

Phoenix Solar

Wettbewerbsfähig mit eiserner Strategie

Vor allem die USA sind es, die beim Solarpionier aus Sulzemoos nach Angaben ihres Vorstandschefs Tim Ryan wieder die Sonne scheinen lassen. Der muss es wissen, kommt er doch aus South Carolina, und er beugte in der Telefonkonferenz zum Q3-Ergebnis am 10.11.2016 gleich Fragen nach negativen Einflüssen der Präsidentenwahl vor: Seit 2011 seien 200 000 Jobs in der US-Solarindustrie geschaffen worden, das werde niemand aufs Spiel setzen wollen. Außerdem sei Trump Geschäftsmann und bringe sicherlich Wirtschaftskompetenz mit. Im Übrigen sei er kein politischer Leitartikler und Analyst.

Mehr Aufträge im Buch

Phoenix Solar steigerte im Q3 2016 seinen Umsatz um 30 % auf € 55 (42.4) Mio. und verbuchte einen Gewinn nach Steuern von € 1.3 (-0.07) Mio. Es wurden Module mit einer Leistung von 54 (33) MWp verbaut. Mit allen Projekten in allen drei Regionen (USA, Naher Osten, Asien) wird Geld ver-

dient. Die Auftragslage bei den noch vor kurzem ums nackte Überleben ringenden Oberbayern hat sich weiter verbessert. Der freie Auftragsbestand belief sich per 30.09.2016 auf € 130.3 (102.7) Mio. Zwar hadert der Konzern mit der Verschiebung zweier Großaufträge auf das nächste Frühjahr, aber die Umsätze seien fest eingeplant.

Hohe Kostendisziplin

In einem äußerst wettbewerbsintensiven Markt hat Phoenix durch hohe Kostendisziplin bei der Kalkulation so viele Aufträge sammeln können, dass jetzt das radikal verkleinerte Team bereits wieder selektiv aufgestockt wird. Zur Bilanzverschönerung



trug der Verkauf des Kraftwerks Bâtisolaire bei. Die langfristigen Finanzschulden reduzierten sich dadurch signifikant, die Nettoverschuldung sank auf € 21 (34.2) Mio. Die AG glänzt mit einem positiven Eigenkapital. Gleichwohl ist das Ergebnis für die ersten neun Monate mit € -3.3 Mio. bzw. € -0.45 je Aktie noch negativ. Für das Gesamtjahr 2016 stellt sich der Konzern auf Erlöse von € 135 bis 150 Mio. und ein leicht positives EBIT ein. Anfang Dezember wurde ein weiterer Auftrag aus Jordanien zur Errichtung eines 1.5-MWp-Kraftwerks verbucht. Nach Auskunft von Phoenix Solar kommt diesem Projekt eine Schlüsselfunktion für weiteres Wachstum in der Region zu. Die Börse bewertet das Unternehmen aktuell nur mit etwa 10 % seines Jahresumsatzes. **Dr. Claudius Schmidt**

Pyrolyx

Erneut Kursfantasie, erneute „Sammelaktion“

Die Pyrolyx AG sammelte in der Vergangenheit bei ihren treuen Altaktionären immer wieder Kapital zu Konditionen ein, die deutlich über dem

Kolumne der Börse München

Innovatoren oder Zauderer – Anmerkungen zu Trends

Das Wort Trend kennt jeder, hat es in irgendeinem Zusammenhang schon verwendet und erfahren, wenn das Kind neue Turnschuhe oder die Frau eine exklusive Handtasche „brauchte“, während wir Männer, ja resistent, rein rational entscheiden, welches Auto wir in Zukunft fahren wollen! Auch an der Börse spielen Trends eine große Rolle. Man versteht dann darunter eine langfristige Entwicklung in die eine oder andere Richtung. Für den Anleger ist dabei wichtig, in welchem Entwicklungsstadium so ein Trend gerade verläuft. Befinden wir uns noch ganz am Beginn, stecken wir mittendrin oder stehen wir kurz vor einer Trendumkehr? Im Prinzip bedeutet ein Trend also nichts anderes, als dass die Mehrheit an der Börse eine veränderte Einstellung zu einer bestimmten Asset-Klasse beispielsweise (lieber Aktien als Renten, lieber Gold als Industrierohstoffe...), einer Branche (Industrie 4.0 statt Old Economy, Social Media statt Internet...) bis hinunter zu einzelnen Aktien durch Käufe oder Verkäufe manifestiert.

Wie kann man Trends erkennen?

