



„Unsere Pipeline hat ein Gesamtvolumen von rund 39 Mio. Euro“

Kamil Kowalewski, CFO, VST BUILDING TECHNOLOGIES AG

Interview

Die VST BUILDING TECHNOLOGIES AG hat in den vergangenen Monaten einige Großaufträge erhalten, die zu einer deutlichen Umsatzsteigerung führen sollten. Im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert CFO Kamil Kowalewski die Hintergründe.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie die VST Bautechnik.

Kowalewski: Unser Schwerpunkt ist der Bereich moderne Bautechnologie für den Hochbau, die hauptsächlich im Wohnungsbau eingesetzt wird. Wir haben eine Technologie entwickelt und patentieren lassen, die eine Innovation in der Baubranche darstellt und die automatisierte Produktion von Bauelementen ermöglicht. Das heißt, alle tragenden Teile eines Baus werden von uns den individuellen Kundenwünschen entsprechend, sozusagen auf Maß, in unserem eigenen Werk im slowakischen Nitra vorgefertigt und dann zur Baustelle transportiert. Dort erfolgt dann die Endmontage. Dadurch sprechen wir von einer echten „off-site-construction“. Unser patentiertes Verbundschalungssystem ist eine Art Maßanzug für den Bauherrn und basiert auf dem Prinzip der verlorenen Schalung, also eine formgebende Schalung aus zementgebundenen Flachpressplatten, die im Bauwerk verbleibt.

BOND MAGAZINE: Welche Vorteile bietet Ihre Bautechnik?

Kowalewski: Im Vergleich zur herkömmlichen Bauweise verfügt unsere Technologie über erhebliche ökonomische und ökologische Vorteile. Das hängt vor allem mit der beschriebenen industriellen Vorfertigung sämtlicher Bauelemente in unserem Werk

zusammen. Dadurch ist die Produktionskapazität einfach deutlich höher und wir gewährleisten höchste Präzision. Und durch unsere Technologie verringert sich die Bauzeit um bis zu 50%, wobei die Gesamtkosten signifikant gesenkt werden. Die Arbeiten auf der Baustelle beschränken sich auf das Montieren, Bewehren und Ausbetonieren der Bauelemente. Durch die Produktion im Werk und die Anlieferung der Bauelemente „just in time“ kommt es sozusagen zu einer aufgeräumten Baustelle mit weniger Material direkt vor Ort und auch weniger Personal. Dadurch wird die Sicherheit deutlich erhöht. Durch das niedrige Gewicht unserer Bauelemente werden auch die Transport- und Montagekosten reduziert. Auch verfügen unsere Komponenten über überlegene bauphysikalische Eigenschaften, wie zum Beispiel eine nahezu gleichbleibende Oberflächentemperatur, einen sehr guten Schallschutz und absolute Schimmelfreiheit. Ein ganz wichtiger Punkt ist auch, dass wir mit der Passivhauszertifizierung modernste Anforderungen an Energieeffizienz erfüllen. Laut EU-Richtlinie müssen alle Neubauten ab dem Jahr 2020 gemäß der Passivhausbauweise erfolgen.

BOND MAGAZINE: Welche Leistungen bieten Sie konkret – liefern Sie die Schalungssysteme oder übernehmen Sie den kompletten Bau?

Kowalewski: Wir bieten Lösungen, die individuell auf den Kunden zugeschnitten sind. Das heißt, wir übernehmen sowohl die Produktion und Lieferung der Bauelemente und fungieren bei ausgewählten Projekten auch als Generalunternehmer und übernehmen die gesamte Steuerung des Projektes – angefangen von der Planung einschließlich der Ingenieurleistungen, der Ko-

ordinierung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe. Damit gewährleisten wir eine flexible, auf den jeweiligen Kundenwunsch abgestimmte und passgenaue Lösung.

BOND MAGAZINE: Sie haben kürzlich einen weiteren Großauftrag von Skanska erhalten. Was umfasst der Auftrag?

Kowalewski: Dies ist bereits der zweite Großauftrag aus dem Rahmenvertrag mit Skanska. Dies zeigt noch einmal, welches Potenzial diese Zusammenarbeit mit dem schwedischen Bauriesen, einem der größten und finanzstärksten Bauunternehmen in Europa, hat. Auch stehen wir bereits in fortgeschrittenen Verhandlungen über weitere Projekte in Stockholm. Der neue Auftrag hat ein Volumen von rund 2 Mio. Euro und sieht vor, dass wir mehr als 27.000 Quadratmeter Wände für ein Wohnbauprojekt in Stockholm produzieren und liefern. Es ist ein mehrgeschossiges Wohnhaus mit insgesamt 177 Wohnungen und 13 Gewerbeeinheiten geplant. Die ersten Bauelemente dafür werden wir voraussichtlich im August 2014 produzieren. Ertragswirksam für uns wird dieses Projekt bereits zu rund 25% in 2014 und die restlichen 75% dann in 2015.

