



Sichere Pille: In dem blauen Gehäuse steckt ein Miniaturspektrometer, das Medikamentenfälschungen via Smartphone erkennt

## Starke kleine Kiste

► **NYNOMIC** Der Messtechnikspezialist macht gute Geschäfte und stößt zunehmend in künftige Wachstumsmärkte vor. Die Aktie ist aber heute schon interessant und bietet mittelfristig rund 50 Prozent Kurspotenzial

Nynomic in €



**KAUFEN**

<b>Kurs</b>	39,50 €
<b>WKN</b>	A0MSN1
<b>Risiko</b>	Hoch
<b>KGV 2022e</b>	21,4
<b>Dividendenrendite</b>	—
<b>Börsenwert</b>	224,8 Mio. €
<b>Kursziel</b>	60,00 €
<b>Stoppkurs</b>	33,00 €

Von Cannabis bis zum Rotweinfleck reicht das Anwendungsspektrum der von **Nynomic** entwickelten Produkte. Die Technologie des Unternehmens zur Spektralanalyse steckt sowohl in einem Textilscanner von Bosch wie auch in einem Messgerät für Cannabis. Der Textilscanner erkennt, ob Kaffee oder Bratensoße verkleckert wurde, der Purpl Pro getaufte Cannabis-Scanner wiederum wertet den Wirkstoffgehalt von Marihuana oder Hanf in zwei Sekunden per Smartphone-App und Cloud-basierter Software aus.

Doch die Kundenbasis der Hamburger ist noch deutlich breiter und erstreckt sich von der Pharma- über die Halbleiter bis zur Agrartechnikbranche. Dass die Klientel so diversifiziert ist, liegt auch daran, dass Nynomic dank der eigenen Spektrometerproduktion flexibel auf Kundenanforderungen eingehen kann. Zusätzlich erweitern Zukäufe das Angebot (siehe Interview). So basieren der Flecken- wie

der Cannabis-Scanner auf der Technologie der 2018 übernommenen Spectral Engines. Mit der Größe von vier Stück Würfelzucker bietet die Firma nach eigenen Angaben den weltweit kleinsten Spektrometersensor an, was neben Größen- auch Kostenvorteile bringt und zahlreiche neue Anwendungen ermöglicht.

War der Textilscanner vor Jahren als Erstanwendung noch ein Nischenprodukt, zeigt Purpl Pro, wie der Messtechnikspezialist Lösungen für Wachstumsmärkte entwickelt. Neben der Freigabe von Cannabis in immer mehr US-Bundesstaaten versprechen auch die hiesigen Legalisierungsbestrebungen neue Absatzgebiete.

**Echte Gülle und falsche Medikamente**

Berausende Aussichten bietet jedoch nicht nur der Markt für Marihuana, Chancen finden sich auch in der Agrar- und Medizintechnik. Weil die Auflagen zum Düngen steigen, nutzt etwa der Land-

techniker Krone die optische Technik der Hanseaten, um in Echtzeit Menge und Inhaltsstoffe ausgebrachter Gülle zu messen. Weitere Anwendungen könnten folgen, erfordert der Trend zum Smart Farming doch eine immer präziser gesteuerte Landwirtschaft.

Das derzeit wohl größte Potenzial aber dürfte in der Partnerschaft mit **Novartis** stecken. Für den Pharmariesen entwickelte Nynomic einen Handscanner, um in Verdachtsfällen gefälschte Medikamente direkt vor Ort und ohne Labor zu erkennen. Für die Nirone genannte Lösung liefert Nynomic zudem die App und die Cloud-Infrastruktur, weshalb dank Pflege und Wartung künftig auch wiederkehrende Erlöse fließen. Laut Firmenkennern zeigen weitere Pharmakonzerne bereits Interesse, während sich die Auftragsvolumina dem Vernehmen nach im zweistelligen Millionenbereich bewegen. Wie Nirone sich auf die Zahlen auswirkt, dürfte sich ab diesem Jahr voll zeigen, da die Handscanner erst seit wenigen Monaten ausgeliefert werden.

