenanbieter. Sie müssen sich nicht mehr um die Kartenverwaltung oder das Forderungsmanagement kümmern.

Bewährt sich die NFC-basierte Technologie beim E-Ticketing, wären Modifikationen für die Bereiche Parkhaus, Bahnhof oder Flughafen nur noch eine Frage der Zeit. Die Produktionsraten würden auf Jahre hinaus ansteigen und die aktuelle Ertragschwäche wäre passé.

E-Ticketing-Innovation birgt Kursfantasie

Wir sehen aufgrund des fortgeschrittenen Stadiums der NFC-Technologie gute Chancen, dass es Höft & Wessel gelingen wird seine dominante Position zu nutzen, um als Prime Mover den entstehenden Markt zu erobern. Bewährt sich die NFC-basierte Technologie beim E-Ticketing, wären Modifikationen für die Bereiche Parkhaus, Bahnhof oder Flughafen nur noch eine Frage der Zeit. Die Produktionsraten würden auf Jahre hinaus ansteigen und die aktuelle Ertragschwäche wäre passé. Bei entsprechendem Newsflow sollte dies der Aktie die nötige Aufmerksamkeit verschaffen, um bei steigender Auftragslage die alten Hochs zu erreichen. Nach der gerade stattfindenden Bodenbildung und einer Marktbewertung unterhalb des Buchwertes (KBV: 0,8), können mutige Anleger eine erste Position aufbauen. Das Unternehmen ist ausreichend diversifiziert und forciert mit der Büroeröffnung in Taipeh seine Internationalisierung. Die Jahresprognose - Umsatz 96 Mio. und beim EBIT 3 Mio. Euro - steht und macht die Aktie mittelfristig (aktuell: 2,60 Euro) zu einem aussichtsreichen, wenn auch spekulativen Investment.



Gigaset
WKN: 515600

Gigaset AG

Inneren Werte weiter verbessert

Die Gigaset AG mit Sitz in München hat einen umfassenden Umstrukturierungsprozess von einer Beteiligungsgesellschaft hin zu einer profitablen Gesellschaft für Telekommunikation und Zubehör durchlaufen. Nach dem letzten Verkauf der van Netten GmbH in Q2 beruht das Geschäftsmodell auf vier Säulen: erstens dem Ausbau des Kerngeschäfts „digitaler kabelloser Telefonie“ (DECT), zweitens dem Eintritt in den Geschäftskundenbereich (Gigaset Pro) mit Fokus auf kleinere und mittelgroße Unternehmen (sog. SOHOs: Small Offices and Home Offices)), drittens dem Next Generation IP Telefoniemarkt, auf dessen Wachstum man sich bereits mit „Cloud-kompatibler“ Voice-over-IP-Telefonie vorbereitet und zu guter letzt einem Segment unter Maik Brockmann, das sich um anorganisches Wachstum durch strategische Zukäufe kümmert. Erster Coup war in Q1 sie SM Electronic Gruppe. Trotz eines schwieriger werdenden Umfeldes hält das Unternehmen an seiner Jahresprognose fest und konkretisiert seinen Ausblick. Basis dafür dürfte die sehr gute Entwicklung in Q2 gewesen sein.

Nach Umtausch der Wandelanleihe EK bei 67 Mio. Euro

Der Umsatz der fortgeführten Geschäfte lag in Q2 bei 100,18 Mio. Euro und hinterließ ein EBITDA von 9,04 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge stieg von 4 auf 9 Prozent. Obwohl Q2 zu den traditionell schwächeren Quartalen zählt, schaffte das Unternehmen erstmals einen positiven Wert von 1,52 Mio. Euro, was einer Verbesserung von 4,8 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Beim Ergebnis steht in Q2 damit ein Gewinn von 3 Cent zu Buche.

Nach einem Mittelzufluss von 4,9 Mio. und Investitionstätigkeiten von 3,0 Mio. Euro liegt der Free Cashflow bei 1,9 Mio. Euro: um die Entkonsolidierung bereinigt läge er bei 4,0 Mio. Euro. Auch die Eigenkapitalquote kehrt sukzessive in normale Gefilde zurück. Nach dem Umtausch der Wandelanleihe hat sich das Eigenkapital (EK) auf 67,0 Mio. Euro fast verdoppelt. Es entspricht jetzt einer Quote von 25 Prozent. Der Vorstand bekräftigte ob der guten Zahlen seine Prognose und geht fürs Gesamtjahr weiterhin von Umsatzerlösen in Höhe von 540 Mio. und einem EBITDA von 57 Mio. Euro aus. Konkretisiert wurde der Gewinn je Aktie, den man nun bei 0,40 Euro je Aktie justiert.

