

## THE STORY BEHIND ...

# KNAPP

**Die steirische Knapp AG** zapft den Eigenkapitalmarkt an. Netto sollen rund 30 Mio. Euro ins Unternehmen fließen und das weitere Wachstum des Marktführers unterstützen.

„Wir sind heute bereits europäischer Marktführer im Bereich Lagerlogistik und Automation im Pharmagrosshandel und sind überzeugt, uns in ausgewählten Märkten mittel- bis langfristig auch als Marktführer in den Branchen Kosmetik, Optik, Bürobedarf und Lebensmittel positionieren zu können“, umreissen die Knapp-Vorstände die Investmentstory.

-> mehr auf den folgenden Seiten



## Inhalt

- **Seite 2**  
Die Geschäftsbereiche
- **Seite 3**  
Die Stärken
- **Seite 4**  
Die Investmentstory
- **Seite 5**  
Marktteilnehmer zur Aktie
- **Seite 6**  
Das Angebot

## EDITORIAL

### Solider Eisbrecher auf Wachstumskurs

Profitables Wachstum auf solider Basis - das verspricht die Knapp AG ihren künftigen Investoren. Das Unternehmen blickt auf mehr als 55 Jahre Erfahrung zurück, im europäischen Pharmagrosshandel hat sich Knapp in dieser Zeit als Marktführer etabliert. Die Belieferung und Servicierung weiterer Branchen wurde bereits erfolgreich in Angriff genommen, auch hier will man sich in den kommenden Jahren als Nr. 1 positionieren. Neben ei-

nem starken organischen Wachstum will Knapp die Konsolidierung in der Logistikbranche nutzen. Der jüngste Zukauf liegt erst wenige Wochen zurück, weitere Akquisitionschancen werden laufend sondiert. Bei der Finanzierung dieses Wachstums soll auf frisches Eigenkapital zurückgegriffen werden. Knapp ist damit ein Eisbrecher für den heimischen IPO-Markt. Im laufenden Jahr gab es noch keinen Neuzugang für die Wiener Börse.

THE STORY BEHIND  
KNAPP (ISIN AT0000A09ZQ9)

## TECHNOLOGIEFÜHRER AUS GRAZ



**Das Unternehmen** mit Sitz in Hart bei Graz hat ein weltweites Netzwerk aufgezogen und verfügt über 25 Niederlassungen und Vertretungen

Die steirische Knapp AG ist einer der führenden Anbieter für Komplettsysteme und Lösungen auf dem Gebiet der Lagerlogistik. Das Unternehmen entwickelt, produziert, installiert und unterstützt massgeschneiderte Systeme, die den Kunden die optimale Performance in ihren Lagerhäusern ermöglichen. „Unsere Mitbewerber sind entweder Systemhäuser oder Komponentenhersteller. Wir haben den Vorteil ein Systemhaus zu sein, das selbst die Komponenten herstellt“, sagte Knapp-Vorstand Eduard Wünscher bei der IPO-Presskonferenz.

Knapp hat für die Systeme und Dienstleistungen Abnehmer in der Pharmagrosshandels-, Lebensmittel-, Getränke-, Tabak-, Optik-, Büromaterial-, Versandhandel-, Logistik- und Medienbranche. Im Pharmagrosshandel ist das Unternehmen in Europa Marktführer, im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden knapp 50 Prozent des Umsatzes mit dieser Kundengruppe erwirtschaftet. Ausgehend von dem in diesem Bereich erworbenen Know-how wird gleichzeitig in andere Branchen expandiert, wobei Knapp in der Tabak-, Kosmetik- und Medienbranche bereits beachtliche Marktpositionen innehat. Auf die Kosmetikindustrie entfielen zuletzt rund 12 Prozent des Knapp-Umsatzes.

Westeuropa ist der wichtigste Markt aus geografischer Sicht. Auf diesen entfallen aktuell 80 Prozent der von Knapp installierten Lagerhausssysteme. Dazu kommen sieben Prozent in Nordamerika, sechs Prozent in Südamerika, sechs Pro-

zent in Osteuropa und ein Umsatzprozent im Rest der Welt. Grossbritannien ist der grösste regionale Absatzmarkt, gefolgt von Deutschland und den USA. Die Geschäftstätigkeit gliedert sich in die drei Bereiche Solutions, Integrated Projects sowie Service & Components.

