

Presseinformation

Höft & Wessel:

Moderates Jahr 2006, gute Perspektiven für 2007

Hannover, 30. März 2007 --- Die Höft & Wessel AG, Hannover, hatte im abgelaufenen Geschäftsjahr mit Markteinflüssen zu kämpfen, die sich dämpfend auf den Jahresabschluss ausgewirkt haben.

Einflussfaktoren der Umsatzentwicklung

Zum einen haben einige Kunden ihre Entscheidung über die Auftragsvergabe auf das neue Geschäftsjahr verschoben. Zum anderen sind Auftraggeber im ÖPV Bereich gemäß der europäischen Vergaberichtlinien meist zu öffentlichen Ausschreibungen verpflichtet. Gegen mehrere Vergabeentscheidungen zugunsten von Höft & Wessel wurden Rechtsmittel eingelegt, was ebenfalls zu Verzögerungen und Auftragsverschiebungen geführt hat. Hinzu kam, dass die englische Konzerntochter Metric einen innovativen Parkautomaten zur Serienreife entwickelte und gleichzeitig den Umzug in ein neues Werk zu bewältigen hatte. Produktwiederanlauf und Markteinführung haben sich dämpfend auf das Neugeschäft ausgewirkt.

Insgesamt ergab sich daraus für die Höft & Wessel Gruppe im Geschäftsjahr 2006 ein Umsatz von 74,0 (84,7) Mio. Euro, womit sie ihre Umsatzziele nicht erreichen konnte. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) betrug minus 1,9 Mio. Euro gegenüber 3,1 Mio. Euro im Vorjahr. Erstmals veröffentlicht Höft & Wessel einen Vergütungsbericht, der über die jeweilige Vergütung für Vorstände und Aufsichtsräte informiert.

Auftragsbestand um 52 Prozent gestiegen

Erfreulich entwickelten sich Auftragseingang und Auftragsbestand. Der Auftragseingang lag im Berichtsjahr mit 94,6 Mio. Euro um 15 Prozent über den 82,3 Mio. Euro des Vorjahres. Der Auftragsbestand von 60,0 Mio. Euro übertraf den Vergleichswert von 39,4 Mio. Euro sogar um 52 Prozent. Außerdem stehen

in allen drei Geschäftsbereichen neu entwickelte Produkte zur Verfügung, mit denen das Unternehmen dem erhöhten Bedarf seiner Zielmärkte begegnen wird. Insofern wird aus heutiger Sicht im laufenden Geschäftsjahr ein Umsatzzuwachs auf über 90 Mio. Euro und ein zufriedenstellendes Ergebnis erwartet.

Diese Annahme wird zusätzlich gestützt durch die günstige Entwicklung des Auslandsgeschäfts, das im Berichtsjahr von allen Geschäftsbereichen sehr aktiv betrieben wurde. So konnte der Bereich Skeye mit Geräten zur mobilen Datenerfassung bei der Schweizerischen Post den größten Auftrag seiner Unternehmensgeschichte über mehr als 20 Mio. Schweizer Franken vermelden. Almex, dem Spezialisten für elektronische Ticketingsysteme, gelang es mit einem Auftrag der First Group und weiterer Busbetreibergesellschaften aus dem Stand, einen 50prozentigen Marktanteil in Schottland zu erringen. Metric hat die Beeinträchtigungen des Berichtsjahres überwunden, engagiert sich zunehmend in internationalen Märkten und wird nach heutiger Einschätzung im laufenden Geschäftsjahr in die Gewinnzone kommen.

Gute Perspektiven in allen Geschäftsbereichen

Almex entwickelt, vertreibt und wartet Lösungen für elektronische Ticketingsysteme, Transport und Verkehr. Zum Kundenkreis gehören Unternehmen des öffentlichen Personenverkehrs im Bus- und Bahnbereich, wie zum Beispiel die Deutsche Bahn, die Verkehrsbetriebe in Schwäbisch Hall, des Ostalpkreises, der Hamburger Hochbahn oder der polnischen Regionalbahnen in und um Warschau, sowie Luftfahrtgesellschaften und Flughäfen, beispielsweise Deutsche Lufthansa, Air Berlin, Qatar Airways oder der Flughafen Köln-Bonn.

Der Geschäftsbereich war 2006 besonders von Umsatzverschiebungen betroffen und konnte mit einem Umsatz von 23,9 Mio. Euro gegenüber 33,6 Mio. Euro im Vorjahr seine Jahresziele nicht erreichen. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (Ebit) lag mit minus 3.0 Mio. Euro deutlich unter dem des Vorjahres von 2,1 Mio Euro.