Chancen im Telekommunikationsmarkt

Produktseitig hat Gigaset im Bereich Telefonie einerseits mit rückläufigen Verkaufszahlen in den USA und Südeuropa zu kämpfen, andererseits aber als international aufgestellter Konzern (Marktpräsenz in mehr als 70 Ländern) die Chance in weniger fortgeschrittenen Ländern an der erst noch bevorstehenden Digitalisierung zu profitieren: entsprechend hat man sich etwa in Russland oder auch Mexiko positioniert. Mit dem Freisprech-Clip für das Telefonieren mit freien Händen hat man im April dieses Jahres ein neues Produkt eingeführt und plant selbiges noch mal im Herbst. Die Entwicklung des Geschäfts für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) läuft ebenfalls mit Produktneuheiten auf Hochtouren. Das Unternehmen zitiert hier Studien nach denen der Markt für KMUs bis 2014 um bis zu 15 Prozent wachsen könnte. Mit einem Markenbekanntheitsgrad von 90 Prozent in Deutschland verfügt man außerdem über ein bedeutendes Ass im Ärmel bei Produktinnovationen. Gigaset steht nach wie vor für Premium-Qualität.

Mit einem 2012er KGV von 5,4 ist die Aktie derzeit günstig bewertet und scheint charttechnisch zudem zu einer Bodenbildung zu anzusetzen.

Ein Zukunftsmarkt ist ebenso im Segment TV-Technik auszumachen. Gerade wenn im April 2012 die analogen TV Signale der Vergangenheit angehören, sollte der Markt für digitale TV-Empfangstechnik neue Impulse erhalten. Mit der SM Electronic, bekannter unter der Marke Skymaster, bereitet man sich intensiv auf die Veränderungen in diesem Markt vor und setzt auf Synergien, die in der Optimierung der Versorgungskette, beim Service und gebündelten Einkaufsaktivitäten gesehen werden. Noch läuft aber die umfassende Neuausrichtung und SM weitet noch ihre Verluste aus.

KGV 5,5 macht Aktie reizvoll

Unter der Prämisse einer relativ moderaten konjunkturellen Abflachung, sehen wir bei der Aktie mittelfristig insgesamt ein gutes Chance-Risiko-Verhältnis. Die internationale Marktpräsenz sowie die neue 4-Säulen-Strategie erscheint uns griffig und sollte zum vollständigen Gelingen des Turnarounds beitragen. Bereits in H1 war der GfK-Konsumklima Index für Europa, außer in Österreich und der BRD, durchgängig im negativen Bereich. Leichte Verbesserungen könnten hier schon zu großen Effekten führen. Mit einem 2012er KGV von 5,4 ist die Aktie derzeit günstig bewertet und scheint charttechnisch zudem zu einer Bodenbildung zu anzusetzen. Sollte diese erfolgreich sein, ist die Aktie aus unserer Sicht (wieder einmal) ein Kauf.

Musterdepot

Langfristig ist die Regel einfach: Wer im tiefen Crash kauft, macht alles richtig. Wer in der galoppierenden Hausse einsteigt, macht alles falsch. Nach Kurshalbierungen bei vielen Aktien nähern wir uns wieder einer Situation, in der man auf langfristige Sicht gesehen, einfach einsteigen muss. Das Problem beim antizyklischen Investieren ist, dass man ein starkes Nervenpolster benötigt. Nach dem Kauf kann es auch weitere 20,%, 30% oder noch mehr in die Tiefe gehen.

Wir wollen unbedingt in den Aktienmarkt rein. Noch pokern wir ein wenig und zögern die Investments noch hinaus, mit der Spekulation, dass die Kurse noch ein wenig nachgeben werden.

		aktuell			
23.09.2011	1500 x Quanmax WKN: A0X9EJ	1,95 €	1,96 €	2.940,00 €	0,5 %
25.07.2011	500 x Youniq WKN: A0B7EZ	7,55 €	6,33 €	3.165,00 €	-16,2 %
27.06.2011	2500 x HTI WKN: A0DQ9W	1,45 €	1,25 €	3.125,00 €	-13,8 %
23.05.2011	100 x Derby Cycle WKN: A1H6HN	18,00 €	27,74 €	2.774,00 €	54,1 %
10.02.2011	200 x Wuertt. Leben WKN: 840502	19,30 €	15,05 €	3.010,00 €	-22,0 %
12.10.2010	350 x Greiffenberger WKN: 589730	7,25 €	5,45 €	1.907,50 €	-24,8 %
	Kontostand (Cash)			32.055,98 €	
				48.977,48 €	
Depotstart mit 10.000,00 €					389,77%

Impressum und Haftungsausschluss

Die Empfehlungen sind keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Allen Informationen liegen Quellen zugrunde, die wir für vertraulich erachten. Für eine Richtigkeit der hier dargelegten Informationen können wir dennoch keine Garantie übernehmen. Eine Haftung für eventuelle Verluste und Schäden ist ausgeschlossen. Nachdruck oder Kopie ist nur mit Verweis auf www.tradecentre.de erlaubt.