### GESCHÄFTSBEREICHE

Solutions ist mit einem Umsatzanteil von rund 62 Prozent der grösste Geschäftsbereich. Unternehmen aus dem Pharmasektor sind dabei die wichtigste Kundengruppe für die Automations- und Logistiklösungen von Knapp. Projekte mit einem Volumen von bis zu acht Mio. Euro werden hier abgewickelt. Der Bereich Integrated Projects umfasst auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse individuell abgestimmte Lager- und Automationslösungen. Knapp agiert dabei als Generalunternehmer und ergänzt das Angebot bei Bedarf um Komponenten von Drittanbietern. Mit den Projekten, die sich durch Grösse und Komplexität auszeichnen, werden 25 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftet. Service & Components ist mit einem Umsatzanteil von 13 Prozent aktuell der kleinste, aber der profitabelste Bereich, so Wünscher und sein Vorstandskollege Karl Freudelsperger.

Rund 98 Prozent des Umsatzes gehen in den Export, bis dato hat Knapp bereits mehr als 900 Installationen in über 50 Ländern vorgenommen.

IM WEB: <http://www.knapp.com>

## DIE STÄRKEN VON KNAPP



**Knapp-Vorstände Karl Freudelsperger und Eduard Wünsch** leiten das Unternehmen bereits seit dem Jahr 1988

„Wir haben für unsere Unternehmensgruppe vier Stärken definiert“, sagen die Vorstände Eduard Wünsch und Karl Freudelsperger bei der Präsentation des Börseanwärters.

Knapp sieht sich als „Technologieführer und Marktgestalter“. Als technologiegetriebenes Unternehmen habe man in den vergangenen 50 Jahren umfangreiches Know-how auf dem Gebiet der Lagerlogistik gesammelt. Dieser Know-how-Vorsprung auf dem Gebiet der Elektronik, der Mechanik und des Softwaredesigns sei ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Das Produktangebot von Knapp unterscheide sich damit von jenem der Konkurrenten, die in einem höheren Ausmass von Marktkomponenten externer Zulieferer abhängig sind. „Wir entwickeln die Komponenten selbst und verwenden sie nur für unsere Kunden“, erklärt Wünsch.

### TREUE KUNDEN

Die führende Marktposition im europäischen Pharmagrosshandel ermögliche Knapp den Zutritt zu anderen wachsenden Bereichen der Lagerhauslogistikbranche. In den zentralen geografischen Märkten Deutschland, Grossbritannien, Spanien und Italien bewegte sich der Marktanteil von Knapp zuletzt zwischen 67 Prozent und 75 Prozent. „Wir hatten im letzten Jahr im Pharmageschäft Wachstumsraten von rund 16 Prozent und sehen den Zenit noch lange nicht erreicht“,

so die Vorstände. Eine weitere Stärke des Unternehmens liegt im lange bestehenden Stammkundenstock und der hohen Anzahl installierter Systeme. Die Kundenkartei liest sich dabei wie das „Who is who“ der Markenartikler-Welt. Die wichtigsten Kunden in den vergangenen drei Jahren, gemessen an den eingegangenen Bestellungen, waren der Kosmetikriese Avon, John Lewis Partnership und Alliance Healthcare. Weiters beliefert Knapp prominente Namen, wie etwa Coca-Cola, Wal-Mart, Tiffany & Co, L’Oreal und Würth. Der globale Kundenstock habe zwei positive Auswirkungen, erklären die Vorstände. Zum einen sind viele dieser Kunden internationale Konzerne, die in mehreren Regionen und Branchen tätig sind. Knapp befinde sich daher in einer guten Position für Folgeaufträge. Zum anderen haben sogenannte „Blue Chip“-Kunden positive Ausstrahlung auf den Ruf des Unternehmens, was wiederum bei der Akquirierung neuer Kunden und bei Neubestellungen hilft.

Und last but not least punktet das Unternehmen mit einem erfahrenen Managementteam. Die erste und zweite Managementebene hat im Durchschnitt mehr als 17 Jahre Erfahrung in der Lagerhauslogistik. Die beiden Vorstände leiten das Unternehmen zudem seit dem Jahr 1988 und halten vor dem Börsengang jeweils 13 Prozent am Unternehmen. Nach IPO werden beide - je nach Ausübung der Mehrzuteilungsoption - mit je sieben Prozent bzw. acht Prozent beteiligt sein.

# THE STORY BEHIND KNAPP (ISIN AT0000A09ZQ9)

## DIE INVESTMENTSTORY

Knapp hat sich zum Ziel gesetzt, die europäische Marktführerschaft im Pharmagrosshandel zu halten und Marktführer in der Kosmetik-, Optik-, Bürobedarf- und Lebensmittelbranche zu werden. Dabei sollen auch Akquisitionschancen genutzt werden, der jüngste Deal liegt erst wenige Wochen zurück. Mit Anfang Juni dieses Jahres hat Knapp 100% an der schwedischen Moving AB für knapp 10 Mio. Euro übernommen. „Damit konnten wir unsere Marktposition in Schweden und den nordischen Ländern weiter festigen“, erklären die beiden Vorstände. Gleichzeitig bilde die Akquisition die Basis für die weitere Marktbearbeitung in Skandinavien, Russland und dem Baltikum. Der 1969 gegründete Lagerlogistikspezialist zählt namhafte Unternehmen wie H&M, Toys R Us, Clas Ohlson oder Volvo zu seinen Kunden.