Wie aber spürt der Anleger solchen Trends nach? Eine Möglichkeit zur Erklärung bietet die Diffusionstheorie. Sie wird gerne im Marketing angewandt und beschreibt das Verhalten von Konsumenten. Welche Entscheidungen zur Wahl, zur Annahme oder Adaption, wie die Psychologie es

nennt, eines Produkts führen, soll mit ihr geklärt werden. Wie schnell setzen sich Neuerungen durch und wie sind die Kommunikationsbedingungen? Welche Innovationen finden wir so toll, dass wir sie annehmen, welche verschwinden wieder und warum in der Versenkung? Wie rasch etwa ersetzen Smartphones normale Handys und wie schnell ging ein Weltkonzern wie Nokia deshalb unter.

Wir schlagen aber keinesfalls bei jeder Innovation/jedem Trend sofort zu, vielmehr gibt es fünf Phasen mit 5 typischen Konsumenten/Anlegern:

- Phase 1: Risikofreudige, solvente Innovatoren erkennen das Neue; sie sind hartgesotten, investieren mit Vision und wissen, „scheitern gehört dazu“.
- Phase 2: Frühe Investoren werden auf den Trend aufmerksam, die Kurse steigen an der wall of worry.
- Phase 3: Die frühe Mehrheit springt auf den Zug auf. Sie ist tendenziell risikoavers, fühlt sich aber durch die verstärkte Berichterstattung und steigende Kurse bestärkt. In dieser Phase kommt es häufiger zu Kursrücksetzern, in denen die Zittrigen aus dem Markt geschüttelt werden.
- Phase 4: Die späte Mehrheit kauft, weil man beim „Thema des Jahrzehnts“ dabei sein will. Neuemissionen, Auflage von Spezialfonds, etc. sorgen für regelmäßige Berichterstattung. Aus Zuversicht wird Euphorie.
- Phase 5: Erste Kursabstürze und evidente Risiken beenden den Trend. Jetzt kaufen häufig die Zauderer, welche in den Phasen 3

und 4 keinen Einstieg gefunden haben und jetzt die „billigen“ Kurse nutzen wollen.

Handlungsempfehlungen an Anleger

Was heißt das aber jetzt konkret für Anleger? Versuchen wir es in ebenfalls fünf Punkten, wenn wir schon beim Aufzählen sind, und setzen ein Ausrufezeichen dahinter:

- 1) Trends an der Börse halten meist länger als man denkt, erst die Euphorie versetzt ihnen den Todesstoß!
 - 2) In frühen Trendphasen kann man Kursrückgänge aussitzen, in fortgeschrittenen sollte man Gewinnsicherungsmaßnahmen einleiten (wie Stop-Loss)!
 - 3) Wenn wir einen Trendmarkt in einer frühen Phase entdeckt haben, lohnt es auch, in vermeintliche Höchstkurse zu investieren!
 - 4) In Spätphasen können wir trotz Medienrummel und todsicheren Tipps von Freunden gelassen von außen zusehen, wie er bald umkippt!
 - 5) Jeder neue Trend setzt neue Wertungen und Handlungsmuster, Chancen werden überbewertet, Risiken ausgeblendet, Kurs-Gewinn-Verhältnisse schießen ins Astronomische, das verstärkt und verlängert Trends an der Börse!
- Welche Trends 2017 auch bringen, verstärken oder absagen mag, man sollte sich als Anleger positionieren und, je nachdem, mit oder – wesentlich schwieriger – dagegen laufen.

Norbert Betz,
Leiter der Handelsüberwachung

Charts: Ariva.de AG

Kurs lagen. Sie waren bereit € 11 zu zahlen, obwohl die Aktie am 08.12.2016 bei € 7.75 notierte. Zuletzt wurde das Kapital am 15.11.2016 um 291 800 Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre erhöht. Der Nettoemissionserlös soll vorrangig für den weiteren Geschäftsausbau verwendet werden, so die offizielle Begründung. Nun stellt sich die Frage, woher die Motivation der Altinvestoren kommt, wieder Geld nachzuschießen.

Joint Venture in den USA

Die Pressemitteilung vom 05.12.2016 könnte eine Antwort darauf geben. Pyrolyx gab bekannt, mit der Reclaim Inc. ein Joint Ventures gegründet zu haben. Die Gesellschaften sind Marktführer für die Herstellung von recyceltem Ruß (recovered Carbon Black) aus Altreifen. 81 % der Anteile hält Pyrolyx, die ihre Technologie einbringt. Künftig soll auf Basis dieser Technologie eine erste Produktionsanlage in Nordamerika gebaut und von Reclaim betrieben werden. Außerdem werden weitere Standorte außerhalb Nordamerikas geprüft.