Verantwortlicher Redakteur: Torsten Schall, torsten.schall@nebenwerte-investor.de

Herausgeber: Betschinger & Glaser GbR, webmaster@tradecentre.de

Hinweis nach §34 WPHG zur Begründung möglicher Interessenskonflikte:

Mitarbeiter von TradeCentre, die an der Erstellung dieses Börsenbriefes beteiligt sind, besitzen Anteilsscheine an folgenden Aktien, die in dieser Ausgabe besprochen werden:

HELMA Eigenheimbau

Umsatz steigt um 48,5 Prozent

Positive Zahlen lieferte die HELMA zum ersten Halbjahr ab. Der Umsatz kletterte um 48,5 Prozent auf 43,4 Mio. Euro und das Betriebsergebnis legte ebenfalls um 1,16 Mio. auf jetzt 0,82 Mio. Euro zu. Auch beim Vertrieb legte man um 9 Prozent auf einen Wert von jetzt 53,7 (49,2) Mio. Euro zu. Trotz schlechter Witterungsbedingungen im Frühjahr ist der Vorstandsvorsitzende Maerzke zufrieden. Das gewöhnlich stärkere H2 steht schließlich erst noch bevor. Auch die Integration der Hausbau Finanz GmbH schreitet voran und wird voraussichtlich 0,1 Mio. Euro zum Jahresüberschuss beitragen. Etwa 35 Prozent der Kunden schließen bereits ihre Finanzierung bei der Mitte 2010 erworbenen Tochter ab. Auch die neu gegründete HELMA Ferienimmobilien GmbH kommt gut voran. Das erste Ferienprojekt auf Rügen ist gestartet und soll 2012 rund 10 Mio. Euro Erlöse im Segment beitragen. Die Aktie ist nach wie vor haltenswert.

First Sensor

Erwirbt Sensortechncis Gruppe von Augusta Technologies

Kursbeflügelnde Nachrichten aus dem Hause First Sensor. Der Kurs sprang am Tag der Meldung zeitweise um 7 Prozent nach oben. Zur Sensortechncis Gruppe zählen mehrere Unternehmen an acht Standorten mit 270 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 60 Mio. Euro. Mit der Akquisition habe man auch 2.000 direkte Kundenbeziehungen übernommen, die für First Sensor neue Absatzkanäle eröffnen werden. Im Mittelpunkt der Sensortechncis stehen neben diversen Unternehmungen für Industrielösungen hochqualitative Sensorlösungen für medizinische Zwecke. Für First Sensor ist das der nächste Schritt zu einem weltweit integrierten Industriekonzern, so der Vorstandsvorsitzende Giering. Da wir das Unternehmen schon vor einigen Monaten (NWI #25) positiv bewerteten, wird sich auch mit diesem Schritt nichts an unserer positiven Einschätzung ändern. Halten!

Heliocentris Fuel Cells AG

Bei der Heliocentris steht das H1 noch sehr unter dem Eindruck der Übernahme der insolventen P21 GmbH. Der Fehlbetrag weitete sich auf -2,78 (-1,60) Mio. Euro aus. Der Umsatz war in H1 mit 1,52 (1,62) Mio. Euro um 6 Prozent rückläufig, dafür verbesserte sich die Rohertragsmarge von 47,3 auf 52,2 Prozent bei einer Gesamtleistung von 1,03 (0,81) Mio. Euro. Da wir langfristig an ein großes Potenzial für Brennstoffzellen-Lösungen glauben, werden wir das Unternehmen weiterhin eng beobachten. Derzeit drängt sich ein Kauf noch nicht auf, auch wenn durch die Beteiligung der NTEC (einer 100%-Tochter der Kuwait Investment Authority) ein Garant für weitere Entwicklungen vorhanden ist. Die liquiden Mittel liegen aktuell bei soliden 3,8 Mio. Euro. Als nächstes gilt es die Ergebnisse des Feldversuchs des Brennstoffzellensystems Nexa 1200 sowie die Integration der P21 abzuwarten.