

Nynomic AG

AUF ZIELKURS € 15 MIO. EBIT

Mittelfristig soll der Umsatz auf € 100 Mio. gesteigert werden. Für 2018 standen Erlöse von € 67.1 Mio. in den Büchern. Im Jahr 2019 dürfte es, u. a. auf Grund von Abnahmeverschiebungen einiger Großkunden nach 2020, auf rund € 62 Mio. hinauslaufen. Wie das Duo den avisierten Umsatzsprung schaffen will, erläuterten die Vorstände Maik Müller und Fabian Peters im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal.

NJ: Nicht jeder kennt die Nynomic AG – in welchen Bereichen ist das Unternehmen tätig?

Müller/Peters: Die Nynomic AG ist Hersteller von Produkten für die permanente, berührungslose und zerstörungsfreie optische Messtechnik. Diese Produkte werden in sehr breiten Anwendungsbereichen nachgefragt, die sich im Konzern auf die drei Geschäftsbereiche Life Science, Green Tech und Clean Tech verteilen. Die Gesellschaft ist als Komplettanbieter, von der Komponente bis zur schlüsselfertigen Lösung tätig und über Tochtergesellschaften und Distributionspartner global aufgestellt.

NJ: Die Nynomic AG ist insbesondere unter der Führung des amtierenden Vorstands, also seit Anfang 2015, bei hoher Profitabilität sowohl organisch als auch anorganisch vier Jahre in Folge sehr stark gewachsen. 2019 gibt es nun eine kleine Wachstumsdelle. Wie erklären Sie sich diese und welche Wachstumspläne haben Sie für die Zukunft?

Müller/Peters: Das Jahr 2019 ist nicht nur für uns ein sehr herausforderndes Jahr, in dem auch wir unter einem makroökonomisch schwierigen Umfeld leiden. Insbesondere der Technologiebereich ist hier betroffen, nicht nur in Deutschland. Als mittelständisches Unternehmen kann man da kaum gegensteuern, allerdings kommt uns unsere geographisch wie auch produktseitig sehr breite Aufstellung zugute, so dass sich Umsatz- und Ergebniserwartung unter den gegebenen Umständen noch sehen lassen können. Im Wesentlichen hat die Gesellschaft unter der jüngsten Schwäche des Halbleitermarktes gelitten, andere Zielmärkte konnten das so kurzfristig leider nur zum Teil ausgleichen. Gleichwohl ist unsere Wachstumsstory intakt: Wir haben weiterhin das klare Ziel, die Gruppe mittelfristig auf ein Umsatzniveau von € 100 Mio. bei 15 % EBIT-Marge zu führen.

NJ: Eine Frage zum Aktienkurs: Sind Sie mit dem aktuellen Kursniveau zufrieden?

Müller/Peters: Montega und Warburg Research sehen den fairen Wert der Aktie bei € 27 bzw.

Maik Müller (re.) und Fabian Peters haben jüngst die Sensortherm GmbH übernommen und damit ihre Buy-and-Build-Strategie fortgeführt.



28, was einer Marketcap von ca. € 140 Mio. entspricht. Davon sind wir noch ein Stück entfernt, allerdings muss man hier das momentan schwierige Marktumfeld für Small Caps berücksichtigen. Aber: Wir sind mit unserer Buy-and-Build Strategie auf einem sehr guten Weg und erschließen uns mit unseren technologisch führenden Produkten immer mehr Anwendungsgebiete und Regionen. Insofern gehen wir davon aus, dass dies in einem besseren Börsenklima auch wieder entsprechend gewürdigt werden wird, zumal wir mit Blick auf die Bewertung der Peergroup noch Nachholbedarf haben, was auch Edison Research bestätigt. Unter anderem mit der Teilnahme an Kapitalmarktkonferenzen – wie zum Beispiel der MKK – möchten wir den Bekanntheitsgrad der Gesellschaft, vor allem in der DACH-Region, weiter ausbauen.

NJ: Die Nynomic AG ist ein ertragsstarkes Unternehmen. Warum zahlen Sie eigentlich keine Dividende?

Müller/Peters: Wie oben bereits erläutert, befindet sich die Gesellschaft noch in einem recht dynamischen Wachstumsprozess, der auch finanziert werden muss. Insofern wäre eine Dividendenzahlung zum gegenwärtigen Zeitraum eher kontraproduktiv. Wir denken, dass es für die Aktionäre sinnvoller ist, die vorhandenen Mittel in das weitere Wachstum zu investieren, anstatt sie auszuschütten. Das sehen übrigens unsere Großaktionäre genauso, obwohl sie am meisten von einer Dividendenzahlung profitieren würden.

NJ: Welche Unternehmen sehen Sie als Wettbewerber?

Müller/Peters: So wie Nynomic aufgestellt ist, also einerseits als „one-stop-shop“ von der Produktidee über die Entwicklung bis zum Prototypenbau mit anschließender Serienfertigung, aber andererseits auch als Lösungsanbieter in einer sehr großen Breite von Zielmärkten, gibt es kein vergleichbares Wettbewerbsunternehmen. Natürlich gibt es Mitbewerber in den einzelnen Produktsegmenten und Regionen, aber nicht in der gesamten Breite. Zusätzlich sind wir mit insgesamt acht nationalen und internationalen Tochtergesellschaften zum Teil auch in Nischenmärkten tätig. Zudem arbeiten wir nicht selten mit Mitbewerbern an gemeinsamen Projekten oder beliefern Mitbewerber als Kunden.

NJ: Im vergangenen Jahr haben Sie mit der Mehrheitsübernahme der finnischen Spectral Engines den Grundstein für den Eintritt in den Consumer Market gelegt. Wie weit sind Sie hier?

Müller/Peters: Bereits wenige Monate nach der Übernahme hat Spectral Engines einen Erstauftrag von BSH Bosch Siemens Hausgeräte erhalten, mit € 13 Mrd. Umsatz der größte Hausgerätehersteller der Welt. Das war sicherlich ein erster Ritterschlag. Aber nicht nur „smart home“ ist ein aktuell bedeutendes Thema im enorm großen Consumer Market, den Spectral Engines mit ihrer miniaturisierten und auf hohe Stückzahlen ausgelegten Technologie adressiert. Gerade in diesem Segment sind noch spektakuläre Anwendungen für Consumer zu erwarten - aber mehr wollen wir an dieser Stelle noch nicht verraten!

NJ: Herr Müller, Herr Peters, wir danken Ihnen für das Gespräch.