BOND MAGAZINE: Was umfasst Ihre Kooperation mit EYEMAXX?

Kowalewski: EYEMAXX ist ein erfahrener Projektentwickler mit einem breiten Netzwerk. Wir prüfen momentan gemeinsame Projekte im Bereich Pflege- und Wohnimmobilien in Deutschland, wobei wir die Produktion der Bauelemente übernehmen und für den Rohbau zuständig sind. Damit kombinieren wir die Expertise von EYEMAXX in der Projektentwicklung mit unserer innovativen Bautechnologie. Das ver-

schaft eine sehr gute Wettbewerbsposition in einem Markt, der erheblich wachsen dürfte. Dies belegen die Prognosen für den Bedarf an Pflege- und Wohnimmobilien in Deutschland in den kommenden 10 bis 15 Jahren.

BOND MAGAZINE: Wie hoch ist Ihr Auftragsbestand und wann wird dieser umsatzwirksam?

Kowalewski: Wir sind gerade dabei, die Finanzzahlen für 2013 zu finalisieren. Der Jahresabschluss wird bis Ende Juni veröffentlicht. Ich kann aber vorwegnehmen, dass wir eine steigende Nachfrage vor allem aus unseren Kernmärkten Schweden und Deutschland verzeichnen. In den vergangenen Monaten haben wir etliche neue Aufträge gewinnen können, bei der Mehrzahl übernehmen wir die komplette Projektsteuerung. So auch beim größten Auftrag unserer Unternehmensgeschichte in Neunkirchen in Deutschland mit einem Volumen von ca. 10 Mio. Euro, bei dem wir als Generalunternehmer bis Mitte 2015 eine Se-

niorenresidenz errichten. Aber auch die Großaufträge aus dem Skanska-Rahmenvertrag gehören dazu. Unsere Pipeline hat mittlerweile ein Gesamtvolumen von rund 39 Mio. Euro. Davon beläuft sich das Volumen der bereits vertraglich gesicherten Projekte, die in 2014 umgesetzt werden, auf rund 25 Mio. Euro. Zum Teil werden diese Aufträge bereits in 2014 umsatz- und ertragswirksam.

BOND MAGAZINE: Ist dabei mit einem Gewinnanstieg in ähnlicher Höhe zu rechnen?

Kowalewski: Ich kann noch keine konkreten Zahlen nennen. Bei der Ergebnisentwicklung ist aber zu bedenken, dass wir in 2013 einen erheblichen Aufwand durch die Entwicklung unserer automatisierten Produktionsanlage zu stemmen hatten. Dieser stellt künftig aber keine Ergebnisbelastung mehr dar und wir haben uns dadurch einen deutlichen Wettbewerbsvorteil verschafft. Auch haben wir in die Weiterentwicklung unserer Technologie investiert, um auch hier

unseren Vorsprung zu sichern. Ich bin mir sicher, dass sich unsere prall gefüllte Projektpipeline und die gute Auftragslage ebenfalls positiv auf unsere Ergebnisentwicklung der kommenden Jahre auswirken werden.

BOND MAGAZINE: Welche Perspektiven sehen Sie mittelfristig? Welcher Umsatz ist im Oktober 2019, dem Laufzeitende Ihrer Anleihe, zu erwarten?

Kowalewski: Die VST verfügt als führender Anbieter von Technologielösungen für den Hochbau über hervorragende Zukunftsperspektiven. Dazu gehört unsere starke Basis durch unsere innovative, patentierte Technologie, unsere langjährige Erfahrung und Expertise sowie durch unser breites Netzwerk. So sind wir sehr optimistisch für die künftige Geschäftsentwicklung und erwarten eine Steigerung sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis in den kommenden Jahren. Dazu tragen auch die umfangreiche Pipeline mit großvolumigen Projekten und starke Partnerschaften wie zum Beispiel mit Skanska bei. An dieser Stelle möchte ich auf die Analyse von SRC Research hinweisen, die detaillierte Prognosen für die kommenden Geschäftsjahre enthält. Die Analysten rechnen mit einem Umsatzwachstum auf rund 47 Mio. Euro in 2015 und auf 54 Mio. Euro in 2016. Im Vergleich zum erzielten Umsatz in 2012 von ca. 13 Mio. Euro wäre dies eine Steigerung um mehr als das Dreieinhalbfache in 2015 bzw. mehr als das Vierfache in 2016.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Der Text wurde gekürzt. Das vollständige Interview kann unter www.fixed-income.org nachgelesen werden.

