



GoingPublic Magazin im Gespräch mit Dr. Uwe Ganzer und Hartmut Dietrich, jeweils Vorstand, der onoff AG, über Industrie 4.0, was ein Systemintegrator so alles macht und natürlich die schon publizierten Pläne eines Börsengangs in Frankfurt

GoingPublic: Herr Dr. Ganzer, Herr Dietrich, vielleicht könnten Sie zum Einstieg kurz erläutern, was die onoff group macht.

Ganzer: Die onoff group ist im Kern ein Systemintegrator innerhalb der Automatisierungstechnologie. Verkürzt zusammengefasst geht es heute im Rahmen von Industrie 4.0 um die Verschmelzung der Automatisierung mit den neuen Möglichkeiten der Digitalisierung. Die Gruppe ist schon in der Lage, die komplette vertikale Integration – genauer gesagt handelt es sich um eine Pyramide, mit nach oben steigender Komplexität – aus einer Hand zu liefern. Untere Ebenen wie Steuerungs- und Prozessebene in der Fertigung kennen Sie sicherlich, dazu kommt oben aufgesetzt das Enterprise Resource Planning [ERP], also die Ressourcenplanung, für das Unternehmen wie SAP stehen, und schließlich im Sinne von Industrie 4.0 eine quasi selbst lernende Digitalisierung, was uns in Konsequenz zur Entwicklung und Anwendung von KI oder künstlicher Intelligenz führt.

Haben Industrie 4.0, Pharma 4.0 und dergleichen Slogans bereits umsetzbare, realisierbare Begriffsinhalte?

Dietrich: Aber ja. Dazu muss man allerdings verstehen, wo industrielle Fertigungsprozesse herkommen und welche heutigen Herausforderungen dies zeitigt. So bieten zahlreiche, wenn nicht die meisten heutigen Automatisierungsprozesse noch zahlreiche Einfallstore für Cyber-Angriffe – kein Wunder, denn natürlich waren Anlagen früher nicht ‚online‘, sondern stationär. Das Internet gab es noch nicht. Mit jedem weiteren Digitalisierungsschritt gelangte man ein Stück näher an eine globale Zugriffsmöglichkeit. Diese Vernetzung führt natürlich zu erheblichen Sicherheitsfragen in Produktionsprozessen. Daher sind Cyber-Security-Prozesse ein wesentlicher Bestandteil dessen, was eine onoff group heute anzubieten vermag.

Ist Cyber Security ein Megatrend, den auch eine onoff adressiert?

Ganzer: Ganz sicher, denn dafür Lösungen zu haben, ist zweifellos eine weltweite Fragestellung. Und da wären wir auch schon beim zugrundeliegenden Thema: Die



onoff adressiert Megatrends, die in der heutigen – und morgigen – Welt eine zunehmend wichtigere Rolle spielen. Cyber Security ist eine davon.

Dietrich: Konkret auch die sog. Dekarbonisierung, also die Umstellung auf eine Wirtschaftsweise mit niedrigerem Einsatz von Kohlenstoff. Diese adressiert die onoff Gruppe im Rahmen der Sparte Green Energy. Hierzu muss man wissen, dass auf See ab dem Jahr 2020 weltweit neue Emissionsgrenzwerte nach IMO [International Maritime Organisation] gelten, die auf Dauer nur durch Nachrüstung bzw. Umrüstung der Antriebskonzepte in der Hochseeschifffahrt erreicht werden können, vornehmlich durch LNG, also Flüssiggas.

Fortsetzung nächste Seite



GoingPublic Redaktion /sl

Svenja Liebig ist Redakteurin des GoingPublic Magazins sowie verantwortlich für goingpublic.de



„Öffentliche Wahrnehmung, Zugang zum Kapitalmarkt und die Aktie als Referenzgröße“ – Interview mit Börsenkandidat onoff AG

Von **GoingPublic** Redaktion /sl - Januar 29, 2019

Geht das überhaupt so zeitnah? – das erfordert doch eine komplett neue, zusätzliche Infrastruktur.

Ganzer: Undenkbar. Von den 55.000 sich weltweit im Einsatz befindlichen kommerziellen Schiffen sind heute erst ganz wenige umgerüstet bzw. gleich richtig ausgelegt.

Dietrich: Wir rechnen mit mehrjährigen Übergangsfristen, die aber den Sachverhalt nur aufschieben. Fairerweise muss man erwähnen, dass auch andere Technologien existieren, der Emissionen der Hochseeschifffahrt Herr zu werden, doch ziehen die andere Probleme nach sich, wie etwa Sondermüll in Folge von Filtereinsätzen. Die Schadstoffe werden ja nur gebunden, nicht jedoch vermieden. Im Bereich Green Technologies sehen wir daher zurecht große Wachstumsperspektiven – als zusätzliche Sparte zu unseren schon bewährten Geschäftsfeldern.

Wie ist ungefähr die Umsatzverteilung, nach Branchen?

Ganzer: Der größte Part mit rund der Hälfte liegt im Bereich Pharma & Biotechnologie. Nächstgrößere sind Nahrungs- und Genussmittel mit 15%. Ferner Wasser/Abwasser, Chemie, Industrie und eben Green Energy.

