

AGO Energie + Anlagen

CHANCENREICHES AUSLAND: AUF DER SUCHE NACH MARGENKRAFT

Seit 35 Jahren entwickelt die AGO Energie + Anlagen AG hocheffiziente Energieanlagen für Industrie, Kommunen und Stadtwerke. Nach einigen sehr schwierigen Jahren schien der Turnaround im Geschäftsjahr 2016 geschafft zu sein. Ein Jahr später rutschte das Ergebnis jedoch überraschend wieder tief in die roten Zahlen.

Das Produktspektrum umfasst Kraft-Wärme-(KWK)-Anlagen, Heißwasser- und Dampfkesselsysteme sowie Kälte- und Klimaanlage, die für die Kunden als maßgeschneiderte Projekte entwickelt werden. Ein großes Thema ist die Absorptionskältemaschine Congelo, mit der sich die Betriebskosten, insbesondere in der Lebensmittelindustrie, erheblich reduzieren lassen. Durch die Kopplung unterschiedlicher Energiemedien, z. B. Stromerzeugung durch ein Blockheizkraftwerk, Nutzung der Abwärme zur Dampferzeugung und Nutzung der Motorwärme für den Antrieb der Tiefenabsorptionskältemaschine, liegt der Gesamtwirkungsgrad bei deutlich über 90 %.

Verschiedene Problemfelder

Grundsätzlich liegen damit beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung

vor. Allerdings hat sich die Förderlandschaft für KWK-Anlagen in den letzten Jahren negativ verändert. Seit 2014 müssen Eigenversorger die volle EEG-Umlage mittragen, was die Wirtschaftlichkeit stark negativ beeinflusst. Als weiteres Problem nannte Vorstandsmitglied Günther Hein in der HV am 18.07.2018 in Kulmbach die zunehmende Vorwärtsintegration der Großkomponentenhersteller. Während diese in der Vergangenheit die Komponenten an Anlagenbauer wie AGO geliefert hätten, die dann geplant, zusammengebaut und an die Kunden weiterverkauft wurden, liefern die Hersteller heute die Steuerung und die komplette Peripherie mit, ja, bieten teilweise sogar Serviceleistungen an oder liefern direkt an den Endkunden. Für die Anlagenbauer bleibt damit nur ein kleinerer Teil des Kuchens übrig.

Verstärkte Aktivitäten im Ausland

In dieser Gemengelage gingen die Auftragseingänge in den vergangenen Jahren deutlich zurück. Um dies auszugleichen, sollen nun verstärkt Auslandsmärkte erschlossen werden. Interessant sind vor allem Länder, in denen Erdgas nur bedingt zur Verfügung steht. In diesem Fall kann mit Biogasanlagen eigene Primärenergie produziert und entspre-

chend genutzt werden. Zielkunden sind u. a. Betreiber von Biogasanlagen, Lebensmittelhersteller und Entsorgungsunternehmen. In Südafrika, der Türkei, Italien und Kroatien wurden bereits Aktivitäten gestartet, und der Vorstand erwartet kurzfristig größere Aufträge. Zudem sollen verstärkt neue Produkte entwickelt und der Servicebereich ausgebaut werden. Ziel ist es, auf Sicht von fünf Jahren 30 % der Umsätze mit diesem margenstarken Geschäft zu erwirtschaften.

Jahresergebnis rutscht auf € -1.6 (0.6) Mio. ab

Im Abschluss des Geschäftsjahres 2017 sind die Probleme klar zu erkennen: Der Umsatz fiel massiv auf € 35.2 (54.5) Mio. zurück, so dass sich zeitweise Auslastungslücken ergaben. Um zumindest eine Grundaustattung zu sichern, wurden teilweise margenschwache Aufträge angenommen. Daher ließ sich nicht vermeiden, dass das Jahresergebnis mit € -1.6 (0.6) Mio. deutlich in den negativen Bereich abrutschte. Die im Vorjahr aufkeimende Hoffnung, dass wieder dauerhaft schwarze Zahlen geschrieben werden könnten, ging somit wieder verloren. Das Eigenkapital reduzierte sich mit dem negativen Jahresergebnis auf € 5.1 (6.7) Mio. Bei einer Bilanzsumme von € 15.9 (19.1) Mio. verminderte sich die Eigenkapitalquote auf 32 (35) %, bleibt aber immer noch solide. Bei der Finanzierung profitiert AGO zudem von der Kooperation mit der Mehrheitsgesellschaft HCS, die knapp 88 % der Anteile hält.

Ao. Ertrag von € 1.3 Mio. aus Italien

Das laufende Geschäftsjahr startete mit einem positiven Ereignis. Schon länger war über eine Veräußerung der Beteiligung von 35 % an der Pellerei AGO Energia in Italien diskutiert worden. Es handelt sich um ein Überbleibsel aus der Zeit, als AGO noch stark als Betreiber aktiv war. Nachdem es mit Kostensenkungen und Optimierung des Einkaufs gelang, das Unternehmen in die Profitabilität zurückzuführen, konnten die Anteile nun an den Hauptgesellschafter veräußert werden. Aus dieser Transaktion stammt ein Liquiditätszufluss von € 3.9 Mio. und ein ao. Gewinn von € 1.3 Mio. Auch operativ wird 2018 gemäß der Planung wieder positiv abschließen. Insgesamt sollte also die Lücke, die der 2017er-Verlust gerissen hat, mehr als kompensiert werden können. Das Geschäftsjahr 2018 endet, nachdem auf Wunsch der HCS Gruppe eine entsprechende Änderung beschlossen wurde, bereits am 31. August 2018. Die nächste HV wird wohl schon im Frühjahr 2019 stattfinden.

Handel bei Valora: Kurse am 25.09.2018: € 2.- G (570 St.) / € 3.10 B (1354 St.). Letzter gehandelter Kurs am 26.06.2018: € 2.99 (250 St.).

Zum Verleih: Kurse am 27.06.2017: € 1.70 G (14 St.) / € 2.07 B (2280 St.). Letzter gehandelter Kurs damals am 22.06.2017: € 1.90 (833 St.).

Matthias Wahler

Anzeige



**SCHIFFS-
AUSFLÜGE**

Welches Vergnügen darf's sein?
Ab Norderney, Norddeich und Greetsiel
zu den ostfriesischen Inseln und
Erlebnisfahrten zu den Seehundbänken
im Weltnaturerbe Wattenmeer

Partner

Nationalpark
Wattenmeer



CASSE-TOURS
CASSEN EILS & FRISIA TOURISTIK GMBH NORDERNEY

www.cassen-tours.de | Tel.: 04932 913-1313



**INSELBUS
NORDERNEY**

Ihr zuverlässiger Partner im ÖPNV,
im Linienverkehr auf der Insel,
für Transferfahrten von Vereinen,
Gesellschaften, etc. sowie für
An- und Abreisen von Reisegruppen

Zertifiziert mit dem **BLAUEN ENGEL**
- schützt Mensch und Umwelt

**PETER
TJADEN**
NAHVERKEHRS GMBH

www.inselbus-norderney.de | Tel.: 04932 913-1312