

Masterflex

€ 200 MIO. UMSATZ BIS 2030 ALS NÄCHSTES ZIEL

Die mittelfristigen Ziele seien im Kurs nicht eingepreist, schrieben wir im NJ 8/20 bei € 4.08 in unserer damaligen Titelgeschichte über die Gelsenkirchener Masterflex SE. Zwei Jahre später (s. NJ 9/22) begeisterte das erste Halbjahr und der Ausblick die Börse; die Aktie notierte bei € 7.31. Seit im März 2023 die Marke von € 10 übersprungen wurde, blieb die Notiz zweistellig. Bei aktuell € 10.70 sind wir davon überzeugt, dass die Aktie ihr Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft hat, und widmen der Mittelstandssperle erneut eine Titelgeschichte.

Im Mai 2023 wurden nach Veröffentlichung des Q1-Berichts bereits € 12.70 bewilligt, die jedoch nicht zu halten waren, da schnell Gewinnmitnahmen einsetzten. Das ist verständlich; denn vor einem Jahr drückten Verkäufe in der damaligen schlechten Börsenstimmung auf Grund schwieriger Rahmenbedingungen den Kurs auf € 6.25, so dass in der Spitze ein Gewinn von 103 % zu erzielen war. Auf dem aktuell tieferen Niveau ist die bei € 9.10 verlaufende 200-Tage-Linie noch ein gutes Stück weit entfernt.

2022 – das erwartete Rekordjahr

Mit den sich im Vorjahr stetig verbessernden Meldungen aus dem Unternehmen kamen auch die Käufer zurück, die sich nach der Präsentation der Zahlen für das Geschäfts- und Rekordjahr 2022 in ihren Entscheidungen bestätigt sahen. Der Konzernumsatz wurde um 26.8 % auf € 100.3 (79.1) Mio. gesteigert und damit das für das Geschäftsjahr 2024 ausgerufen Ziel von € 100 Mio. (s. NJ 5/22) vom Spezialisten für die Entwicklung und Herstellung anspruchsvoller Verbindungs- und Schlauchsysteme mit 14 Einheiten in Europa, Amerika sowie Asien

zwei Jahre früher als geplant erreicht. Das starke Wachstum basiert auf einer stabilen Nachfrage in den adressierten Märkten, insbesondere in den Bereichen Luftfahrt, Life Science und Medizintechnik, aber auch in den klassischen Industrien. Die im Oktober 2022 angehobene Prognosespanne von € 92 bis 96 Mio. wurde übertroffen, und das Rekordjahr ermöglichte die angekündigte Rückkehr zu einer zweistelligen EBIT-Marge von 11.4 (7.3) %. In dieser signifikanten Verbesserung der operativen EBIT-Marge machten sich, wie der Vorstand ausführte, „vor allem die Produktivitätsfortschritte aus dem umgesetzten Optimierungsprogramm ‚Back to Double Digit (B2DD)‘ bemerkbar“, die sich neben Skaleneffekten durch größere Verkaufsvolumina noch verstärkt hätten. Gleichzeitig sei es gelungen, die gestiegenen Energie- und Personalkosten durch die mit den Kunden vereinbarten Preisanpassungen „weitgehend zu kompensieren“. Das operative EBIT übertraf mit € 11.4 (5.8) Mio. die prognostizierte Spanne von € 9.3 bis 10.5 Mio. deutlich und verbesserte sich somit um 97.7 %.

Dividende steigt um 67 %

Das Konzernergebnis hat sich auf € 7.78 (3.28) Mio. bzw. € 0.81 (0.34) je Aktie mehr als verdoppelt. Die Hauptversammlung am 07.06.2023, die im Gelsenkirchener Veranstaltungs- und Tagungszentrum Schacht Bismarck stattfand, beschloss mit großer Mehrheit die Anhebung der Dividende um 67 % auf € 0.20 (0.12) je Aktie, so dass sich die Ausschüttungssumme auf € 1.92 (1.15) Mio. erhöhte. Auch alle anderen Beschlüsse wurden bei einer Präsenz von 61.76 % ebenfalls mit großen Mehrheiten gefasst.

