

▶ ✕

## Aktion: iShares ETFs

Profitieren Sie von unseren reduzierten Gebühren. Ausgewählte ETFs für 4,95€ ordern.

Postbank

[Startseite](#) > [News & Analysen](#) > [Panorama](#) > [Interview onoff AG zum geplanten Börsengang](#)

## Interview onoff AG zum geplanten Börsengang

23.02.2019 - 09:00 | Quelle: Deutsche Börse | Lesedauer etwa 5 min.

[f facebook](#) [t twitter](#)



*Die onoff AG hat sich auf die Themen Prozessautomatisierung, Industrie 4.0-Lösungen, Digitalisierung und künstliche Intelligenz spezialisiert. Der Systemintegrator mit Sitz in Wunstorf bei Hannover ist derzeit noch überwiegend in der DACH-Region aktiv, expandiert aber bereits seit einiger Zeit über die deutsche Sprachgrenze hinaus. Um den Wachstumskurs zu forcieren, geht die onoff AG nun an die Börse. Die Erstnotierung an der*

*Frankfurter Wertpapierbörse (Scale-Segment) ist für 6. März 2019 geplant. Im Gespräch mit finanztreff.de erklärt Hartmut Dietrich, Vorstand der onoff AG, wie sich sein Unternehmen im Markt positioniert und in Zukunft weiter wachsen will.*

### Bitte stellen Sie Ihr Unternehmen kurz vor.

onoff ist ein mittelständischer Marktführer, der Nischen mit einer hohen Markteintrittsbarriere für Wettbewerber besetzt hat und technologisch führende Lösungen anbietet. Wir decken die gesamte Automatisierungspyramide in der Prozessindustrie ab. Unser Business haben wir dabei in vier Geschäftsfelder unterteilt: Prozessautomatisierung, Digitalisierung, Schaltanlagen/Montage und After Sales Services/Maintenance.

### Welches Geschäftsfeld würden Sie als Ihr derzeit stärkstes beschreiben?

Wir sehen unsere Stärke und den größten Kundennutzen in der Kombination unserer Geschäftsfelder Prozessautomatisierung und Digitalisierung. Durch die Zusammenführung sind wir in der Lage, nahezu alle Themen rund um Automatisierung, Datenerfassung, Datenverarbeitung, Bereitstellung von Informationen auf allen Berichts- bzw. Steuerungsebenen im industriellen Umfeld aus einer Hand zu liefern. Unsere Erwartung an Wachstumsraten ist in der Digitalisierung und Automatisierung deutlich am höchsten.

### Wer sind Ihre Kunden?

Die Kunden von onoff stammen zu 80 Prozent aus regulierungsintensiven Branchen. Etwa die Hälfte des Umsatzes entfällt auf die Pharma- und Biotech-Branche. Weitere Branchen, in denen wir stark positioniert sind, sind Nahrungs- und Genussmittel, Chemie, Wasser und Abwasser, Industrie und GreenTech, hier insbesondere LNG-Schiffsantriebe und -Infrastruktur. Das industrielle Wasser- und Abwassersegment ist ebenso wie die Pharmaindustrie starken Regulierungen unterworfen. Insofern sind wir auch hier mit unseren Prozessautomatisierungslösungen gut positioniert.

### Was sind Ihre strategischen Ziele?

Wir wollen in den kommenden zehn Jahren der führende mittelständische Partner innerhalb der DACH-Region für Prozessautomatisierung, Industrie 4.0-Lösungen, Digitalisierung und künstliche Intelligenz werden. Wir sind überzeugt davon, dass uns das gelingt.