Neue Kapitalrunde im Jahr 2017

Wie CEO Niels Raeder in der Münchner Kapitalmarkt Konferenz am 08.12.2016 darlegte, müsse für den Bau der Anlage im Jahr 2017 frisches Kapital in der Größenordnung von € 6 bis 9 Mio. eingeworben werden. Das geht weit über die Summen hinaus, die Altaktionäre bisher in einer Finanzierungsrunde bereitgestellt ha-

ben. Daher erscheint es uns wahrscheinlich, dass diese Kapitalmaßnahme nicht unter Ausschluss des Bezugsrechts und im Idealfall deutlich über dem alten Niveau von € 11 je Aktie angeboten werden soll. Dann hätte sich ein Engagement gelohnt. Sollte dieses Szenario zutreffen, müsste die Aktie in den kommenden Monaten deutlich anziehen. Carbon Black ist eine wesentliche Komponente bei der Herstellung von Reifen, technischen Gummiteilen und Plastik. Der globale Markt hat ein Volumen von mehr USD 15 Mrd. und wächst um 3 bis 4 % p. a. Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung sind durchaus gegeben, auch wenn ein Investment in ein solch junges Unternehmen naturgemäß immer mit einem hohen Risiko verbunden ist.

Carsten Stern

Going Public Media

Gestraft für schönere Ergebnisse

Wie der Vorstandsvorsitzende Markus Rieger in der m:access-Konferenz am 07.12.2016 ausführte, will er sein Produktportfolio straffen und sich künftig auf weniger Projekte fokussieren, die dann mehr Ertrag abwerfen sollen. An der Ertragskraft hapere es ein wenig, gab er freimütig zu. In einem ersten Schritt wurde die Tochter Die Stiftung Media GmbH an die Frankfurt Business Media GmbH (FBM) verkauft, den Fachverlag der Frankfurter Allgemeinen Zeitung GmbH. Über eine Sonderdividende soll ein wesentlicher Teil des Ertrags aus der Transaktion an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart. Er dürfte jedoch so attraktiv gewesen sein, dass Rieger keine Wahl blieb als zuzugreifen. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt einer kartellrechtlichen Prüfung. Die Stiftung ist das reichweitenstärkste Magazin rund um das Stiftungswesen im deutschsprachigen Raum. Das Magazin hatte Going Public im Jahr 2008 erworben.

Plus und Minus etwa in der Waage

Die Refokussierung sieht Rieger als wichtigen Schritt, um künftig die Ertragskraft zu erhöhen. Die Aufgabe wird kein Selbstläufer, wie ein Blick in die 9M-Zahlen 2016 zeigt. Während der Umsatz in der AG leicht auf € 1.92 (1.94) Mio. zurückging, verbesserte sich das Periodenergebnis auf € -55 000 (-111 000), blieb aber damit im roten Bereich. Auf EBITDA-Basis belief sich das Ergebnis auf € 18 000 (-32 000). Bei der verkauften Die Stiftung Media GmbH stieg der Umsatz auf € 628 000 (609 000), das Ergebnis verbesserte sich überproportional auf € 62 000 (9 000). Bei der Smart Investor Media GmbH ging ein Dienstleistungsauftrag verloren, so dass der Umsatz auf € 462 000 (529 000) sank. Das Ergebnis vor Steuern gab auf nur noch € 9 000 (62 000) nach.

Reguläre Dividende für 2016 avisiert

Im Konzern lag der Umsatz mit € 2.95 (3) Mio. 2 % unter dem Niveau des Vorjahres, das Ergebnis vor Steuern zeigt sich mit € 15 000 (-46 000) und € 12 000 (-64 000) nach Steuern stark verbessert. Das EBITDA stellte sich auf € 107 000 (56 000). Die liquiden Mittel beliefen sich auf € 694 000 (704 000). Auf Grund der Auftragslage im Q4 erwartet Rieger ein positives Jahresergebnis für 2016 sowie die neunte Dividendenzahlung in Folge.

Carsten Stern



Anzeige

Investieren Sie wie Warren Buffett!

Deutschland wird weltweit um seine Wirtschaftskraft beneidet. Doch deutsche Top-Konzerne gehören mehrheitlich ausländischen Anlegern.

Die Ertragsstärke unserer Unternehmen spült ausländischen Investoren jährlich Milliardenbeträge in die Taschen. Deutsche Anleger dagegen begnügen sich mit Minirenditen oder akzeptieren Negativzinsen bei Bundesanleihen.

Investieren Sie wie Warren Buffett! Als Aktionär der Value-Holdings International AG profitieren Sie vom Erfolg unserer heimischen Unternehmen – durch regelmäßige Dividenden und durch die Wertsteigerung der Unternehmen.



VALUE-HOLDINGS
International AG

Value-Holdings International AG
WKN 756 362
Börse Berlin
www.value-holdings.de
info@value-holdings.de