Die Geschäftsentwicklung lässt für Almex im laufenden Jahr indessen einen günstigeren Verlauf erwarten. Der Großauftrag der schottischen First Group, die den Fahrscheinendrucker almex.optima in ihren Bussen einsetzt, macht Verkaufsimpulse im englischen Markt wahrscheinlich. Mit Volánbusz wurde ein erster Schritt in den ungarischen Verkehrsmarkt getan. Technologisch hat sich Almex bei der Integration des VDV-KA-Standards (Verband Deutscher Verkehrsunternehmen – Kern-applikation) in die Produktpalette eine Spitzenposition erarbeitet. Der VDV-KA Standard wird es in der Zukunft möglich machen, mit dem Ticket einer Gesellschaft des ÖPV (Öffentlicher Personen Verkehr) bundesweit fahren zu können. Die Anwendungslösung der Verkehrsbetriebe in Schwäbisch Hall, beim Ostalpkreis und den Ulmer Stadtwerken zeichnet sich darüber hinaus durch das leistungsstarke Backoffice-System al-

mex.office aus.

Skeye entwickelt, vertreibt und wartet mobile Datenerfassungsgeräte (MDE). Namhafte Handelsunternehmen wie zum Beispiel Edeka, Karstadt, Kik, Metro oder Rewe, Drogeriemärkte wie dm oder Rossmann, aber auch der ADAC, der Tiefkühlkostverreiber Eismann oder die Schweizerische Post gehören zum Kundenstamm.

Im Berichtsjahr hat Skeye seine gute Marktposition gefestigt und ausgebaut und dabei seine Ziele übertroffen. Es wurde ein Umsatz von 27,4 Mio. Euro gegenüber 24,8 Mio. Euro im Vorjahr erreicht und damit, wie im Vorjahr, ein Ergebnis (Ebit) von 1,8 Mio. Euro erzielt.

Neben dem Einzelhandel werden skeye.allegro Handhelds auch von Großhandelsunternehmen eingesetzt. So wird beispielsweise Fegro/Selgros bis 2009 Inventur und Bestelldatenerfassung mit dem skeye.allegro LS abwickeln, der Geräte-variante mit dem großen Display. Die Karstadt Warenhaus AG setzt 3.500 Geräte dieses Typs ein, die über Bluetooth, WLAN (Wireless Local Area Network) und/oder GPRS (General Packet Radio Service) mit ihrer Umgebung kommunizieren. Auch im Außendienst kommen Skeye Produkte zum Einsatz: Der Höft & Wessel Vertriebspartner Lomosoft hat 2006 die Speditionen Bonifer und Hoyer auf Wunsch von deren Auftraggebern BP und Esso mit 250 von 400 bestellten skeye.pads ausgerüstet. Eine weitere Verbesserung für Lkw-Fahrer – und einen Beitrag zur Verkehrssicherheit – stellt das Rückfahrkamerasystem skeye.pad XSL automotive dar, das zusammen mit Kamerahersteller Motec entwickelt wurde.

Metric, die englische Konzerntochter, entwickelt, fertigt, vertreibt und wartet Produkte zur Parkraumbewirtschaftung. In erster Linie handelt es sich um die klassischen „Pay and Display“-Automaten, bei denen ein Parkschein gezogen und sichtbar im Fahrzeug hinterlegt wird. Mit 24.000 installierten Automaten gehört Metric zu den größten Anbietern in Großbritannien. Metric vertreibt diese Geräte an Städte, Gemeinden und Parkflächenbetreiber und wartet sie auch, beispielsweise im Rahmen eines Full-Service-Vertrages, wie er mit dem Kunden London Bus vereinbart wurde.

Aus den bereits erwähnten Gründen fiel der Umsatz der Metric im Berichtsjahr mit 22,7 Mio. Euro (Vorjahr 26,3 Mio. Euro) niedriger aus als geplant. Der Umsatzrückgang ist überwiegend auf das zunächst verlangsamt angelaufene Neugeschäft zurückzuführen. Der neue Parkautomat AURA wird jedoch mittlerweile gut vom Markt angenommen und planmäßig ausgeliefert. Die Hauptumsatzbereiche Service und Wartung haben sich dagegen nach Plan entwickelt und zum Ergebnis (Ebit) von 0,1 Mio. Euro beigetragen, das damit ganz leicht über dem des Vorjahres von 0,0 Mio. Euro lag.

Da die Metric die Belastungen überwunden hat, die sich 2006 durch die Werksverlagerung nach Swindon und den Produktionsanlauf des neuen AURA ergeben hatten, sind die Aussichten für 2007 nicht nur im Heimatmarkt günstig. Die Metric engagiert sich zunehmend im amerikanischen Markt. Dort kommt ein neues Parksystem namens „Pay by Space“ zum Einsatz. Die Parkgebühren für einen ausgewählten Standplatz werden direkt am Automaten entrichtet, ohne dass ein Parkticket im Auto abgelegt werden muss. Im März 2007 hat die Metric an der Fachmesse Intertraffic in Peking teilgenommen und erste Weichen für mögliche Geschäftsentwicklungen in China gestellt.