### Was macht Sie so optimistisch?

Die Eintrittsbarrieren in die regulierungsintensiven Branchen sind sehr hoch. Der Wettbewerb ist hier vergleichsweise gering und besteht überwiegend aus mittelständischen Unternehmen. Wir sind eines der wenigen mittelständischen Unternehmen, dass die klassische Prozessautomatisierung und die Digitalisierung miteinander verbinden kann. Dadurch hat der Kunde den Vorteil, dass er immer nur einen Ansprechpartner hat. Zudem zeichnet uns unser

Detaillierte Informationen zur Emission, inkl. Risikohinweisen finden sich im unentgeltlich erhältlichen Wertpapierprospekt auf: [www.onoff-group.de](http://www.onoff-group.de)

Mehr Infos

Informatives Anlegermagazin, lehrreiche Webinare und exklusive Club-Specials erhalten.

[Hier anmelden!](#)

## Weitere Nachrichten

Quelle: Deutsche Börse	
23.02.	Interview onoff AG zum geplanten Börsengang
22.02.	Interview FCR Immobilien AG zur Kapitalerhöhung
03.11.	Deutsche Familienversicherung AG Interview mit Stefan M. Knoll zum Börsengang
02.11.	Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH: Interview mit Geschäftsführer Dr. Hubertus Bartsch zur Anleiheemission
20.10.	DEAG Deutsche Entertainment AG: Interview mit CFO Ralph Quellmalz zur Anleiheemission
13.06.	capsensixx AG – Interview zum Börsengang mit CEO Sven Ulbrich
21.05.	STS Group AG - Interview mit CEO Andreas Becker zum Börsengang
30.04.	IPO Springer Nature - Interview mit CEO Daniel Ropers
18.04.	PNE WIND AG: Interview mit CEO Markus Lesser zur Anleiheemission
18.04.	EYEMAXX Real Estate AG: Interview mit CEO Mag. Dr. Michael Müller zur Anleiheemission
Rubrik: Panorama	
18.02.	Wichtige Klauseln bei der Sofortrente
15.02.	Die besten Zinsen für Tagesgeld-Hopper
13.02.	Bauzinsen im Sinkflug
06.02.	Seit 2019 winken größere Steuervorteile
10.01.	Dax: Analysten rechnen 2019 mit Kursgewinnen

starkes Netzwerk an strategischen Partnern aus. Dazu zählen führende System- und Softwarehersteller für Datenmanagement, IT-Security-Lösungen und Automatisierungstechnik. Namentlich reden wir hier von Unternehmen wie Honeywell, Siemens oder etwa Werum IT Solutions. Wir wollen diese Partner in Zukunft noch intensiver in unsere Strategie integrieren und beispielsweise gemeinsam Standardapplikationen entwickeln, die wir dann auch zusammen vertreiben.

#### Was ist Ihre besondere Stärke?

Durch die Digitalisierung steigen die Anforderungen an die Automatisierungs- und IT-Branche. Das kommt uns sehr entgegen. Denn Anbieter wie wir, die über ausgesprochene IT-Expertise verfügen, können unseren Kunden einen viel höheren Nutzen und damit auch Kostenersparnisse liefern. Eine weitere, besondere Stärke, die uns von Konkurrenten in unserem Bereich unterscheidet, ist unser infoCarrier. Das ist eine Software, die wir selbst entwickelt haben. Es handelt sich um ein skalierbares IT-Tool, das einzigartige Möglichkeiten zur Nachverfolgung von Produktionsdaten und Qualitätswerten für kontinuierliche Herstellprozesse bietet und über flexible Schnittstellen zu Datenquellen verfügt. Dadurch können unsere Kunden frühzeitig planen und zum Beispiel teure und unnötig lange Ausfallzeiten ihrer Produktionsanlagen vermeiden.

#### Wofür sollen die Mittel aus der Kapitalerhöhung verwendet werden?

Rund drei Viertel der Erlöse aus der Kapitalerhöhung sollen in organisches Wachstum investiert werden. Wir wollen unter anderem unsere IT-Expertise forcieren. Deshalb werden wir neue Mitarbeiter einstellen. Hier nutzt uns auch die gesteigerte Visibilität durch den Börsengang. Außerdem sollen vorhandene Produkte standardisiert und neue standardisierte Produkte entwickelt werden. So wollen wir die Kosten pro Projekt senken und die Margen erhöhen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Stärkung unseres Vertriebs. Wir planen, uns hier auf die ertragsstarken Kernbranchen zu fokussieren. Rund ein Viertel der Erlöse sind für anorganisches Wachstum geplant.