Dietrich: Wichtig dabei ist zu verstehen, dass es sich fast durchweg um nicht-zyklische Branchen handelt, in denen wir unterwegs sind. Entsprechend konjunkturresistent zeigen sich unsere Geschäftszahlen.

Wie steht es mit Klumpenrisiken bei einzelnen Kunden, namentlich wegen wesentlicher Umsatzanteile?

Dietrich: Es kommt sicherlich vor, dass ein einzelner Kunde in einem bestimmten Jahr für einen wesentlichen Umsatzanteil steht, bezogen auf die gesamte onoff Gruppe. In unserem größten Geschäftsfeld Pharma & Biotechnologie ist das beinahe unumgänglich. Das betrifft aber einzelne Jahre – der größte Kunde kann schon im nächsten Jahr ein anderer sein.

Heißt das, es gibt keine große Kundenbindung?

Ganzer: Ganz im Gegenteil: Wir sind langjähriger strategischer Partner der meisten unserer Kunden. Einen Systemintegrator tauscht man nicht jährlich aus. Gerade da die Systeme wie zuvor dargestellt zunehmend komplexer werden, ist eine

verlässliche strategische Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen. Wir sehen daher noch großes Potenzial im After Sales Service.

Dietrich: Es geht heute mehr und mehr in Richtung aktiven Vertrieb, statt nur bei Störungen zu reagieren. Ausfallzeiten und die Behebung von Fehlern und Störquellen sind wesentlich teurer als eine proaktive Wartung komplexer Automatisierungs- und Digitalisierungslösungen. Das ist möglich, da bereits viel über Fernüberwachung abläuft. Ziel ist es, geplante ‚Ausfallzeiten‘ zu haben statt ungeplanter. Ungeplante sind kostspielig – geplante Auszeiten werden genutzt, um ungeplante zu vermeiden. Stichwort Total Cost of Ownership einer Anlage oder einer ganzen Fabrik. Das wird zunehmend unternehmerisch verstanden.

Ganzer: Umsatzanteile, um Ihre Frage abzuschließen, variieren, da ein Großauftrag eines Kunden, etwa eine neue Implementierung oder ein größeres gemeinsames Projekt, natürlich nicht jedes Jahr anfällt.



Fortsetzung nächste Seite



GoingPublic Redaktion /sl

Svenja Liebig ist Redakteurin des GoingPublic Magazins sowie verantwortlich für goingpublic.de



Wie steht es mit Konkurrenz und Mitbewerbern?

Dietrich: Die gibt es natürlich. Unterschiedliche in den verschiedenen Geschäftsbereichen. Allerdings sind wir in relativ streng regulierten Märkten tätig, die hohe Eintrittsbarrieren haben. Man trifft daher zwangsläufig auf bekannte Namen, oftmals ihrerseits börsennotierte Unternehmen.

...daher auch Ihr eigener Börsengang mit der onoff AG?

Ganzer: Richtig, unter anderem um die eigene öffentliche Wahrnehmung zu stärken – und natürlich wegen des Zugangs zum Kapitalmarkt. Ein dritter positiver Effekt ist die Aktie als eine Art Referenzgröße, beispielsweise im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungen.

Und der mögliche Emissionserlös – wie weit kommt onoff mit geschätzten 10 Mio. EUR Emissionserlös aus dem Kapitalerhöhungsanteil?

Dietrich: Zwei Drittel ist für organisches Wachstum vorgesehen, ein Viertel für mögliche M&A-Opportunitäten und der Rest zur Stärkung der Eigenkapitalbasis. Organisches Wachstum heißt in unserem Falle vornehmlich Fokussierung und Stärkung der margenstärksten Geschäftsbereiche. Den Bereich After Sales Services im Sinne der Kundenbindung und proaktiven Wartung/Überwachung auszubauen, hatten wir ja gerade angesprochen.

GoingPublic: Was würden Sie als größtes Risiko für Ihr Geschäft bezeichnen?

Ganzer: Mitarbeitergewinnung und -bindung.

Dietrich: Definitiv. Der Markt an qualifizierten Fachkräften ist hierzulande praktisch leergefegt, und interne Ausbildung dauert. Neue Mitarbeiter müssen nicht nur gefunden, sondern auch gebunden werden – gerade, wenn es Mitbewerber im Markt gibt, die größer als die onoff Gruppe sind und schon länger börsennotiert.



Dr. Uwe Ganzer

Ganzer: Es ist ein strategisches Muss, dass wir dabei mithalten können. Es wäre ein Jammer, wenn uns lukrative Wachstumsmöglichkeiten oder der Auf- und Ausbau

etwa unserer GreenTech-Sparte nicht gelingen, weil wir nicht genügend wertvolle Mitarbeiter gewinnen oder eben halten konnten.

GoingPublic: Herr Dr. Ganzer, Herr Dietrich, dann erst einmal viel Erfolg bei Ihrem Vorhaben Börsengang.

Interview: Falko Bozicevic



Hartmut Dietrich



GoingPublic Redaktion /sl

Svenja Liebig ist Redakteurin des GoingPublic Magazins sowie verantwortlich für goingpublic.de