



IM INTERVIEW: HENNING J. CLAASSEN, GESCHÄFTSFÜHRENDER DIREKTOR UND VORSITZENDER DES VERWALTUNGSRATS

Die Impreglon SE ist die Muttergesellschaft und Lizenzgeber einer internationalen Gruppe von Beschichtungsunternehmen in Europa, Asien und den USA. Gegründet wurde das in Lüneburg ansässige Unternehmen 1983 von Henning J. Claassen, dem heutigen geschäftsführenden Direktor, persönlich. Impreglon entwickelt und appliziert hochwertige Oberflächen-Beschichtungen für Industrie und Produktion. Außerdem auf spezielle Anwendungen abgestimmte Schichtkombinationen auf Basis von Fluorpolymeren, Metallen, Kunststoffen, Keramik, Nanostrukturen, und Pulverlack optimieren Traktionseigenschaften, Korrosionsschutz, Antihafteigenschaften, und Verschleißbeständigkeit der Trägermaterialien.

SPOTLIGHT WICHTIGE AUSSAGEN AUS DEM INTERVIEW

- Der für Impreglon relevante Beschichtungssektor ist weltweit stark fragmentiert. ... Darum verfolgen wir unsere „Buy & Build Strategie“ konsequent weiter. Auch organisch werden wir wohl 2012 mit 14% doppelt so schnell wachsen wie unsere Branche „Oberflächentechnik“.
- Bei unserer Akquisitionsstrategie verfolgen wir zwei Ziele: Im Vordergrund steht die regionale Präsenz. Wenn mit einem neuen Standort auch eine neue zukunftssträchtige Technologie verbunden ist, rückt eine derartige Akquisition an die erste Stelle.
- ... drei Großprojekte alleine werden auch ohne Konjunkturhilfe in 2012 für weiteres Wachstum der Impreglon-Gruppe sorgen.
- Trotz der Wachstumsstrategie wird Impreglon an seiner Dividendenpolitik festhalten und jährlich einen angemessenen Teil des Gewinns an die Aktionäre ausschütten.
- Ursprünglich hatten wir einen Umsatz und eine Kapitalisierung von 100 Millionen Euro für 2015 ins Auge gefasst. Jetzt werden es wohl 150 Millionen Euro sein.

Impressum und Haftungsausschluss:

www.tradecentre.de

Chefredakteur: Simon Betschinger

Diplom Volkswirt (Universität Konstanz)

Stellvertretender Chefredakteur: Volker Glaser

Kontakt: webmaster@tradecentre.de

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

Impreglon ist Spezialist für Oberflächen-Beschichtungen. Können Sie uns einige Anwendungsbeispiele nennen, wo Technologie von Impreglon zum Einsatz kommt?

Impreglon-Oberflächen kommen in praktisch allen industriellen Branchen zum Einsatz. Wir unterscheiden dabei drei Segmente: den allgemeinen Maschinenbau mit 50% Umsatzanteil, den Bereich Automotive mit ca. 25% Anteil und den Aftermarket (Instandhaltung) mit ebenfalls ca. 25% Anteil. Beispiele für den allgemeinen Maschinenbau sind Verschleiß- und Korrosionsschutz oder Gleit- und Antihafteigenschaften von Bauteilen. Das gilt gleichermaßen für Branchen wie Lebensmittel, Verpackung, Windkraft, Medizintechnik, Pharma oder Luft- und Raumfahrt.

Nach einem Umsatzwachstum von +35% in 2011 planen Sie in diesem Jahr erneut mit einem strammen Wachstum von knapp über 20% auf 90 Mio. €. Wie wichtig sind Übernahmen für dieses Wachstumsziel bzw. welches Umsatzwachstum wäre rein organisch zu realisieren?

Der für Impreglon relevante Beschichtungssektor ist weltweit stark fragmentiert. Es sind überwiegend kleinere Einzelunternehmen, die ihre Region im Umkreis von ca. 300 km bedienen. Darüber hinaus gibt es für die Industrie keinen einheitlichen Beschichtungsstandard. Maschinen- und Anlagenbauer, die in alle Welt exportieren sowie die großen internationalen Produktionsbetriebe benötigen jedoch einen weltweit vertretenen Partner, der ihnen einen zuverlässigen, nachhaltigen Beschichtungsstandard bietet. Impreglon bietet diesen Standard, allerdings noch nicht in allen wichtigen Industrieländern. Darum verfolgen wir unsere „Buy & Build Strategie“ konsequent weiter. Auch organisch werden wir wohl 2012 mit 14% doppelt so schnell wachsen wie unsere Branche „Oberflächentechnik“.

Wie sieht Ihre Akquisitionsstrategie konkret aus? Steht die regionale Expansion im Vordergrund oder wollen Sie sich durch Übernahmen auch neue Technologien in den Konzern holen?

Bei unserer Akquisitionsstrategie verfolgen wir zwei Ziele: Im Vordergrund steht die regionale Präsenz. Wenn mit einem neuen Standort auch eine neue zukunftssträchtige Technologie verbunden ist, rückt eine derartige Akquisition an die erste Stelle.

