

€ 120 000. Durch die Ausweitung der Geschäftsfelder und die Gewinnung neuer Kunden konnte jedoch gegengesteuert werden. Besonders mobile Röntgeneinsätze waren gefragt, so dass nach einem Zuwachs von fast 100 % ein neues Röntgenfahrzeug angeschafft und ausgerüstet wurde. Durch Weiterbildungsmaßnahmen und erfolgreiche Prüfungen der Mitarbeiter können mehr komplexere Aufträge angenommen und schneller bearbeitet werden. Auf diese Weise und mit neuen Kunden, zu denen u. a. Stadtwerke gehören, in deren Auftrag Schweißnähte im Gasleitungsbau Röntgenuntersuchungen unterzogen werden, sei es gelungen, die Ausfälle auszugleichen, so dass der Vorstand für das zweite Halbjahr 2009 von einer gegenüber dem Vorjahr gleichbleibenden Leistung und für das Gesamtjahr von einem ausgeglichenen Ergebnis ausgeht.

#### Ziel von 2009 erneut aufgestellt

Der Vorstand will nunmehr die erreichte Marktposition noch ausbauen und richtet gleichzeitig sein Augenmerk neben der Gewinnung neuer Kunden und dem Aufbau weiterer Geschäftsfelder auf eine Verbesserung der Rentabilität. Erste Erholungstendenzen in den Bereichen Maschinen-, Anlagen- und Schiffbau sowie Automotive sorgen für eine positive Stimmung. Das für 2009 angestrebte und nicht erreichte Ziel eines Umsatzes von € 0.7 bis 0.75 Mio. wird daher für 2010 erneut aufgestellt und soll mit einer nennenswerten Rentabilität einhergehen.

Handel bei Valora. Kurse am 22.01.2010: € 0.45 G (500 St.) / € 0.54 B (13 000 St.). Letzter gehandelter Kurs am 22.12.2009: € 0.55 (5000 St.)

Klaus Hellwig

## Ewis

### Mehr Rentabilität in diesem Jahr

Den Schwung aus Q4 2008 konnte die Ewis AG (Europäischer Werkstoff- und Inspektionsservice) in das Geschäftsjahr 2009 mitnehmen, so dass sich die Leistung im ersten Halbjahr 2009 um 14.6 % erhöhte. Ab Jahresmitte machten sich aber zunehmend die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, insbesondere aber im Schiffbau bemerkbar.

### Neue Geschäftsfelder helfen

Die Einbrüche verstärkten sich in Q3, in dem aus der Insolvenz eines Kunden ein Ausfall von ca. € 20 000 zu verkraften war. Die weggebrochenen Umsätze beziffert der Vorstand in einem Aktionärsbrief kurz vor Jahresende auf rund