

04.07.16

„Für 2016 sind wir sehr optimistisch, das profitable Wachstum fortzusetzen“, Kamil Kowalewski, CFO, VST Building Technologies AG

Die VST Building Technologies AG hat vor einigen Tagen die Zahlen für 2015 bekannt gegeben. Nachdem 2014 noch ein Verlust verbucht werden musste, hat die Gesellschaft das Geschäftsjahr 2015 mit einem Gewinn nach Steuern von 4,6 Mio. Euro abgeschlossen. Auch für das laufende Jahr ist CFO Kamil Kowalewski optimistisch, das profitable Wachstum fortsetzen zu können, wie er im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert.

BOND MAGAZINE: Welche Vorteile bietet Ihre Technologie gegenüber alternativen/klassischen Bauweisen?

Kowalewski: Unsere patentierte Bautechnologie ist herkömmlicher Bauweise klar überlegen. VST-Technologie spart Zeit und Kosten auf der Baustelle, denn die Baukomponenten werden den individuellen Kundenwünschen entsprechend im VST-Werk in Nitra auf Maß vorgefertigt und dann just in time zur Baustelle transportiert. Dort müssen dann nur noch die Endmontage und das Ausbetonieren erfolgen. Ganz konkret heißt das eine aufgeräumte Baustelle mit weniger Material vor Ort und auch weniger Personal. Die Bauzeit verringert sich somit deutlich, bis zur Hälfte der herkömmlichen Baumaßnahmen, und auch die Gesamtkosten werden signifikant gesenkt. Zudem erfüllt unsere Technologie natürlich modernste Anforderungen an Energieeffizienz und ist passivhauszertifiziert.

BOND MAGAZINE: Weshalb ist VST trotz dieser Vorteile noch immer so klein?

Kowalewski: Eine neue Technologie muss erst bekannt werden und sich am Markt durchsetzen. Dadurch, dass wir nun mit großen internationalen Baukonzernen vertraglich fixiert zusammenarbeiten, sind wir hierbei einen riesigen Schritt weiter gekommen. Das öffnet Türen und schafft Vertrauen. Entsprechend arbeiten wir daran, größer zu werden und sind in 2015 weiter profitabel gewachsen. Wir konzentrieren uns dabei ganz auf die Produktion, Lieferung und Montage unserer Bauelemente, auf das Rohbaugeschäft, das Engineering sowie den Verkauf von Werksanlagen. Und die erfreuliche Entwicklung in 2015 hat gezeigt, dass dies der richtige Weg ist.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie die aktuelle Geschäftsentwicklung.

Kowalewski: Wir haben in 2015 einen Gewinn von 4,6 Mio. Euro erzielt. Im operativen Bereich, beim EBIT, liegen wir bei rund 6 Mio. Euro. Im Vorjahr hatten wir durch das Generalunternehmer-Geschäft, das wir inzwischen vollständig aufgegeben haben, deutliche Verluste stemmen müssen. Unser Eigenkapital summiert sich auf 8,6 Mio. Euro nach 3,9 Mio. Euro zum Ende 2014. Damit kommen wir auf eine Eigenkapitalquote von rund 34% nach 12% ein Jahr zuvor.

BOND MAGAZINE: Sie erzielen einen nennenswerten Anteil Ihres Umsatzes in Schweden. Weshalb sind Sie in Schweden so stark bzw. in anderen Regionen so schwach?

Kowalewski: Schweden ist mit Abstand ein Schwergewicht unseres geografischen Fokus. Wir sind dort seit vielen Jahren und sehr erfolgreich aktiv und profitieren von starken Partnerschaften wie mit dem Bauriesen Skanska, der in 2013 einen Rahmenvertrag mit unserer Konzerntochter VST Nordic abgeschlossen hat. Dabei hat sich Skanska verpflichtet, mindestens 40% der Wohnungsbauprojekte im Großraum Stockholm mit unseren Baukomponenten umzusetzen. Das macht sich natürlich positiv in unseren Büchern und bei unserer Marktposition dort bemerkbar. Dies ist für uns ganz klar ein großer Pluspunkt. Aber auch andere Firmen wie Thomas Betong, ebenfalls einer der größten Baufirmen Schwedens, arbeiten eng mit uns zusammen. Wir haben mittlerweile eine führende Marktposition im Bereich Wohnungsbau in Stockholm erreicht. Aber auch in Deutschland haben wir in 2015 Aufträge in Millionenhöhe erhalten und bauen unser Kerngeschäft auch in den Beneluxländern weiter aus.

BOND MAGAZINE: Welche Aufträge haben Sie in der Pipeline und welchen Ausblick können Sie uns geben?

Kowalewski: Unsere Pipeline ist gut gefüllt und wird ständig erweitert. Wir liegen momentan bei einem Volumen von rund 24 Mio. Euro, das sind ausschließlich vertraglich fixierte Projekte. Dazu gehören natürlich Projekte in unseren Kernmärkten Schweden und Deutschland aber auch Projekte wie zum Beispiel in Belgien, den Niederlanden und Österreich. Für 2016 sind wir sehr optimistisch, das profitable Wachstum fortzusetzen. Abgesehen von unserer innovativen Technologie bieten die Partnerschaften mit Skanska und Thomas Betong in Schweden weiteres großes Potenzial.

BOND MAGAZINE: Ihre Anleihe läuft noch bis 1. Oktober 2019. Welches Volumen steht noch aus und wie wollen Sie die Anleihe zurückbezahlen?

Kowalewski: Wir haben in 2015 die Passivseite unserer Bilanz weiter optimiert und auch das ausstehende Volumen unserer Anleihe auf nunmehr rund 6,1 Mio. Euro reduziert. Um dies zu erreichen, haben wir teilweise Verpflichtungen aus der Anleihe in andere Finanzierungsformen überführt, beispielsweise in eine niedriger verzinsten Pflichtwandelanleihe mit Eigenkapital ersetzenden Charakter. Ende 2014, also ein Jahr zuvor, lagen wir bei einem platzierten Volumen von 7,5 Mio. Euro. Die Rückzahlung unserer Anleihe im Jahr 2019 ist für uns selbstverständlich. Für uns stehen dafür verschiedene Möglichkeiten offen, wir arbeiten ja profitabel und das noch ausstehende Volumen ist auch sehr überschaubar.

Das Interview führte Christian Schiffmacher, www.fixed-income.org