

26 **AKTIEN**

Nächster Halt: 28 Euro

Einsteigen und abfahren. Bei Init dürften auch im laufenden Jahr Rekorde purzeln. Die Aktie sollte endlich aus der langen Seitwärtsrange ausbrechen und durchstarten.

**TOP-TIPP
SPEKULATIV**



INIT INNOVATION 575 980

Vom Forschungsprojekt an der Universität Karlsruhe zum Global Player in Sachen Telematik- und Zahlungssysteme: Hinter der Init Innovation in Traffic AG und ihrem Gründer und Vorstand Dr. Gottfried Greschner liegt ein langer Weg.

Als der Firmenlenker 1983 die Init GmbH als klassisches Universitäts-Spin-off gründete, war er zwar überzeugt, dass seine Vision von der Verkehrstelematik eine Zukunft haben würde. Dass die Firma 30 Jahre später über 100 Millionen Euro Umsatz generiert, hat er jedoch nicht erwartet.

Die heutige Stärke des Anbieters für Telematikanwendungen und Zahlungssystemen für den öffentlichen Nahverkehr liegt in maßgeschneiderten Lösungen, von denen die Verkehrsbetriebe in Europa und Nordamerika profitieren. Die Produkte der Karlsruher unterstützen die Kunden dabei, den Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) attraktiver, schneller und effizienter zu gestalten – der ÖPNV ist für eine moderne Gesellschaft eine unverzichtbare Größe.

„Wir haben in zahlreichen Projekten unter Beweis gestellt, dass Init in der Lage ist, international erfolgreich Großprojekte abzuwickeln“, erklärt Init-Fi-

nanzvorstand Bernhard Smolka gegenüber dem AKTIONÄR.

Klare Vorstellungen

Mit der rasant steigenden Nachfrage wächst auch die Gesellschaft. „Mittlerweile haben wir die größte Schwäche in unseren begrenzten Räumlichkeiten in Karlsruhe. Zwar haben wir mit dem Neubau begonnen, dieser wird aber erst Anfang des nächsten Jahres fertiggestellt“, so Smolka.

Aber auch die Internationalisierung spielt für Init eine große Rolle, da wei-

tere Zuwächse voraussichtlich nur in neuen Märkten erzielt werden können. „In Europa haben wir einen sehr hohen Ausrüstungsstand. Hier werden die Umsätze weitgehend mit der Erneuerung von Systemen erzielt“, sagt Smolka. „Dagegen sind im asiatisch-pazifischen Raum nur wenige Systeme in Betrieb, sodass hier der Schwerpunkt auf der Installation von Erstsyste-men liegt und somit bei der Neukundengewinnung. Darüber hinaus sind aufgrund der vielen Megastädte viel höhere Auftragsvolumina erzielbar.“

Im vergangenen Jahr wurden die eigenen Erwartungen noch verfehlt – obwohl es einen neuen Rekordumsatz von 100,1 Millionen Euro (Vorjahr: 97,3 Millionen Euro) gab. Der operative Gewinn legte leicht auf 17,7 Millionen Euro (Vorjahr: 17,3 Millionen Euro) zu. Unterm Strich stand ein Gewinn je Aktie von 1,21 Euro (Vorjahr: 1,10 Euro).

Dass die Kennzahlen nicht stärker gesteigert wurden, liegt zum einen an den Auswirkungen der zwischenzeitlichen Haushaltssperre in den USA (Fiscal Cliff) und ungünstigen Währungsrelationen. 2013 entfielen bereits 42 Prozent des Umsatzes auf den nordamerikanischen Markt. „Wir haben über drei Millionen Euro im Umsatz aufgrund der stark gesunkenen Wech-



Foto: init

INIT		STAND: 16.05.14	
Ziel	28,00 €	Chance	■■■■■
Stopp	18,50 €	Risiko	■■■■■
Akt. Kurs	22,50 €	Marktkap.	225 Mio. €
WKN	575 980	Umsatz 14e	106 Mio. €
ISIN	DE0005759807	KGV 14e	17
Kürzel	IXX Frankfurt	www.initag.de	



selkurse im US-Dollar und dem Kanadischen Dollar verloren. Darüber hinaus kam es bei zwei Großprojekten zu Verzögerungen, die wir nicht zu verantworten hatten“, so der Finanzvorstand. Auf der Ergebnisseite wurde die angestrebte zweistellige Zuwachsrate mit 17,7 Prozent (Vorjahr: 17,8 Millionen Euro) dagegen erreicht. „Die erreichte Marge liegt im Zielkorridor und im Rahmen dessen, was langfristig als Marge möglich ist“, so Smolka.