Bilanzrelationen nochmals verbessert

Nicht nur die Ertrags-, auch die Finanz- und Vermögenslage hat sich nochmals weiter verbessert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit kam auf € 10.1 (6.8) Mio. voran und übertraf die Ausgaben für Investitionen von € 5.9 (3.5) Mio. deutlich. Bei liquiden Mitteln von € 9.7 (9.6) Mio. betrug die Nettofinanzverschuldung € 16.8 (15.9) Mio., da sich trotz Tilgungen des Konsortialkredits der Abschluss eines langfristigen Mietvertrags in den Leasingverhältnissen auswirkte. Bei einer Bilanzsumme von € 90.2 (79.3) Mio. entfiel auf das deutlich angestiegene Eigenkapital von € 52 (45) Mio. ein Anteil von weiterhin komfortablen 57.6 (56.7) %. Die langfristigen Vermögenswerte von € 49.5 (44.5) Mio. sind weiterhin komplett durch eigene Mittel gedeckt.

Wachstum im Vordergrund

Zum 31.12.2022 befand sich der Auftragsbestand mit € 22.8 (22.9) Mio. auf dem Niveau des Vorjahres. Gleichzeitig wurde der Auftragseingang als „robust“ bezeichnet, so dass sich der Auftragsbestand nach zwei Monaten im laufenden Geschäftsjahr auf € 23.9 Mio. erhöhte. Daher ging der Vorstand in einer Telefonkonferenz zur Präsentation des Abschlusses 2022 am 31.03.2023 auch im laufenden Jahr von einer Fortsetzung des Wachstums aus und erwartete einen Umsatzanstieg auf € 103 bis 110 Mio. und ein operatives EBIT in der Größenordnung von € 11 bis 14 Mio. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Andreas Bastin führte hierzu aus: „Wir sind stolz, dass wir trotz aller Unwägbarkeiten ein neues Rekordjahr abgeliefert haben. Unser Auftragseingang liegt auch weiterhin auf einem für uns ungewöhnlich hohen Ni-

Masterflex SE, Gelsenkirchen

Branche: Hightech-Schläuche

Telefon: 0209 / 97077-0

Internet: www.masterflexgroup.com

ISIN DE0005492938,

9752460 Aktien, AK € 9.75 Mio.

Aktionäre: Grondbach GmbH 20.01 %, J.F. Müller & Sohn 20.00 %, SVB (Fam. Schmidt) 9.96 %, BBC GmbH (Bastin/Becks) 6.61 %, eigene Aktien 1.40 %, Streubesitz 42.02 %

Kennzahlen	Q1 2023	Q1 2022
Umsatz	27.6 Mio.	23.9 Mio.
oper. EBIT	4.1 Mio.	3.1 Mio.
Periodenergebnis	3.4 Mio.	2.1 Mio.
Ergebnis je Aktie	0.36	0.22
EK-Quote	58.5 %	57.6 %

Kurs am 22.06.2023:

€ 10.70 (Xetra), 12.70 H / 6.25 T

KGV 2023e 11, 2024e 10, KBV 1.89 (3/23)

Börsenwert: € 104.4 Mio.



Nach dem heftigen Anstieg setzten Gewinnmitnahmen ein.

FAZIT: Trotz der bereits im Vorjahr erkennbaren fundamentalen Fortschritte, die in einem herausfordernden Umfeld erzielt wurden, ging die Börse im damaligen schlechten Börsenklima zunächst auf Abstand. Doch je besser die Meldungen der **Masterflex SE** ausfielen, desto mehr kehrten die Käufer zurück. Als auf das Rekordjahr 2022 ein starkes erstes Quartal folgte, wurde kräftig zugelangt, so dass sich der Ausstieg für abgabewillige Aktionäre lohnte. In der laufenden Konsolidierung fällt die Bewertung trotz des weiterhin zweistelligen Kurses wieder deutlich günstiger aus, so dass sich mit Blick auf die vom Vorstand erwartete Entwicklung, die nunmehr bis zum Ende des Jahrzehnts ein Umsatzziel enthält, langfristig angelegte Engagements lohnen dürften.