### Schwacher Kurs trotz guter Zahlen

Doch auch ohne die bisherige Hilfe der Novartis-Partnerschaft können sich die Nynomic-Zahlen von 2021 sehen lassen. In den ersten neun Monaten wuchs der Umsatz um 39 und der Orderbestand um fast 80 Prozent, während die Marge von zehn auf zwölf Prozent sprang. Trotzdem wurde die Aktie jüngst abgestraft. In der breiten Marktkorrektur Anfang der vergangenen Woche sackte der Kurs in der Spitze um fast 20 Prozent ab.

Dabei läuft es bei Nynomic laut eigener Aussage unverändert gut. Nachdem das Unternehmen seine Prognose im November erneut an hob, spricht vieles dafür, dass die ausgegebenen Ziele auch erreicht werden. Um den anvisierten Umsatz von 100 Millionen Euro zu schaffen, wären im abgelaufenen Quartal Einnahmen von gut 22 Millionen Euro nötig. Das ist weniger, als im vierten Quartal 2020 verdient wurde, wobei das Jahresendgeschäft zuletzt stets besonders stark war. Mit dem Kursrücksetzer ist auch die Bewertung der Aktie gesunken und bietet eine günstige Einstiegchance.

P. LEUGERMANN

## INTERVIEW

# „Weiter auf Einkaufstour“



### FABIAN PETERS

leitet Nynomic seit 2015 zusammen mit Maik Müller. Er verantwortet unter anderem die Finanzen

**A**uch nach der zehnten Übernahme will Fabian Peters weiter zukaufen. Warum die Einkaufstour weitergeht, erklärt der Nynomic-Vorstand im Interview.

**BÖRSE ONLINE: Seit 2018 haben Sie vier Firmen gekauft. Welche Rolle spielen Übernahmen für Sie?**

**Fabian Peters:** Jede Akquisition basiert auf einer strategischen Entscheidung, diese ist vorwiegend technologisch getrieben. Wir kaufen uns keinen Umsatz, sondern reduzieren weiße Flecken in unserem Produktportfolio von der Komponente bis zur Lösung. Dadurch stoßen wir auch in neue Wachstumsmärkte vor und stärken unsere Kompetenz und Bandbreite als Systemanbieter.

### Das heißt?

In der Vergangenheit haben wir verstärkt einzelne Komponenten verkauft und tun das auch heute noch sehr gerne. Über die letzten Jahre haben wir uns aber als Lösungsanbieter weiterentwickelt und beliefern unsere Kunden mit selbst entwickelten individuellen Plug-and-play-Lösungen. Wir kennen keinen in unserer Branche, der ein vergleichbares Produkt- und Lösungsangebot bietet.

**Sie haben nun zehn Tochterfirmen, sind die Zukäufe jetzt beendet?**

Nein, wir sind weiter auf Einkaufstour und werden gegebenenfalls auch im laufenden Jahr wieder zukaufen. Die Bandbreite an möglichen Akquisitionstargets ist dabei groß, wir schauen uns sowohl Firmen mit drei wie auch mit 30 Millionen Euro Umsatz an.

### Auch defizitäre Firmen?

Nein, wir sind keine Restrukturierer, wir sehen uns eher als eine Art Revitalisierer. Eine Frage lautet daher stets: Wie heben wir die Marge langfristig auf mindestens 15 Prozent?

### Und was ist die Antwort?

Der größte Hebel liegt im Vertrieb. Die Akquisitionen erweitern unser Produktportfolio. Und wir erweitern zudem den Kundenkreis durch und gleichzeitig für unsere Zukäufe. Weitere Vorteile liegen etwa in der Bündelung der Ressourcen, zum Beispiel im Einkauf, aber auch in der Erweiterung von Montagekapazitäten. Weil wir zudem zu Beginn gerne auch mit nur 51 Prozent in eine Unternehmensbeteiligung einstiegen, mit Earn-outs arbeiten, das Management an Bord halten und Standorte sichern, müssen wir gleichzeitig nicht zu überzogenen Bewertungen kaufen.

PRL