



IM INTERVIEW

Claus-Georg Müller

Vorstand, Gründer und Hauptaktionär,
mic AG Deutschland



Claus-Georg Müller: Viele Überraschungen in der Pipeline

Frühphasenfinanzierung, neudeutsch Venture Capital, ist ein aussichtsreiches, aber auch sehr nervenaufreibendes Geschäft. Das müssen Anleger wissen, wenn sie sich an der mic AG beteiligen, denn genau dieses Geschäft betreiben die Münchner. In den letzten beiden Jahren ist es den Vorständen Claus-Georg Müller und Manuel Reitmeier stets gelungen, die Vorhersagen einzuhalten – das soll auch in diesem Jahr wieder so sein: Dennoch hat das Vorstandsduo zum Jahreswechsel 2010/11 Nerven bewiesen und ein Angebot über 8 Millionen US-Dollar für die Beteiligung ProximusDA abgelehnt.

Was die mic AG noch alles in der Pipeline hat, erzählt Gründer und Hauptaktionär Claus-Georg Müller im Interview mit financial.de.



Interview mic AG

von Götz Klempert

- ?** **financial.de:** Herr Müller, Sie haben einen schönen Abschluss 2010 hingelegt und einen neuen Großinvestor präsentiert. Warum machen Sie aus dem Namen so ein Geheimnis?
- ➔ Claus-Georg Müller:** Wir haben das so abgesprochen und halten uns an diese Vereinbarung. Das hat auch nichts mit Geheimniskrämerei oder Wichtigtuerei zu tun. Wir sind dennoch stolz, einen weiteren namhaften Großinvestor gewonnen zu haben und gehen davon aus, dass es bei dem Aktienkurs der mic AG nicht der letzte sein wird.

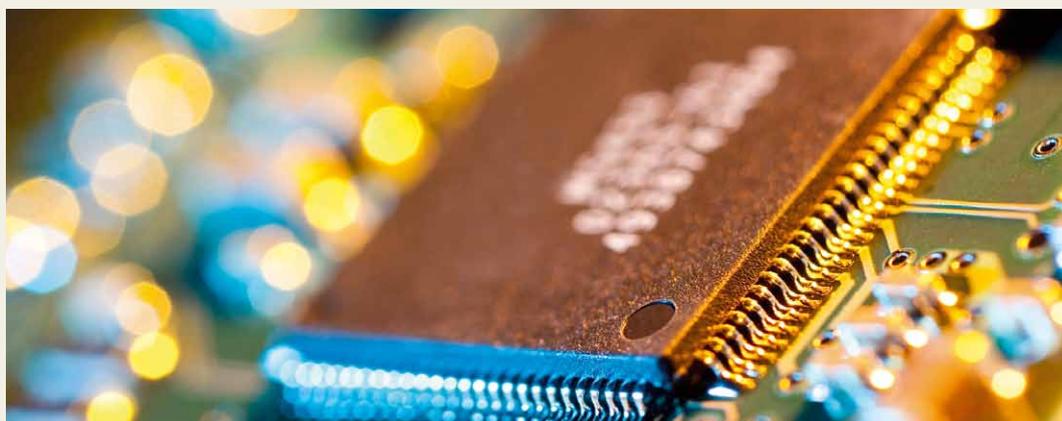
? **financial.de:** *Im Dezember haben Sie eine glänzende Referenz abgeliefert und Ihre Mehrheitsbeteiligung an AIFOTEC für 6,8 Millionen Euro veräußert. Warum sind die Chancen so groß, dass der Hersteller von faseroptischen Komponenten einen entscheidenden Umsatzsprung macht?*

➔ **Claus-Georg Müller:** Wir haben keinen Verkaufspreis genannt, aber AIFOTEC war teurer. Die Gesellschaft ist momentan auf einem extremen Expansionskurs, dabei geben sich namhafte Kunden die Klinke in die Hand. Ein relativ großer Teil der Erlöse wird durch Bemusterung mit potenziellen Kunden erzielt und diese münden normalerweise auch in entsprechende Umsätze.

? **financial.de:** *Was ist an der AIFOTEC so hoch interessant?*

➔ **Claus-Georg Müller:** Die Technologie und das dahinterstehende IP (Intellectual Property, Anm. d. Red.), also das geistige Eigentum, sind weltweit einzigartig und zwingend notwendig für die neuen Projekte Cloud Computing und Fiber to the home. Man rechnet beispielsweise alleine mit 170 Kernkraftwerken, die diese Technologie benötigen, um ihre ganze IT-Infrastruktur bis 2025 zu betreiben. Aufgrund der aktuellen Geschehnisse in Japan ist das nicht nur von der Kostenseite ein schwieriges Unterfangen.

Um hier wirtschaftlich und politisch diesen Ausbau weiter im gleichen Tempo voranzutreiben, müssen neue Wege beschritten werden. So etwas geht nur mit neuen extrem stromsparenden Technologien wie zum Beispiel der von AIFOTEC.



Die Aifotec GmbH, ein Fertigungsdienstleister im Bereich photonischer Komponenten für die optische Datenkommunikation, setzt auf eine automatisierte und energiesparende Produktion ihrer Komponenten

? **financial.de:** *Eine wesentliche Betriebsstätte bei AIFOTEC liegt in Thailand, wo teilweise bürgerkriegsähnliche Zustände herrschen. Haben Sie keine Bedenken, dass die Produktion geschlossen werden muss?*

➔ **Claus-Georg Müller:** Noch ist die Akquisition mit dem thailändischen Verkäufer nicht abgeschlossen. Es bestehen nur Absichtserklärungen und gemeinsame Kundenprojekte. Es sollte nur allen klar sein, dass die Wachstumsphasen noch für längere Zeit in Asien liegen. Das thailändische Unternehmen ist ein relativ verlässlicher Partner, gerade wenn es ums IP geht. Die Produktionskosten liegen nur leicht über denen in China, aber das könnte sich bald ändern, weil China derzeit kostenmäßig explodiert.