Innovation durch Forschung und Entwicklung

Höft & Wessel setzt nach wie vor darauf, den Markt mit innovativen Produkten zu beliefern. Rund ein Viertel der 507 Beschäftigten ist im Bereich F&E tätig, rund zehn Prozent vom Umsatz werden jährlich in diesen Bereich investiert.

Im Berichtsjahr wurde die europäische RoHS-Richtlinie (Directive on Restriction of Hazardous Substances), die den Einsatz gefährlicher Stoffe, wie zum Beispiel Blei, verbietet, zum Anlass genommen, die Produktpaletten von Skeye und Almex zu erneuern. Dies hatte einen Entwicklungsaufwand von mehr als elf Mannjahren zur Folge. Um mobile Datenerfassungsgeräte in komplexe Netzwerkumgebungen einzubinden, die online, etwa mit dem Warenwirtschaftssystem in Verbindung stehen, müssen die Geräte mit Funkmodulen ausgerüstet werden. Dies erfolgte bei den Handhelds skeye.allegro und skeye.allegro LS, die nun die drei Funkstandards WLAN, GPRS und Bluetooth in einem Gerät vereinen.

Bei mobilen RFID-Lesegeräten (Radio Frequency Identification) wurde die technologische Spitzenposition gefestigt. Die skeye.allegro Modellpalette wurde um ein RFID-Lesemodul erweitert und im Berichtsjahr bereits in Stückzahlen ausgeliefert. Planmäßig wird die Weiterentwicklung des Long-Range UHF-RFID Moduls für das skeye.integral vorangetrieben. Neu hinzugekommen ist das Softwareprodukt skeye.com, ein Management Werkzeug zur Verwaltung mobiler IT-Systeme.

Bei Almex gehört die Entwicklung von eTicketing-Systemen zur Kernkompetenz. Deshalb unterstützt Höft & Wessel den Trend zu Lösungen, die auf den jeweiligen Landesstandards beruhen. Dem deutschen VDV-KA steht der englische ITSO-Standard gegenüber (Integrated Transport Smartcards Organisation). Gemäß diesem Standard hat Almex für den Fahrkartenverkauf in den Bussen der First Group und anderen schottischen Busbetreibergesellschaften das bargeldlose Bezahlverfahren mit berührungslosen Chipkarten entwickelt.

Ein weiterer Entwicklungsschwerpunkt ist die Fälschungssicherheit von Fahrscheinen. In diesem Zusammenhang beteiligt sich Höft & Wessel an dem geförderten Forschungsprojekt PRISMA (Printed Smart Labels) des Bundesministeriums für Bil-

dung und Forschung. Es zielt darauf ab, den Einsatz kunststoffbasierter RFID-Chips in Fahrscheinen unter realistischen Bedingungen zu erproben. Dazu entwickelt Almex ein mobiles Kontrollsystem und einen stationären Fahrschein-automaten mit Druckwerk für einen Feldtest im ÖPV Bereich.

Die Metric hat mit dem AURA ein Parksystem entwickelt, das alle britischen und europäischen Standards erfüllt und vom British Council of Disabled People als behindertengerecht genehmigt wurde. Seine technischen Eigenschaften entsprechen allen Erfordernissen an Sicherheit und Kommunikationsfähigkeit: Sein elektronisches Schlüsselmanagement vermeidet sichtbare Schlösser, anspruchsvolle Materialien wie gehärteter Spezialstahl dienen der Sicherheit im Bereich der Geldaufbewahrung. Das AURA akzeptiert Münzen, Banknoten, Kredit- oder EC-Karten und kann mit Kommunikationsoptionen wie GSM (Global System for Mobile Communication), GPRS, GPS (Global Positioning System) oder WiFi (Wireless Fidelity) ausgerüstet werden.

Die Aktie – fit für den Aufschwung

Die Kursentwicklung ist 2006 mit einem Hoch bei 7,45 Euro, einem Tief bei 2,90 Euro und einem aktuellen Stand von 4,55 Euro (Schlusskurs: 29.3.2007) noch nicht zufriedenstellend. Angesichts der Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr hält der Vorstand die Aktien jedoch für unterbewertet. Die zu erwartende, zunehmende Verbesserung des Zahlenwerks sollte sich auch auf den Kurs auswirken.

Weitere Informationen:

Höft & Wessel AG, Dr. Imai-Alexandra Roehreke, Leiterin Investor und Public Relations,
Rotenburger Straße 20, 30659 Hannover, Tel. +49.511.6102-300, Fax +49.511.6102-433,
Internet: www.hoeft-wessel.com, E-mail: presse@hoeft-wessel.de