KH

veau, entsprechend zuversichtlich sind wir für 2023. In der vor uns liegenden Entwicklungsphase steht nun das Wachstum im Vordergrund, organisch wie anorganisch. Nachdem wir unser mittelfristiges Ziel eines Umsatzwachstums auf € 100 Mio. bereits zwei Jahre früher als geplant erreichen konnten, steht nun der nächste Meilenstein von € 200 Mio., den wir Stand heute bis 2030 erreichen wollen, im Fokus.“

Starkes erstes Quartal 2023

Der für den zwischenzeitlich heftigen Kursanstieg verantwortliche Bericht über das erste Quartal 2023 bestätigte den Optimismus des Vorstands. Dank der erfreulichen Auftragslage legte der Umsatz um 15.6 % auf € 27.6 (23.9) Mio. zu. Die positive Entwicklung wurde von allen Gesellschaften getragen. Hervorzuheben ist bei den Kundenbranchen das anhaltend starke Wachstum im Luftfahrtgeschäft sowie in den Bereichen Life Science und Halbleitertechnik. Auch die Medizintechnik ist „sehr dynamisch“ gewachsen, so dass sich deren Anteil am Gesamtumsatz auf 19 (18) % erhöhte. Regional würden Asien, die USA und Brasilien hervorstechen, hieß es ergänzend. Zudem wurde das starke Wachstum nicht nur durch höhere Absatzvolumina, sondern auch durch Preiseffekte getrieben.

EBIT-Marge bei 15 (12.8) %

Das operative EBIT ist um 35.2 % und damit überproportional zum Umsatz auf € 4.1 (3.1) Mio. gewachsen. Die EBIT-Marge erreichte beachtliche 15 (12.8) %. Das Periodenergebnis sprang um 62.3 % auf € 3.4 (2.1) Mio. bzw. € 0.36 (0.22) je Aktie. Das stark gestiegene Ergebnis erklärt sich im Wesentlichen aus einer Margenverbesserung auf Grund von Skaleneffekten durch die größeren Volumina und aus einem günstigen Produktmix. Bisher ist es gelungen, die deutlich höheren Rohstoff-, Energie- und Logistikkosten „wei-

Masterflex betont, dass ihre Schlauchsysteme dem Kunden ganzheitliche, effiziente und sichere Lösungen bieten.



testgehend“ zu kompensieren. Zudem führte eine hohe Produktivität dazu, dass sich die Personaleinsatzquote trotz eines starken Anstiegs der Personalkosten auf 33.1 (33.3) % leicht ermäßigte. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass sich zwar die Bilanzsumme mit dem Aufbau von Vorräten seit dem Jahresende 2022 auf € 94.5 (90.2) Mio. ausweitete, bei einem Eigenkapital von € 55.3 (52) Mio. die EK-Quote jedoch weiter auf 58.5 (57.6) % zulegte.

Ziele für 2023 bestätigt

In das zweite Quartal 2023 wird mit einem gegenüber Ende 2022 auf € 24.2 (22.8) Mio. erhöhten Auftragsbestand gestartet. Nach dem sehr guten ersten Quartal wird, wenn es nicht zu einer deutlichen Verschlechterung der Entwicklung im Ukraine-Krieg, bei der Versorgung mit Rohstoffen oder einer substanziell inflationsbedingt nachteiligen Erhöhung der Input- sowie Lohn- und Gehaltskosten kommt, der erwartete Umsatzanstieg auf € 103 bis 110 Mio. ebenso bestätigt wie das operative EBIT mit € 11 bis 14 Mio. Dr. Andreas Bastin zur bisherigen Entwicklung und zu den Aussichten: „Der Jahresauftakt ist uns in jeglicher Hinsicht ge-

lungen, wir verzeichnen eine hohe Dynamik beim Auftragseingang. Der deutliche Ergebnisanstieg untermauert unser Versprechen, die zweistellige EBIT-Marge in diesem Jahr weiter auszubauen. Trotz aller Herausforderungen haben wir allen Grund, optimistisch auf das weitere Geschäftsjahr zu blicken, so dass wir zuversichtlich sind, dass wir die für gesteckten Ziele erreichen werden.“