#### Denken Sie auch über Zukäufe nach?

Grundsätzlich wollen wir in unseren vier strategischen Unternehmensfeldern aus eigener Kraft wachsen. Das schließt nicht aus, dass wir die Initiative ergreifen, wenn es in den kommenden Jahren interessante M&A-Möglichkeiten geben sollte. Wir setzen uns hier nicht unter Druck. Aber grundsätzlich haben wir selbstverständlich den Markt im Auge. Und wenn sich Opportunitäten bieten, dann werden wir sie nutzen.

#### Können Sie ein wenig mehr über die aktuelle Struktur des Unternehmens verraten?

Das operative Geschäft der onoff AG wird von der onoff engineering gmbh und der onoff it-solutions gmbh betrieben. Während die engineering im Bereich Leit- und Automatisierungstechnologie tätig ist, beschäftigt sich die it-solutions mit der Integration von Manufacturing Execution Systems und IT-Lösungen. Im Zuge der Digitalisierung arbeiten beide Gesellschaften aus einer Hand für den Kunden eng zusammen.

#### Wie sieht die Eigentümerstruktur nach dem Börsengang aus?

Im Rahmen des geplanten IPO werden neben 500.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung bis zu 750.000 von den Altaktionären angeboten. Davon stammen bis zu 150.000 aus einer Mehrzuteilungsoption (Greenshoe). Die Altaktionäre platzieren jeweils die Hälfte ihrer Anteile an der Börse. Nach dem geplanten Börsengang gibt es 2.500.000 onoff-Aktien. Bei Vollplatzierung inklusive Greenshoe werden die Altaktionäre nach dem Börsengang 50 Prozent plus eine Aktien halten. Der Freefloat wird entsprechend bis zu 49,9 Prozent betragen. Die Altaktionäre haben sich verpflichtet nach dem Börsengang, zwölf Monate lang keine eigenen Aktien an der Börse zu verkaufen.

#### Können Sie schon Näheres über die Details des Börsengangs verraten?

Geplant ist, die Aktien der onoff AG zu einem Preis zwischen 16 und 18 Euro auszugeben. Der endgültige Angebotspreis wird im Rahmen des gerade laufenden Bookbuilding-Verfahrens festgelegt – voraussichtlich am 1. März 2019. Unter dieser Prämisse ist die Erstnotiz an der Frankfurter Wertpapierbörse für den 6. März 2019 geplant.

**Schlagerworte:** [Interview](#), [OnOff AG](#)

**Weitere Nachrichten zu:** Aktien, Anleihen, Rohstoffe, Devisen, Fonds, Indizes, Zertifikate, Optionsscheine, Knock-Outs, IPO (Börsengänge)

**Weitere Themen:** Marktberichte, Wirtschaft & Politik, Länder & Regionen, Topthemen, Panorama, Geld & Vorsorge

## Das könnte Sie auch interessieren

## Aus unserem Netzwerk

scinexx.de

**Indischer Ozean:  
Große Vorkommen an  
Metallerzen entdeckt**  
Rohstoff-Fund in der  
Tiefsee: Forscher...

ANZEIGE

**Die Platinum Card**  
Jetzt mit 100€  
Startguthaben, 200€  
jährl. Online  
Reiseguthaben und bis  
zu 5 Zusatzkarten

stern.de

**"Warum f... du dich  
nicht selbst!" Fox-  
Moderator rastet bei  
Interview mit  
Historiker völlig aus**

promipool.de

**„Bares für  
Rares“-Wolfgang  
Pauritsch über  
Beziehung der Händler  
Wie ist das Verhältnis...**

LEGATRS