

Investor-Info

Das Unternehmen Robustes Wachstum

Seit Ende 2006 die Pharmasperte an das dänische Unternehmen Nycomed verkauft wurde, ist Altana ein reines Spezialchemieunternehmen, das vor allem Produkte für die **Lack-, Druck-, Kosmetik- und Elektroindustrie** herstellt. Der MDAX-Wert nennt seine vier Geschäftsbereiche Byk, Eckart, Elantas sowie Actega.

Altana hat im vergangenen Jahr bei einem Umsatz von knapp **1,4 Milliarden Euro** einen Gewinn vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (Ebitda) von 248,5 Millionen Euro erwirtschaftet. Im laufenden Jahr peilt der Konzern einen Erlös von 1,42 bis 1,47 Milliarden und ein Ebitda von bis zu 290 Millionen Euro an. Altana beschäftigt 4650 Mitarbeiter, wächst kontinuierlich und sieht sich als **Marktführer** in den jeweiligen Geschäftsbereichen.

Der Markt Spezielle Stoffe

Im Gegensatz zu Massenchemikalien stellen Spezialchemiefirmen oft Produkte für Nischenanwendungen her, insbesondere **Feinchemikalien** und **pharmazeutische Wirkstoffe**. Diese werden oft in recht geringen Mengen und hoher Reinheit produziert. Die Herstellungskosten sind gegenüber Grundchemikalien meistens hoch, dafür können hohe Preise erzielt werden. Unternehmen der Spezialchemie sind neben Altana beispielsweise Clariant, Evonik Industries, Merck KGaA und Süd-Chemie.

Die Aktie Chance auf Trendumkehr

Entgegen der guten Geschäftsentwicklung kennt die Aktie nur eine Richtung – nach unten. Fundamental spricht Altana (Kurs in €) mittelfristig aber einiges für eine Trendumkehr. Auch charttechnisch sieht es nicht so schlecht aus – bei 11,50 Euro wartet eine Unterstützung. Langfristinvestment.

ISIN	Akt. Kurs	KGV 09	Stopp	Ziel
DE 000 760 080 1	11,40	10,9	11,00	15,00

www.finanzen.net/go/760080

Chart: Bloomberg/SmallCharts; Bild: Frank Beer/WirtschaftsWoche

„Geben Kosten komplett weiter“

Altana-Chef Wolfgruber über die neuen Herausforderungen in der Spezialchemie

von **Thorsten Schüller**

Nach der Trennung von der Pharmasperte Ende 2006 konzentriert sich das Weseler Unternehmen Altana heute ganz auf die Produktion von Spezialchemikalien für die Lack-, Elektro- und Kosmetikindustrie. In dieser Nische ist der Konzern zwar breit aufgestellt und relativ resistent gegen die Auf- und Abs der Chemiebranche. Dennoch hinterlassen die hohen Rohstoffpreise und der schwache Dollar Spuren. Wie tief sich diese in die Bilanz des Unternehmens eingraben, verrät Vorstandschef Matthias Wolfgruber im Interview.

€uro am Sonntag: Der Ölpreis notiert mit rund 140 Dollar je Fass auf Rekordniveau. Treibt Ihnen das die Schweißperlen auf die Stirn?

Matthias Wolfgruber: Sicher war die Entwicklung des Ölpreises in den vergangenen zwei Jahren fulminant. Und natürlich hängen am Ölpreis viele chemische Rohstoffe dran. Wir haben aber gezeigt, dass steigende Rohstoffkosten unsere Ertragskraft nicht beeinflussen.

€uro am Sonntag: Warum?

Wolfgruber: Weil wir diese immer komplett an unsere Kunden weitergeben konnten. Gesamtwirtschaftlich finde ich die Entwicklung des Ölpreises allerdings bedenklich. Das wird nachhaltigen Einfluss auf die Konjunktur haben und die Nachfrage der Konsumenten drücken. Damit könnte dies mittelbar auch uns treffen.

€uro am Sonntag: Inwiefern ist der schwache Dollar für Sie ein Problem?

Wolfgruber: Ich würde nicht sagen, der Dollarkurs sei ein Problem. Aber er hat natürlich Einfluss auf unser Geschäft. Als globales Unternehmen sind wir auch im Dollarraum aktiv. Wir haben sieben Standorte in den USA. Deren Ergebnisse werden durch den schwachen Dollar bei der Übertragung in Euro geschmälert. Für uns gilt: Wenn der Dollar sich zum Euro um zehn Cent ändert, schlägt sich das bei unserem Umsatz mit 30 Millionen und unserem Ergebnis mit fünf Millionen Euro nieder.

€uro am Sonntag: Nun dauert die Dollarschwäche ja bereits länger an.

Wolfgruber: Das zeigt ja, wie robust die deutsche und europäische Exportwirtschaft ist. Das gilt im Übrigen auch für unser Unternehmen. Unser Wachstum zeigt eine enorme Stetigkeit. Wir wachsen durchschnittlich mit zwölf Prozent pro Jahr – und das trotz aller Währungsschwankungen. Der Dollar hat sich seit 2002 fast halbiert, ohne dass das unsere Dynamik beeinflusst hätte.

€uro am Sonntag: Im vergangenen Jahr ist Altana mit sieben Prozent gewachsen.

Wolfgruber: Nominal. Operativ sind wir dagegen mit neun Prozent gewachsen. Man muss zudem berücksichtigen, dass wir je zur Hälfte organisch und durch Zukäufe gewachsen sind. Die letzten zwei Jahre lagen wir dabei über unserem lang-

jährigen Durchschnitt. Mittelfristig wollen wir auch weiterhin mit sechs Prozent organisch wachsen.

€uro am Sonntag: Bei zehn Prozent insgesamt?

Wolfgruber: Das ist unser klares Ziel.

€uro am Sonntag: Wann machen Sie denn Ihre Milliardenakquisition?

Wolfgruber: Habe ich das gesagt?

€uro am Sonntag: Vor einigen Monaten in einem Interview.

Wolfgruber: Auf die Frage, was wir finanzieren könnten, habe ich gesagt, es könnte auch eine Transaktion bis zu einer Milliarde sein, was in etwa unserem verfügbaren Rahmen für Fremdkapital entspricht. Allerdings ist die Größe allein nicht das Kriterium. Wir betonen immer, dass Akquisitionen wertschaffend sein müssen. Dabei ist auch der Preis maßgeblich. Wenn der Preis nicht stimmt, machen wir keine Akquisition.

€uro am Sonntag: Also kein Milliardendeal im Augenblick?

Wolfgruber: Natürlich sehen wir uns ständig im Markt um und entwickeln Konzepte. Wir lassen uns von dem Thema aber nicht treiben. Allerdings werden wir mit Sicherheit immer arrondierende Zukäufe machen.

Das vollständige Interview mit Altana-Chef Wolfgruber lesen Sie unter www.euroamsonntag.de