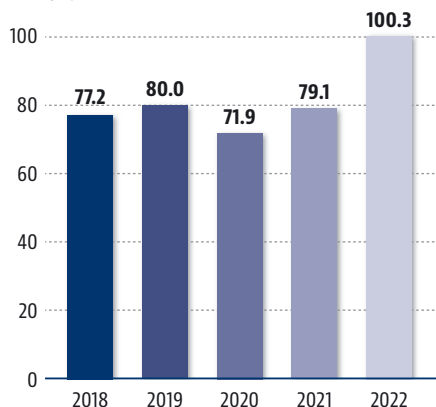
Auf dem Weg zur Kreislaufwirtschaft

Wenige Tage vor der Hauptversammlung, und dort auch ausführlich erläutert, wurde die Zukunftsstrategie „Hero@Zero“ vorgestellt, mit der das Geschäftsmodell bis zum Jahr 2035 hin zur Kreislaufwirtschaft durch den stetig sinkenden Ressourcenverbrauch in sämtlichen Unternehmensteilen und damit steigender Öko-Effektivität entwickelt werden soll. Der „revolutionäre“ Ansatz, Schlauch- und Verbindungssysteme künftig wiederzuverwenden, senke nicht nur den CO₂-Fußabdruck, sondern führe auch zu mehr Kundenbindung sowie zu einer Erweiterung des Angebots um Service und Dienstleistungen rund um das Thema „digitalisierte Verbindungstechnik“ mit planbaren Umsätzen und reduziertem Ressourcenverbrauch.

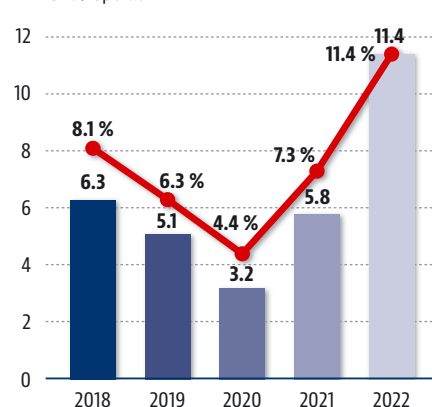
Klaus Hellwig

DIE IM NJ 8/20 ERWARTETE ENTWICKLUNG IST EINGETRETEN

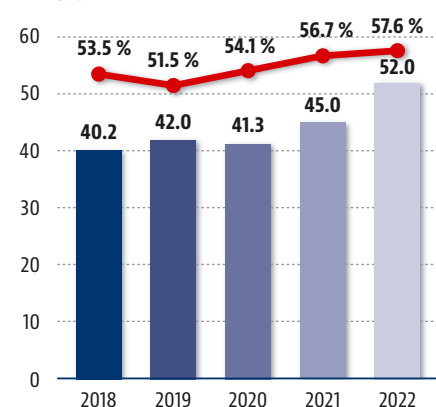
Umsatz
in Mio. €



Konzern-EBIT und EBIT-Marge
in Mio. € / operativ



Konzern-Eigenkapital und EK-Quote
in Mio. €



Quelle: Masterflex SE

Masterflex

„DIE KOMMENDEN JAHRE STEHEN BEI UNS IM ZEICHEN DES WACHSTUMS.“

Das Nebenwerte-Journal begleitet die Masterflex SE journalistisch seit dem Jahr 2004 in wechsellvollen Zeiten. Gerade in den Jahren mit und nach der Pandemie laufen die Geschäfte in einem herausfordernden Umfeld erfreulich; das Umsatzziel von € 100 Mio. wurde zwei Jahre früher als geplant erreicht. Jetzt werden € 200 Mio. ins Visier genommen. Wir sprachen mit Finanzvorstand Mark Becks über vergangene, gegenwärtige und künftige Entwicklungen.

NJ: Herr Becks, wie lässt sich die Zeit seit unserer Titelgeschichte im NJ 8/20 zusammenfassen?

