



FOCUS-MONEY vom 18.08.2021, Nr. 34, Seite 32

KATEK

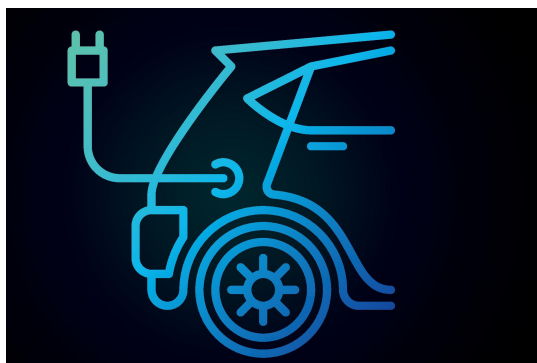
Wachstum mit Elektronik

Klein, mit Appetit auf andere Elektronikfirmen und hervorragenden Aussichten: Börsenneuling Katek bietet alles, was man sich wünschen kann. Die Aktie könnte noch um ein Drittel zulegen - wenn alles perfekt läuft, sogar noch mehr

***E-MOBILITÄT:** Kateks Geschäft in dem Segment dürfte sich von 2020 bis 2024 verdreifachen. gemessen als Anteil am Gesamtumsatz Illustration: VectorStock*

Der Börsengang des bayerischen Elektronikspezialisten Katek war ein voller Erfolg: 27,90 Euro betrug der Einstandskurs, er lag deutlich über dem Ausgabepreis von 23 Euro. Seit dem 4. Mai werden Kateks Aktien im Prime Standard der Frankfurter Börse gehandelt. Die Aktionäre können sich freuen: Sehr wahrscheinlich haben sie einen Wachstumswert im Depot liegen. Einige Faktoren zeigen, warum Katek in seinem Markt die Nase vorn hat: **Schiere Größe.** Mit einer Marktkapitalisierung von gerade einmal rund 350 Millionen Euro ist Katek noch lange kein Schwergewicht - allerdings ist der Elektronikhersteller und -dienstleister nach Kalkulationen von Warburg-Analysten auf dem deutschen Markt die Nummer zwei, europaweit rangiert Katek unter den Top Ten. Der Markt ist stark fragmentiert und Größe bringt Vorteile: Katek kann Skaleneffekte ausnutzen, Produktionskapazitäten auch über Tochterfirmen hinweg möglichst effizient steuern und weitere Unternehmen zukaufen. Und so verschafft Katek sich einen Vorsprung vor seinen Wettbewerbern. **Akquisitions-Shoppingtour.** Seit 2018 hat das bayerische Unternehmen ganze sieben Unternehmen übernommen, und das durchaus erfolgreich. Der Börsengang hat 91 Millionen Euro in die Kassen gespült, die für weitere Zukäufe genutzt werden können. In Warburgs Kursziel von 36 Euro (aktuell entspricht das einem Kurspotenzial von 33 Prozent) sind zukünftige Akquisitionen noch gar nicht eingerechnet; damit ließen sich die Erwartungen deutlich übertreffen. **Maßgeschneidert statt Massenware.** Katek ist fast entlang der gesamten Wertschöpfungskette tätig, beginnend bei der Entwicklung über Prototypen bis zur Fertigung, bietet Hardware und auch Software an sowie dazugehörige Dienstleistungen. Elektronikkomponenten, -systeme und -lösungen und auch die dazugehörige Logistik. Bei Katek können sich Kunden einzelne Aufträge erledigen lassen oder gleich die gesamte Entwicklung und Produktion von speziell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittenen Komponenten auslagern. Massenware? Fehlangeze. Damit setzen sich die Münchner von größeren Wettbewerbern aus Asien ab, die eher darauf abzielen, von ihren Produkten sehr große Mengen verkaufen zu können. Stattdessen macht Katek beispielsweise intelligente Ladegeräte für E-Fahrzeuge, Produkte für das Internet of Things, für **erneuerbare Energien** oder den Medtech-Sektor. **Alles aus einer Hand.** Dass Katek entlang der gesamten Wertschöpfungskette tätig ist, hat weitere Vorteile: Kunden wissen, dass das, was sie bei Katek bekommen, aus einem Guss ist - ein gutes Argument für die Bayern. Und zusätzlich können Kunden an mehreren Stellen der Wertschöpfungskette einsteigen: bei der Entwicklung von Soft- oder Hardware, beim Bau von Prototypen oder erst bei der Fertigung. Katek ist damit für mehr Kunden attraktiv (und muss gleichzeitig das Geld für ein Projekt nicht mit Wettbewerbern teilen). Dieser Ansatz ermöglicht gleichzeitig Cross- und Upselling, also das Verkaufen von anderen bzw. besseren Produkten an denselben Kunden. **Bessere Zahlen.** Kateks Produktmix verschiebt sich immer weiter hin zu Produkten, die höheren Profit erzielen. Gleichzeitig investiert das Unternehmen in seine Produktionskapazitäten in Osteuropa, wo arbeitsintensive Fertigung kostengünstiger möglich ist als in Deutschland. Damit steigert Katek sowohl seine Kosteneffizienz als auch seine Margen (siehe Grafik links unten). Und auch sonst dürften sich die Zahlen verbessern: Warburg erwartet organisches Umsatzwachstum von durchschnittlich sieben Prozent im Jahr zwischen 2020 und 2024, das ist doppelt so hoch wie in der Branche üblich; mit Akquisitionen steigt dieser Wert auf zwölf Prozent. **Wachstumsmotor E-Mobilität.** Kateks Bereich E-Mobilität steht aktuell für etwa acht Prozent des Umsatzes, dieser Anteil dürfte sich allerdings bis 2024 verdreifachen. Katek hat bereits einen Vertrag mit Porsche, und weitere Verträge mit der VW-Gruppe sind durchaus möglich.

von ANNA LENA LIPKA



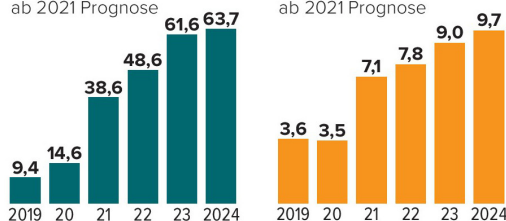
Verbesserte Marge

Kateks Zukunftsperspektive sieht nicht schlecht aus: Das Unternehmen dürfte seinen Gewinn vor Zinsen und Steuern (Ebitda) nach zwei mageren Jahren stark steigern. Die Ebitda-Marge wird voraussichtlich auf circa 9,7 Prozent 2024 ansteigen. Der Grundstein für diese Steigerungen wird aktuell gelegt, unter anderem mit einem verbesserten Produktmix.

Gewinn vor Zinsen und Steuern

Ebitda in Millionen Euro, ab 2021 Prognose

Ebitda-Marge in Prozent, ab 2021 Prognose



Bildunterschrift: E-MOBILITÄT: Kateks Geschäft in dem Segment dürfte sich von 2020 bis 2024 verdreifachen. gemessen als Anteil am Gesamtumsatz
 Illustration: VectorStock

Quelle: FOCUS-MONEY vom 18.08.2021, Nr. 34, Seite 32

Rubrik: money markets

Dokumentnummer: focm-18082021-article_32-1

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/FOCM_89555611e85c5f59cfb6bbfb48ae3485cc20dd8c

Alle Rechte vorbehalten: (c) Focus Magazin Verlag GmbH, Muenchen

GENIOS © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH