

Diese Meldung kann unter <http://www.presseportal.de/pm/75361/1677085/aktien-meldungen-de-unsere-aktionaeere-duerfen-auch-in-den-kommenden-jahren-mit-steigenden-umsaetzen> abgerufen werden.



aktien-meldungen.de: "Unsere Aktionäre dürfen auch in den kommenden Jahren mit steigenden Umsätzen rechnen" - Helma Eigenheimbau-CFO Gerrit Janssen im Interview

06.09.2010 - 16:12 Uhr, Equity Analyst Ltd.

Hamburg (ots) - Die Helma Eigenheimbau AG (ISIN: DE000A0EQ578 / WKN: A0EQ57) mit Sitz in Lehrte ist ein führendes Unternehmen im Bereich individuelle Massivhäuser und deckt ein breites Spektrum an Baudienstleistungen ab. Neben einer breit gestreuten Palette an Ein- und Zweifamilienhäusern, bietet die Gesellschaft auch Energiesparhäuser sowie über die Tochtergesellschaft HELMA Wohnungsbau den Kauf von Haus und Grundstück als Einheit an. Im Interview mit a|m spricht der Finanzvorstand Gerrit Janssen über die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Wachstumsaussichten sowie die jüngst vermeldete Übernahme des Finanzierungsvermittlers Hausbau Finanz GmbH.

a|m: Herr Janssen, am 02.09.2010 hat Helma den Erwerb der Hausbau Finanz GmbH zu einem auf den ersten Blick moderaten Kaufpreis von EUR 250 Tsd. bekannt gegeben. Neben der strategischen Bedeutung, welchen Umsatz- und Ergebniseffekt erwarten Sie aus der Akquisition?

Gerrit Janssen: Wir gehen davon aus, dass die Hausbau Finanz GmbH nach einer zügigen Integration in die HELMA-Gruppe bereits im Geschäftsjahr 2011 ein Darlehensvolumen von EUR 35-50 Mio. vermitteln wird. Mittelfristig dürfte dieses bei deutlich über EUR 60 Mio. liegen. Bei Erreichung dieser Volumina wäre die Hausbau Finanz GmbH von Beginn an profitabel und würde mittelfristig positive Ergebnisbeiträge von EUR 100-200 Tsd. pro Jahr zum Konzernergebnis von HELMA beisteuern. Zum Vergleich: Die Kampa Hausbau-Finanz GmbH hat mit nahezu identischem Geschäftsmodell im Jahr 2008 Darlehen von über EUR 80 Mio. vermittelt. Auch wenn alleine die mittelfristig erwarteten Ergebnisbeiträge der Hausbau Finanz GmbH die getätigten Investitionen rechtfertigten, verfolgen wir mit der Übernahme insbesondere strategische Ziele. So runden wir mit einem konzerneigenen Finanzierungsvermittler unser Dienstleistungsportfolio im Eigenheimbau-Sektor optimal ab, da wir unseren Bauherren ab sofort auch maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte für unsere individuellen Massivhäuser anbieten können. Durch den Einsatz führender Handelsplattformen für Baufinanzierungen und die langjährigen Verbindungen zu namhaften Bankpartnern werden unsere Kunden somit von Topkonditionen und schnellen Kreditentscheidungen profitieren. Wir sind davon überzeugt, dass sich der Einsatz eines eigenen Finanzierungsvermittlers auch positiv auf den Hausverkauf auswirken und somit einen wichtigen Beitrag zum weiteren Wachstum unseres Kerngeschäfts leisten wird.

a|m: Auch im operativen Geschäft scheint es derzeit wieder gut zu laufen. Für das erste Halbjahr wurde ein Auftragseingang von knapp EUR 50 Mio. vermeldet, ein Plus von 8% gegenüber dem Vorjahr. Worauf führen Sie die positive Geschäftsentwicklung zurück?

Gerrit Janssen: Die positive Vertriebsentwicklung der vergangenen Jahre, in denen wir unseren Marktanteil mehr als verdoppeln konnten, hat eine Vielzahl von Ursachen. Zu diesen gehören u. a. die weiterhin zunehmende Etablierung der neueren Standorte, die attraktive Produktpalette in Verbindung mit der hohen Expertise im Bereich energieeffizienter Bauweisen, die fortlaufende qualitative Stärkung unseres Vertriebsteams sowie die Ausweitung des margenstarken Bauträgergeschäfts.

a|m: Welche Faktoren neben dem aktuell extrem niedrigen Zinsumfeld sind für Sie die wichtigsten Gründe für den anhaltenden "Run" auf Immobilien und wo sehen Sie hier weitere Chancen speziell für Anbieter von Massivhäusern?

Gerrit Janssen: Von einem "Run" für den Markt von Ein- und Zweifamilienhäusern zu sprechen, wäre sicherlich verfrüht. Jedoch ist nach den marktseitigen Rückgängen der vergangenen Jahre nun wieder mit einem moderaten Marktwachstum zu rechnen. Neben den aktuell ausgezeichneten Baugeldkonditionen und dem hohen Stellenwert der selbstbewohnten Immobilie als Altersvorsorge ist es vor allem der Trend zum Leben in den Zentren, der die Neubautätigkeit in den Metropolregionen Deutschlands fördert. Diesem Trend haben wir mit der Auswahl unserer Musterhausstandorte entsprechende Rechnung getragen, so dass wir von diesen wachstumsstarken Regionen überproportional profitieren.

a|m: Im Frühjahr 2010 gaben Sie ein Umsatzziel von EUR 80 Mio. für 2010 und EUR 90 Mio. für 2011 an. Wie zuversichtlich sind Sie bezüglich dieser Guidance und können sie auch eine

Aussage zur Profitabilität treffen?

Gerrit Janssen: Unser Umsatzziel von EUR 80 Mio. hat mit dem höchsten Auftragsbestand in der Unternehmensgeschichte eine sehr solide Basis. Unter Berücksichtigung des extrem langen Winters in 2010, welcher im ersten Quartal kaum Bautätigkeiten im Außenbereich zuließ, sind wir mit den aktuell erreichten Baufortschritten sehr zufrieden. Wir sind daher äußerst zuversichtlich, im laufenden Geschäftsjahr das Umsatzziel von EUR 80 Mio., welches eine Steigerung um rund 30 Prozent bedeutet, trotz der witterungsbedingten Einschränkungen mindestens zu erreichen. Im gleichen Zuge rechnen wir in 2010 nahezu mit einer Verdreifachung des Konzern-EBIT auf EUR 3,0 Mio. Für 2011 haben wir noch keine offizielle Umsatz- und Ergebnis-Guidance herausgegeben. Jedoch haben wir ein zweistelliges Vertriebswachstum für 2010 avisiert. Da die weit überwiegende Zahl der in 2010 verkauften Häuser im Geschäftsjahr 2011 umsatzwirksam wird, können Sie davon ausgehen, dass wir den von Ihnen genannten Umsatzwert von ca. EUR 90 Mio. in 2011 übertreffen dürften. Hiermit würde auch eine weitere Verbesserung der Ergebniskennziffern u. a. aufgrund von erzielten Skaleneffekten einhergehen.

a|m: Die Helma AG hat in den vergangenen Jahren zahlreiche neue Musterhäuser nahezu im gesamten Bundesgebiet eröffnet. Neben der stärkeren regionalen Expansion des Unternehmens, welche zusätzlichen Wachstumsimpulse sehen Sie langfristig für die Aktionäre der Helma AG?

Gerrit Janssen: Wir haben im Zuge der bundesweiten Expansion verglichen mit dem Jahr 2005 die Zahl unserer Musterhäuser von 15 auf 37 erhöht und damit u. a. den Eintritt in wachstumsstarke Gebiete wie Bayern und Baden Württemberg gefunden. Die vollzogene Expansion ist für uns der zentrale Wachstumspfeiler, von dem wir uns auch zukünftig deutliche Zuwachsraten versprechen. Daneben liefert die Ausweitung des Bauträgergeschäfts, welches wir durch unsere Tochtergesellschaft HELMA Wohnungsbau abwickeln, signifikante Wachstumspotenziale. Allein im diesen Jahr werden sich die Umsatzerlöse bei unserer Tochtergesellschaft auf ca. EUR 12 Mio. verdoppeln. Durch die zuletzt gemeldeten Arealkäufe ist für die Folgejahre bereits ein Umsatzniveau von EUR 15-20 Mio. bei der HELMA Wohnungsbau möglich. Dabei beschränkt sich das Bauträgergeschäft aktuell fast ausschließlich auf den Berliner Raum. Mittelfristig planen wir, dieses margenstarke Geschäft auch verstärkt in Regionen wie Hamburg, Hannover, Frankfurt und Luxemburg umzusetzen. Unsere Aktionäre dürfen also auch in den kommenden Jahren mit steigenden Umsätzen rechnen.

a|m: Herr Janssen, wir bedanken uns bei Ihnen für das Interview.

+++ Weitere Interviews, Nachrichten und Empfehlungen finden Sie im Internet unter www.aktien-meldungen.de +++

Pressekontakt:

Equity Analyst Ltd.
Trostbrücke 1 (Laeiszhof)
20457 Hamburg
Tel. 040/41 11 13 7-78

Originaltext:

Equity Analyst Ltd.

Pressemappe:

<http://www.presseportal.de/pm/75361/equity-analyst-ltd>

Pressemappe als RSS:

http://presseportal.de/rss/pm_75361.rss2