? **financial.de:** Börsengerüchten zufolge hätten Sie den Systementwickler ProximusDA aus Ihrem Portfolio für 8 Millionen US-Dollar verkaufen können. Warum haben Sie diesen Ball, der schon im Strafraum lag, nicht in ein Tor verwandelt?

↳ **Claus-Georg Müller:** Wenn ein Wettbewerber für 43 Millionen US-Dollar an Intel verkauft wurde und wir davon ausgehen, dass Proximus mindestens gleich gut ist, dann fehlt etwas die Motivation. Wir gehen davon aus, dass wir ein größeres Projekt bei einem Wettbewerber gewinnen und damit die Industrie wachrütteln werden. Deshalb erwarten wir, dass wir in diesem Jahr eine wesentlich bessere Verhandlungsposition haben.

? **financial.de:** Einen wesentlichen Schritt zur weiteren Wertsteigerung sollte die Darstellung eines Prototyps sein. Wird ProximusDA das Ziel erreichen?

↳ **Claus-Georg Müller:** Sehr gut recherchiert. Wir werden hier mit unserem Kunden ein hoch interessantes Produkt vorstellen und somit einigen Leuten stark auf die Füße treten. Das sollte zu einem Sprung bei der Bewertung führen. Es wird immer erst interessant, wenn die Angst der Konkurrenten groß ist, den Anschluss an den Wettbewerb zu verpassen. Dann spielt in einem Milliardenmarkt der Verkaufspreis auch keine große Rolle.

? **financial.de:** Sind Sie damit nicht wieder zu optimistisch?

↳ **Claus-Georg Müller:** Glaube ich nicht, da wir letztes Jahr schon viele Gespräche hatten und uns keiner vor die Tür gesetzt hat. Das heißt: Wenn wir heute in einem wesentlich besseren Umfeld mit einem dramatisch zunehmendem Wettbewerb erneut bei einem unserer Kunden anklopfen und ein geniales Großprojekt in der Tasche haben, dann sollte es eigentlich besser klappen.



Die Flores Solar Water GmbH präsentierte im März (FSW) in Frankreich ihre erste Pilotanlage zur modularen und netzunabhängigen Trinkwasseraufbereitung

? **financial.de:** *Wasser-Recycling ist für Ihre zweite wichtige Beteiligung, die FSW GmbH, ein ganz wichtiges Thema. Börsengerüchten zufolge soll hier in Kürze eine bekannte Berliner Beteiligungsgesellschaft mit 900.000 Euro einsteigen. Wann wird der Deal spruchreif?*

➔ **Claus-Georg Müller:** Wir führen auch hier viele Gespräche und haben bereits sehr großes Interesse im Markt gefunden, sich an FSW zu beteiligen oder die Firma komplett zu übernehmen. Die Gerüchte sind mit diesen Zahlen nicht richtig. Auch hier wollen wir wie bei Proximus zunächst die ersten größeren Projekte stemmen, was sich dann auch immer positiv in der Bewertung widerspiegelt. Im Gegenteil, es läuft gerade von unserer Seite eine Due Dilligence bei einer anderen Wasseraufbereitungsfirma, die sehr gut zur FSW passen würde.

? **financial.de:** *Die Börse munkelt, dass Sie eventuell die Aktie leichter machen wollen, indem Sie Gratis-Aktien im Verhältnis 4:1 ausgeben. Wie realistisch sind diese Pläne?*

➔ **Claus-Georg Müller:** Sie wissen ja, Gerüchte an der Börse gibt es immer viele, aber eine Gratisaktie ist erstmal vom Tisch. Veränderungen in der Kapitalstruktur sind durchaus in der Diskussion. Aber beschlossen ist noch gar nichts, sonst hätten wir es ja schon gemeldet.

? **financial.de:** *mic ist eine interessante Aktie, aber leider haben Sie kein Research. Wann werden Sie wieder eines beauftragen?*

➔ **Claus-Georg Müller:** Genau darin liegt momentan das Problem. Wenn man ein Research beauftragt, dann heißt es: „Jaaaa, den habt IHR ja bezahlt.“ Wir hätten gerne eine neutrale Analyse, weil wir uns viel einfacher tun, wenn wir darauf verweisen können. Unseren NAV kann ich schon an zwei unserer 13 Unternehmen darstellen. Vielleicht kommt aber jetzt wieder die Zeit, dass man sich auch die Analysen durchliest und den Experten wieder Vertrauen schenkt. Gerne lassen wir dann wieder einen Research-Bericht erstellen.

? **financial.de:** *Was halten Sie selbst vom derzeitigen Kursniveau?*

➔ **Claus-Georg Müller:** Ich bin der Meinung, dass die Börse unser Potenzial noch gar nicht richtig erkannt hat. Wir werden in Zukunft aber alles daran setzen, das noch besser zu kommunizieren. Ich bin mir jedoch sicher, dass wir fundamental und kurstechnisch in einem halben Jahr deutlich besser dastehen als heute.

financial.de: *Herr Müller, vielen Dank für das Gespräch.*