Becks: Es war eine intensive, herausfordernde, aber auch eine erfolgreiche Zeit. Die Phase bis 2022 stand klar im Zeichen der Optimierung. Einerseits bedingt durch unser bereits 2019 aufgelegtes Optimierungsprogramm Back-to-Double-Digit, andererseits durch die Optimierungsnotwendigkeiten während der Corona-Pandemie und wegen der anschließenden Herausforderungen mit Lockdowns, Lieferkettenproblemen, Energiekrise etc. Wir sind ein Stück weit stolz darauf, dass wir in diesen anspruchsvollen Zeiten unsere Optimierungsziele im Grunde übererfüllen konnten. Die kommenden Jahre stehen nach Abschluss der Optimierungsphase im Zeichen des Wachstums.

NJ: Wie ist es gelungen, nach einer Phase steigender Umsätze, aber sinkender Margen, den Hebel erfolgreich umzulegen?

Becks: Hier war unser Optimierungsprogramm Back-to-Double-Digit der entscheidende Faktor. Wir haben letztlich Prozesse und Kosten über alle Gesellschaften hinweg auf den Prüfstand gestellt. Wir haben unsere Fixkosten gedrückt, die Produktivität auf der Personalseite und beim Materialeinsatz erhöht, die Kapazitäten optimiert und digitalisiert. In Kombination mit Volumen- und Preiseffekten sind wir wieder bei nachhaltig zweistelligen EBIT-Margen. Flankierend dazu haben wir 2019 einen Rahmenvertrag für einen Konsortialkredit abgeschlossen, was unser Finanzergebnis entlastet und unseren finanziellen Frei- raum noch einmal deutlich erhöht hat. Darauf bauen wir natürlich weiter auf, um das erreichte Margenniveau Stück für Stück weiter zu steigern.

NJ: Wie geht es mit Innovationen und Internationalisierung weiter?

Becks: Die Internationalisierung ist eine Stoßrichtung, wenn es um Buy-and-Build geht. Unabhängig davon sind wir in den wichtigsten regionalen Märkten vertreten. Unser Fokus liegt nach wie vor auf Europa, etwa ein Drittel entfällt auf die USA und Asien. Hier haben wir auch produktseitig noch Potenzial, aus eigener Kraft zu wachsen.

An Innovationen arbeiten wir alleine schon auf Grund der Anforderungen unserer Kunden ständig. Im Laufe des Jahres gehen wir z. B. mit einem neuen energiesparenden und leicht zu reinigenden

Industrieschlauch mit thermoplastischer Auskleidung für hoch abrasive Anwendungen in die Serienfertigung. Unser Tochterunternehmen Novoplast Schlauchtechnik hat ein Europäisches Patent für ein neuartiges Verfahren zur Herstellung von extrudierten Schläuchen aus dem Hochleistungspolymer PE-UHMW erhalten. Diese Schläuche zielen auf die Lebensmittel- und Pharmabranche ab und damit auf eine Kundengruppe, die vor allem mit Wachstum und Konjunkturstabilität punktet.

Wir haben auch Lösungsangebote für Megatrends wie Green Energy, Smart Cities, Halbleiter, Life-Science. Bestes aktuelles Beispiel ist ein Projekt für die Megacity NEOM, eine klimafreundliche Öko-Stadt in Saudi-Arabien, die im Rahmen der Vision 2030 von der saudischen Regierung konzipiert wurde und vollständig durch grünen Strom und Wasserstoff versorgt werden soll. In den dafür notwendigen Elektrolyse-Anlagen kommt Masterflex-Technologie zum Einsatz. Zum Korrosionsschutz werden speziell beschichtete Schrauben benötigt. Deren Beschichtung erfolgt mit einem perfluorierten Schlauch unserer Tochter APT Advanced Polymer Tubing GmbH. Innovation ist im Grunde unser tägliches Geschäft mit bestehenden und neuen Kunden.

NJ: Ihre neue Strategieverweiterung Hero@Zero klingt ebenfalls innovativ, können Sie die Idee dahinter etwas konkretisieren?