Weitere Zukäufe werden laufend sondiert. Für Knapp kommen dabei zum einen regionale Mitbewerber in Frage, bei denen die Knapp-Produkte eingesetzt werden können. Zum anderen ist man an Unternehmen interessiert, die selbst Komponenten erzeugen bzw. über spezielles Know-how, wie Softwarehäuser, verfügen. Im Durchschnitt sollen in den kommenden Jahren rund 10 Mio. Euro jährlich in eine Akquisition investiert werden. Die schwedische Moving erwirtschaftete im Vorjahr bei einem Umsatz von 31 Mio. Euro

ein EBITDA von 1,6 Mio. Euro. „Wir streben auch hier mittelfristig eine EBITDA-Marge von 11% an“, erklärt Eduard Wünschler.

Bei der Verstärkung des internationalen Profils von Knapp soll auch die Gründung weiterer Niederlassungen helfen. „Unsere grosse Stärke sind unsere Kunden, denn die nehmen uns mit in neue Märkte“, erklärt Vorstand Karl Freudelsperger. In Zukunft will sich Knapp sehr stark auf Osteuropa konzentrieren. „Wir planen Niederlassungen in Polen und Russland.“ Auch in China werde derzeit ein Büro eröffnet.

Knapp hat weiters den Fokus auf das Wachstum der Grossprojekte gerichtet, weil Aufträge in diesem Geschäftsfeld deutliche Umsatzsteigerungen versprechen. Der Umsatzanteil dieses Bereichs soll sich mittelfristig von 25 Prozent auf rund 33 Prozent erhöhen. Im Bereich Kundendienstleistung und Service plant Knapp eine Ausweitung des Netzwerks an internationalen Servicezentren.

### FINANZIELLE ZIELE

Die finanziellen Ziele inklusive Akquisitionen umreisst Knapp folgendermassen: Mittelfristig sollen ein Umsatzwachstum von 20 Prozent sowie eine EBITDA-Marge von elf Prozent erzielt werden. Als Dividende sollen jährlich 30 Prozent des Gewinns ausgeschüttet werden.



Mit der Übernahme von Moving kann Knapp in Skandinavien als Solution Provider anbieten

# THE STORY BEHIND KNAPP (ISIN AT00009ZQ9)

## ANALYSTEN ZUR KNAPP-AKTIE



**Analysten erwarten für Knapp ein starkes organisches Wachstum**

„Wir waren schon immer Pioniere“, sagt Knapp-Vorstand Eduard Wünscher zum Zeitpunkt des IPO. Knapp ist damit der erste Neuzugang für die Wiener Börse im laufenden Geschäftsjahr. „Die Märkte haben sich im Vergleich zum Jahresbeginn wieder erholt. Zudem findet im Logistikbereich die Konsolidierung jetzt statt. Daher müssen wir auch jetzt handeln“, erklärt er die Strategie. Der Vorteil dabei: Im aktuellen Umfeld können Zukäufe durchaus günstiger getätigt werden.

Das Geld für die Akquisitionen bzw. für die Unterstützung des Wachstums des bestehenden Geschäfts holt sich Knapp nun von der Börse. Das Unternehmen wird dabei von Unicredit als Leadmanager und Bookrunner und von RCB als Co-Leadmanager begleitet. Das Roadshow-Team absolviert in den kommenden Tagen Termine in den wichtigsten Finanzmetropolen Europas. So stehen Präsentationen in London, Paris, Zürich, Mailand, Stockholm und Frankfurt am Programm.

Analysten streichen in ihren Company Reports hervor, dass das starke organische Wachstum, mit dem Knapp bereits in der Vergangenheit punkten konnte, auch künftig anhalten sollte, unterstützt durch eine horizontale und geografische Expansion. Für das laufende Geschäftsjahr prognostizieren die Analysten von Unicredit ein Umsatzwachstum von 28% auf 250 Mio. Euro. Der jüngste Zukauf von Knapp, die schwedische Moving,

sollte dabei für rund die Hälfte des Umsatzpluses verantwortlich sein. Im Pharmagrosshandel sei weiteres Wachstum zu erwarten, was zum einen mit der steigenden Lebenserwartung und damit einhergehend einer steigenden Nachfrage nach Medikamenten zu tun hat, zum anderen mit einem höheren Anteil von Generika am Gesamtmarkt. Änderungen am Pharmamarkt, etwa durch Liberalisierung oder Dezentralisierung, würden zudem für ein verstärktes Interesse der Branche an effizienten Logistiklösungen sorgen. Die Analysten erwarten zudem von der Fokussierung auf weitere Branchen, wie Kosmetik, Optik und Lebensmittel, ein starkes Wachstumsmomentum.