Wird zur Finanzierung der Akquisitionen eine weitere Kapitalerhöhung erforderlich sein?

Geplant haben wir keine Kapitalerhöhung. Wenn es sich in 2012, wie bisher, um zwei kleinere Akquisitionen handelt, so können diese mit der vorhandenen Liquidität bestritten werden. Sollten es größere und mehr als zwei Akquisitionen werden, müssen wir über die Finanzierung neu entscheiden.

Der Gewinn in Q4 2011 blieb unter Ihren Erwartungen. Mit welchen Problemen hatten Sie zu kämpfen?

Der etwas schwächere Verlauf des vierten Quartals hatte drei Ursachen, wovon zwei einmalige Aufwendungen darstellen. Wir hatten im vergangenen Jahr an fünf Standorten in neue Werke mit neuen Anlagen investiert, die alle im vierten Quartal fertig gestellt wurden und durch die damit verbundenen Umzugs- und Anlaufkosten zu erheblichen Belastungen führten. Im Werk Baltimore wurde eine komplette Umstrukturierung erforderlich, nachdem der für das Werk wichtige Verteidigungsetat im US-Haushalt nicht verabschiedet wurde. Und drittens hat sich die schwächere Konjunktur in Resteuropa im vierten Quartal, im Gegensatz zu Deutschland, bemerkbar gemacht.

Waren diese Probleme nur temporärer Natur oder erwarten Sie im ersten Halbjahr 2012 weitere Belastungen?

Es waren in erster Linie Einmaleffekte, und es hat den Anschein, dass sich auch die Abschwächung der Konjunktur in Resteuropa nicht weiter fortsetzt. Zumindest sind die Budgets aller unserer Werke für 2012 optimistisch gestimmt.

Bitte schildern Sie die Konkurrenzsituation in Ihrer Branche. Wer sind Ihre stärksten Konkurrenten und wie wollen Sie Ihre Wettbewerber hinter sich lassen?

In dem für Impreglon relevanten Beschichtungssektor haben wir es in erster Linie auf Grund des stark fragmentierten Marktes mit kleinen Einzelunternehmen zu tun. In Sachen Technologie und neue Anwendungen haben diese, wie Impreglon auch, zwei wichtige Informationsquellen, die Kunden mit neuen Anforderungen und die Lieferanten mit neuen Beschichtungsmaterialien und neuen Beschichtungsanlagen. Zusätzlich hat aber jedes Impreglon-Werk z. Zt. 20 weitere Informationsquellen, nämlich die weltweiten Standorte, die untereinander einen regen Informationsaustausch pflegen und Know-how tauschen. Dadurch wird der Abstand zu unseren Wettbewerbern ständig größer.

Welche Industrie oder welche Branche ist Ihr wichtigster Wachstumstreiber?

Da wir in allen technischen und produzierenden Branchen vertreten sind, gibt es keine einzelne Branche die einen großen Einfluss auf das Wachstum der Gruppe ausübt. Hervorzuheben sind z. Zt. vielleicht Windkraft, Offshore, Lebensmittel, Medizintechnik und durch den Sonderfaktor „Nachhaltigkeit“ der Bereich Automotive.

In den vergangenen Wochen sind einige Großprojekte, darunter auch neue Beschichtungsverfahren, angelaufen. Welche Erwartungen haben Sie an diese Projekte?

Die zwei bekannten Großprojekte, für die wir im vergangenen Jahr über fünf Millionen Euro investiert haben, laufen jetzt im ersten Quartal an. Für unser neues Technologie-Projekt „SilverTouch“, das auf einer Lizenz der Firma Ropal beruht und den Ersatz von Chrom in dekorativen Anwendungen ermöglicht, erwarten wir den Beginn der Serienfertigung im zweiten Quartal 2012. „SilverTouch“ stellt mit einer Gesamtinvestition von über fünf Millionen Euro weltweit die einzige Serienproduktionsanlage für das Ropal-Verfahren dar. Diese drei Großprojekte alleine werden auch ohne Konjunkturhilfe in 2012 für weiteres Wachstum der Impreglon-Gruppe sorgen.

Für 2011 planen Sie eine Anhebung der Dividende um mehr als 60 Prozent auf 0,20 €. Welche Perspektive für die weitere Dividendenentwicklung können Sie Ihren Aktionären aufzeigen?

Trotz der Wachstumsstrategie wird Impreglon an seiner Dividendenpolitik festhalten und jährlich einen angemessenen Teil des Gewinns an die Aktionäre ausschütten.

Wie sieht Ihre Zukunftsvision für die weitere Unternehmensentwicklung aus? Wo wird Impreglon in fünf Jahren stehen?

Ursprünglich hatten wir einen Umsatz und eine Kapitalisierung von 100 Millionen Euro für 2015 ins Auge gefasst. Jetzt werden es wohl 150 Millionen Euro sein.

Herr Claassen, wir bedanken uns für das Gespräch!