Viel Luft nach oben

Traditionell verläuft die Umsatz- und Ergebnisverteilung bei Init über das Geschäftsjahr hinweg ungleichmäßig, wobei in der Regel die ersten Quartale die schwächeren sind und das vierte Quartal das stärkste.

Daher sollte man den holprigen Start ins laufende Geschäftsjahr 2014 nicht überbewerten. Während der Umsatz mit einem Anstieg von zwölf Prozent auf 19 Millionen Euro leicht über der Planung lag, fiel das EBIT mit 0,3 Millionen Euro schwächer aus als im Vorjahr (1,1 Millionen Euro). „Das Ergebnis und die Margen sollten sich in den Folgequartalen wieder verbessern“, betont der Vorstand.

Der Auftragsbestand per 31. März 2014 beträgt 152 Millionen Euro (Vorjahr: 178 Millionen Euro). Dies ist in etwa das Eineinhalbfache des Jahresumsatzes. Dabei ist Init an einer Vielzahl von neuen internationalen Ausschreibungen beteiligt. Chancen für weiteres Wachstum sieht der Finanzvorstand daher insbesondere im bestehenden Nachholbedarf bei neuen Technologien im ÖPNV und im asiatischen Raum.

Extrem gute Einstiegsgelegenheit

Wenn Init weitere Abschlüsse erzielen sowie vorhandene Aufträge plangemäß abarbeiten kann und sich die Wechselkurse nicht weiter verschlechtern, werden 2014 neue Rekordmarken fallen. Nachdem die Gesellschaft am vergangenen Freitag für das Vorjahr 0,80 Euro je Aktie als Dividende ausgeschüttet hat, bietet sich bei der mit einem 2015er-KGV von 15 nicht zu teuren Aktie eine gute Einstiegsgelegenheit. Mittelfristig sollte Init von der starken Positionierung profitieren und die Aktie aus der mehrjährigen Seitwärtsbewegung nach oben ausbrechen. Das Ziel liegt dann bei 28 Euro.

m.schroeder@deraktionaer.de

Interview mit Bernhard Smolka, CFO Init Innovation.

„Wachstumspfad fortsetzen“

■ **DER AKTIONÄR:** Herr Smolka, worauf können sich die Anleger im laufenden Jahr einstellen?

BERNHARD SMOLKA: Wir rechnen für 2014 mit einem Umsatz zwischen 103 und 107 Millionen Euro bei einem EBIT zwischen 17 und 19 Millionen Euro.



Hat klare Pläne: Bernhard Smolka

■ **Wie sehen Ihre mittelfristigen Planvorgaben aus?**

Wir gehen nach wie vor davon aus, dass wir in den nächsten Jahren ein der Marktentwicklung angemessenes Wachstum erreichen können. Das durchschnittliche Wachstum der nächsten fünf Jahre sehen wir zwischen fünf bis zehn Prozent pro Jahr.

■ **Welche weißen Flecken auf der Landkarte würden Sie gerne noch erschließen?**

Wir wollen uns in den nächsten Jahren auf den asiatischen Raum konzentrieren, denn hier sehen wir augenblicklich das größte Wachstumspotenzial.

■ **Die Telematiksparte des LG-Konzerns drängt auf den Weltmarkt. Wie bewerten Sie die Wettbewerbssituation?**

Die Telematikbranche ist sehr weit gefasst. Der Schwerpunkt bei LG liegt im Bereich Telematik im Individualverkehr sowie im Ticketingbereich. Lösungen für den ÖPNV, wie wir sie anbieten, werden nicht oder nur rudimentär angeboten. Hierzu bedarf es jahrelanger Erfahrung.

■ **Wo sehen Sie die Init AG in drei Jahren?**

Wir wollen unseren Wachstumspfad stetig fortsetzen und im Wesentlichen organisch wachsen. Sofern es uns gelingt, in Asien Fuß zu fassen, sehen wir die Gesellschaft in drei Jahren bei über 130 Millionen Euro Umsatzerlösen.

Mit Inits Echtzeitinformationssystem können Kunden ihren Fahrgästen einen umfangreichen Service bieten.