### FÜHREND BEI F&E

Für das EBITDA prognostizieren die Analysten Wachstumsraten von 39 Prozent in 2008/09 und 32 Prozent in 2009/10, woraus eine EBITDA-Marge von 10,1 Prozent bzw. 11,8 Prozent resultieren sollte. Knapp lasse die Peer Group damit deutlich hinter sich. Auch bei Forschung & Entwicklung sei Knapp führend. Mit neun Prozent des Umsatzes investiere Knapp rund vier Mal so viel in diesen Bereich wie die Konkurrenz. „F&E und Innovation sind Schlüsselfaktoren“, heisst es dazu im Company Report der Unicredit.

Unter den Risikofaktoren führen Analysten die relativ hohe Abhängigkeit von einzelnen Kunden an, wobei sich laut Vorstand Karl Freudelsperger im Pharmagrosshandel der grösste Einzelauftrag einer Firmengruppe auf 15 Mio. Euro beläuft. Auch die steigenden Rohstoff- und Energiekosten habe man im Griff, so der Vorstand. Zum einen können höhere Materialkosten an die Kunden weitergegeben werden, zum anderen sei der Stahlanteil relativ gering.

### Knapp in Zahlen

Knapp hat im GJ 2007/08 einen Umsatz von 196,1 Mio. Euro erzielt und diesen damit innerhalb der letzten fünf Jahre verdoppelt. Im Jahr zuvor war ein Umsatz von 176,4 Mio. Euro erwirtschaftet worden, was auf Jahressicht einem Plus von 11,2 Prozent entspricht. Das EBITDA verbesserte sich um knapp 38 Prozent auf 18,2 Mio. Euro, woraus sich eine EBITDA-Marge von 9,3 Prozent errechnet. Das EBIT verbesserte sich im abgelaufenen Jahr um 45 Prozent auf 13,5 Mio. Euro.

# THE STORY BEHIND KNAPP (ISIN AT0000A09ZQ9)

## MANAGEMENT UND ANGEBOT



**Knapp-CEO** Eduard Wünsch



**Knapp-CTO** Karl Freudelsperger

### Das Angebot auf einen Blick

- **Angebot:** Bis zu 1.000.000 junge und bis zu 800.000 alte auf den Inhaber lautende Stückaktien
- **Greenshoe:** Bis zu 200.000 weitere alte auf den Inhaber lautende Stückaktien
- **Preisspanne:** 29 bis 37 Euro
- **Symbol:** KNAP
- **ISIN:** AT0000A09ZQ9
- **Angebotsfrist:** 23. Juni bis 3. Juli 2008
- **Dividendenberechtigung:** Voll dividendenberechtigt ab 1. April 2008
- **Erstnotiz:** 8. Juli 2008
- **Notierung:** Wr. Börse, Prime Market
- **Lead Manager, Bookrunner:** Unicredit
- **Co-Lead Manager:** RCB

### VORSTAND

Den Vorstand der Knapp AG bilden Eduard Wünsch als Chief Executive Officer (CEO) und Karl Freudelsperger als Technik-Vorstand (CTO). Beide sind seit den 1980er-Jahren als Geschäftsführer tätig. Den beiden Vorständen gelang es in den abgelaufenen zwanzig Jahren die Knapp Gruppe als eines der führenden Unternehmen im Bereich Lagerlogistik und Lagerautomation zu positionieren.

### AUFSICHTSRAT

Im neunköpfigen Aufsichtsrat sitzen sowohl Mitglieder der Eigentümerfamilie als auch höchst erfolgreiche Industrielle sowie Entsandte des Betriebsrats. Vorsitzender des Gremiums ist Herbert Knapp, sein Stellvertreter ist Günter Knapp. Zudem gehören dem Aufsichtsrat Willi Dörfinger, Helmut Grienschgl, Wolfgang Leitner, Gunter Nitsche sowie die Betriebsräte Roland Graf, Wolfgang Silly und Helga Stocker an.

### IMPRESSUM

**Medieneigentümer/Herausgeber:**  
Styria Börse Express GmbH  
Berggasse 7/7, A-1090 Wien  
**Redaktionelle Leitung:**  
Mag. Manfred Kainz  
manfred.kainz@boerse-express.com  
**Layout/Grafik/Produktion:**  
Dagmar Cettl  
dagmar.cettl@boerse-express.com  
**Vollständiges Impressum unter**  
<http://www.boerse-express.com>