

TWINTEC AG

Im Company – Talk: Roger Kavena, COO

„Bereits in wenigen Jahren über 100 Mio. Euro Umsatz“

Datum: 03.09.2015

Aktiendaten:

Branche: Technologie
Marktsegment: Entry Standard
ISIN: DE000A0LSAT7
Kürzel: TIN

Aktueller Kurs: 0,90 €
Aktienzahl: 35,52 Mio.
Market Cap.: 31,2 Mio. €

Finanzkalender:

09.9.2015:
Kapitalmarktkonferenz
Zürich

Sept. 2015:
Halbjahresbericht 2015

Coverage:

20.07.2015
SMC Research: Kaufen
Kursziel: 2,10 Euro

06.05.2015
GBC AG: Kaufen
Kursziel: 1,65 Euro

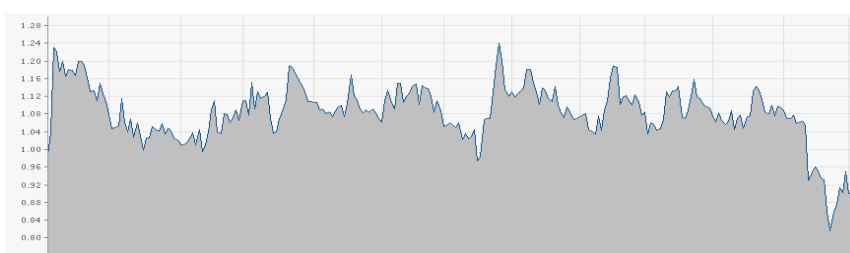
23.04.2015
Oddo Seydler: Kaufen
Kursziel: 2,30 Euro

Designated Sponsor:

Lang & Schwarz Broker GmbH

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der mainvestor GmbH
 Eschersheimer Landstraße 42
 60322 Frankfurt
kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Axel Mühlhaus, Dr. Sönke Knop
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „OEM-Pipeline Basis für das erwartete deutliche Wachstum“
- „Technologisch hervorragend positioniert in einem der interessantesten Zukunftsmärkte weltweit“
- „Akquisitionen sind für uns interessant, sondieren den Markt laufend nach vielversprechenden Unternehmen“
- „Ersatzteilmarkt in Europa mit Wachstumsraten von über 50%“
- „Zulassung für den US-Markt im Herbst erwartet, erste Umsätze aus der Region noch 2015 geplant“

Jahr	Umsatz EUR Mio.	EBITDA EUR Mio.	EBIT EUR Mio.	Ergebnis EUR Mio.
2014	29,2	1,84	-8,36	-7,77
2015e	27,5	0,80	-2,45	-2,65
2016e	35,0	3,5	0,00	-0,19
Quelle:	GBC AG			

TWINTEC AG (WKN: A0LSAT)

Die Twintec AG ist ein führender Anbieter von Produkten zur Abgasnachbehandlung wie Katalysatoren für die Reduktion von Stickoxiden sowie aktiven und passiven Rußpartikelfiltern. Eingesetzt werden die Lösungen bei landwirtschaftlichen Maschinen, Baufahrzeugen, leichten und schweren Nutzfahrzeugen sowie im PKW-Bereich. Twintec liefert auf Basis langlaufender Verträge als OEM-Partner direkt an die Hersteller, bietet aber zudem die Nachrüstung bereits zugelassener Fahrzeuge an. Die Aktie notiert im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse.

mainvestor Company Talk sprach mit TWINTEC Vorstandsmitglied Roger Kavena über die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Abgasnachbehandlung und die daraus resultierenden Chancen in den kommenden Jahren, den aktuellen Stand der OEM Entwicklungen sowie über die internationale Expansion.

mainvestor: Herr Kavena, die TWINTEC Aktie ist Ende August unter Druck gekommen, was ist der Grund für den Kursrückgang?

Roger Kavena: Im Nachgang zu unserer Hauptversammlung gab es einige Abgaben unserer Aktie, ohne dass Neuigkeiten vermeldet wurden. Als dann das Stop-Loss eines Musterdepots unterschritten wurde, kam zusätzlicher Druck auf. Ich möchte hier betonen, dass es keine Veröffentlichung der Twintec in den vergangenen Wochen gab, die Grund für eine Neueinschätzung der Aktie gewesen wären.

mainvestor: Wo sehen Sie die Perspektiven der Gesellschaft?

Roger Kavena: Twintec verfügt über eine hervorragende OEM Projektpipeline. Das heißt, dass das Geschäft als Erstausrüster für die Abgasnachbehandlung bei Landmaschinen, Baumaschinen, Nutzfahrzeugen, Motoren aber auch bei PKW in den kommenden Jahren vor einem deutlichen Wachstum steht. Dieses Wachstum zeichnet sich bereits jetzt ab, da wir über entsprechende Verträge bzw. Pre-Testings und Vorentwicklungen verfügen. Wohlgermerkt, mit namhaften Herstellern.

mainvestor: Wann wird sich das in den Ergebnissen zeigen?