Becks: Auf Grundlage vieler Gespräche mit Kunden und Lieferanten, Partnern aus Wissenschaft, Chemie und Entsorgung haben wir konkrete Chancen identifiziert, wie Masterflex an der an Bedeutung gewinnenden Nachnutzungs-Lebenszyklusphase unserer Produkte wirtschaftlich partizipieren kann. Unsere Zukunftsvision ist es, unsere Produkte in die Kreislaufwirtschaft zu transformieren. Mit unserer digitalen Schlauchwelt AMPIUS haben wir die dafür notwendige Datenplattform samt mehrerer Jahre Daten aus dem Lebenszyklus von Schlauchsystemen längst geschaffen. Es handelt sich in erster Instanz um eine Erweiterung des Geschäftsmodells um Services und Dienstleistungen rund um das Thema digitalisierte Verbindungstechnik mit planbaren Erlösen und reduziertem Ressourcenverbrauch. Unsere Kunden bekommen zusätzlich zur idealen Schlauch- und Verbindungslösung auch eine ökonomisch und ökologisch optimierte Rücknahme in den Materialkreislauf. Am Ende stellt Hero@Zero ein Win-Win-Modell für alle Beteiligten dar.

NJ: Gehen Sie davon aus, das Wachstum weiterhin aus eigener Kraft zu finanzieren oder käme z. B. eine größere Übernahme in Frage?

Becks: Unser organisches Wachstum finanzieren wir problemlos aus eigener Kraft. Das zeigen auch unsere Q1-Zahlen. Obwohl wir unser Working Capital in Erwartung weiteren Wachstums ausgebaut haben, hat sich unsere Liquidität verbessert. Wir



Finanzvorstand Mark Becks:

„An Dividendenzahlungen halten wir fest.“

sind in der Lage, unser Wachstum zu finanzieren und gleichzeitig Nettoschulden abzubauen. Wenn es um organisches Wachstum geht, verbessern wir unsere Ausgangsbasis mit jedem Quartal. Hier kommt es auf das konkrete Target an. Grundsätzlich würden wir in einem solchen Fall alle Möglichkeiten der Finanzierung in Betracht ziehen.

NJ: Könnten die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten Ihrer Systeme für eine eigene Konjunktur, zumindest in Teilbereichen, sorgen?

Becks: Unsere Positionierung mit einem Kundenstamm in unterschiedlichen Branchen und bei vielfältigen Anwendungen schafft uns eine gewisse Unabhängigkeit gegenüber klassischen Konjunkturzyklen, insofern haben wir in der Gruppe tatsächlich so etwas wie eine „eigene Konjunktur“. Das gilt als Schnittgröße, externe Schocks wie eine Pandemie merken wir dennoch. Aktuell sind wir in der komfortablen Lage, dass alle Gesellschaften wachsen.

NJ: Dividenden gehören u. E. zum Anlageerfolg. Bleibt Ihre Strategie hier unverändert?

Becks: Daran halten wir fest. Wir wollen unsere Aktionärinnen und Aktionäre am Erfolg des Unternehmens mit Dividenden teilhaben lassen.

NJ: Unsere Leser sind zumeist langfristig engagiert. Das von Ihnen genannte Umsatzziel von € 200 Mio. zum Ende des Jahrzehnts soll mit welcher EBIT-Marge erreicht werden?

Becks: Für unsere Mittelfristprognose gilt ebenfalls das Ziel, dass wir das erreichte Profitabilitätsniveau halten und ausbauen wollen. 2022 lagen wir bei 11,4 % EBIT-Marge. Auf Grund unserer führenden Positionierung und der Qualität unserer Produkte sehen wir noch Luft nach oben. Hinzu kommt, dass wir uns von unserer Strategieverweiterung Hero@Zero zusätzliche positive Impulse erwarten. Wenn Sie mich auf eine konkrete Zahl festnageln wollen: Mindestens 11,4 % also mit dem Ziel, die EBIT-Marge evolutionär zu steigern.

NJ: Herr Becks, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Gespräch führte Klaus Hellwig