Roger Kavena: 2016 erwarten wir bereits anziehende Umsätze. Ab 2017 soll der Umsatz dann deutlich stärker steigen. Der Grund hierfür sind die rechtlichen Rahmenbedingungen, die immer strengere Anforderungen an die Abgasnachbehandlung stellen. So wird z.B. in Europa ab 2017 ein neuer Prüfzyklus bei den Stickoxid-Emissionen eingeführt, der sich mehr am realen Betrieb orientiert. Um die Grenzwerte einzuhalten wird da eine Technologie erforderlich, die auch bereits bei niedrigen Abgastemperaturen einen hohen Reduktionsgrad erzielt. Das von uns entwickelte und patentierte SCR-System erfüllt die Werte. Dies öffnet uns Türen auch bei größeren

Herstellern. Unser Ziel ist es entsprechend, bereits in wenigen Jahren über 100 Mio. Euro Umsatz zu erzielen.

mainvestor: Für 2015 erwarten Analysten allerdings noch einen Umsatzrückgang

Roger Kavena: Unser OEM Geschäft wächst weiter. Doch war die Twintec in der Vergangenheit vor allem auf den Nachrüstmarkt für die Abgasnachbehandlung bei Autos spezialisiert. Dieser Markt ist in Europa rückläufig und überdeckt aktuell noch unsere positive Entwicklung in der Erstausrüstung. Aber bereits im kommenden Jahr soll die gute Entwicklung im OEM Bereich dann schon stärker sichtbar werden.

mainvestor: Der Nachrüstmarkt also als Belastung?

Roger Kavena: So würde ich das mittel- und langfristig nicht sehen. In Europa ist die Nachrüstung von Fahrzeugen, die bisher über keinen Filter verfügten, deutlich rückläufig. Aber in Asien und Amerika erwarten wir hier ein deutliches Wachstum. Wir sind gerade dabei, diese Märkte für die Twintec zu erschließen. Zudem darf der Markt der Nachrüstung nicht mit dem des Ersatzgeschäfts verwechselt werden. Durch die ab 2007 bzw. 2008 in Kraft getretene EURO 5 Norm wurden Dieselpartikelfilter sowie SCR-Systeme für die Reduktion der Stickoxide in Europa eingesetzt, bei denen sich aufgrund der Nutzungsdauer von rd. 6 bis 8 Jahren nun ein Ersatzteilmarkt mit Wachstumsraten von über 50 % bildet. Es versteht sich von selbst, dass Twintec diesen Markt adressiert.

mainvestor: Wie entwickelt sich Ihr internationales Geschäft?

Roger Kavena: Abgasnachbehandlung ist weltweit ein Thema, entsprechend sind wir international aufgestellt. In China machen wir bereits Umsätze, diese sollen in den kommenden Jahren noch deutlich ausgebaut werden. Für den US-Markt erwarten wir für Herbst die Zulassung und dann auch bereits kurzfristig die ersten Umsätze. Aber auch andere Märkte sind vielversprechend. So sind wir in Kolumbien das erste und bisher einzige Unternehmen, das die strengen Zertifizierungstests bestanden und eine Zulassung für die Nachrüstung erhalten hat. Es geht hierbei um die Umsetzung einer Feinstaubverordnung, die bereits per Gesetz erlassen wurde. Noch machen wir dort keine Umsätze, aber der Markt ist groß und vielversprechend, was für Südamerika insgesamt gilt. Allein in der Hauptstadt von Kolumbien, Bogota, gibt es über 13.000 Stadt und Überlandbusse.

mainvestor: Kolumbien ist weit weg...

Roger Kavena: Ja, aber auch vor der Haustür werden die Anforderungen an die Abgasnachbehandlung laufend verschärft. Um Ihnen ein paar Beispiele zu nennen: In Baden-Württemberg soll in Gebieten mit hoher Feinstaubbelastung ab 1. Januar 2016 durch die Luftqualitätsverordnung-Baumaschinen die Abgasbelastung reduziert werden.

Seit dem 1. September dürfen in London Maschinen mit variabler oder konstanter Drehzahl zwischen 37kw und 560kw nur noch betrieben werden, wenn sie strenge Emissionsgrenzen einhalten. Aber auch für Osteuropa gibt es einen Beschluss, die Emissionswerte stationärer Motoren bei Stickoxiden und Kohlenmonoxid ab dem 1. Januar 2018 um über 90% zu reduzieren. Dies geht nur mit modernen SCR-Systemen, wie Twintec sie anbietet.

mainvestor: Organisch steht Twintec damit vor deutlichen Wachstumsraten in den kommenden Jahren. Planen Sie auch anorganisches Wachstum?

Roger Kavena: Twintec hat 2014 die Komplettübernahme der Baumot AG abgeschlossen. Diese Übernahme hat Twintec technologisch, aber auch im Markt deutlich gestärkt. Wir haben gezeigt, dass wir erfolgreich akquirieren können. Akquisitionen sind entsprechend für uns interessant. So sondieren wir laufend den Markt nach vielversprechenden Unternehmen, die uns technologisch oder aber von der Marktaufstellung weiterbringen.

mainvestor: Wo sehen Sie Twintec in 5 Jahren?

Roger Kavena: Wir sind technologisch hervorragend in einem der interessantesten Zukunftsmärkte weltweit positioniert. Durch unsere OEM-Projektpipeline haben wir zudem bereits die Basis für das erwartete deutliche Wachstum gelegt. Mein Ziel ist es, dass die Twintec in 5 Jahren deutlich über 100 Mio. Euro Umsatz bei guter Profitabilität erwirtschaftet.

mainvestor: Vielen Dank, Herr Kavena.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bildet diese Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.