

**„Wir spüren keine Zurückhaltung institutioneller Investoren“  
 Interview mit Felix Krekel, Vorstand, DESIGN Bau AG**

*Die DESIGN Bau AG meldete am 2. Januar die bislang größte Transaktion der Firmengeschichte. Die DESIGN Bau BV GmbH & Co KG, an der die DESIGN Bau AG mit 50% beteiligt ist, hatte ein Neubaugebiet in Hamburg-Winterhude vollständig an den AIG-Konzern verkauft, was zu einem Gewinnsprung bei DESIGN Bau führt. Im Interview mit dem Real Estate Magazin erläutert Vorstand Felix Krekel die Hintergründe und zeigt die aktuellen Projekte auf.*

**Real Estate Magazin:** Sie haben das neue Jahr hervorragend begonnen und gleich am Morgen des 2. Januar die bislang größte Transaktion der Firmengeschichte gemeldet. Entsprechend wurde die EBIT-Prognose für das Geschäftsjahr 2007/08 (Ende Februar) von 8 Mio. Euro auf 13 Mio. Euro erhöht. Bitte erläutern Sie kurz die Hintergründe der Transaktion.

**Krekel:** Hier müssen wir etwas richtigstellen: Wir haben die Prognose für das EBT von 8 auf 13 Mio. Euro angehoben, und nicht die EBIT-Prognose. Das ist insofern wichtig, als die DESIGN Bau AG aufgrund ihrer schlanken und fokussierten Aufstellung nicht als Konzern behandelt werden kann. Deshalb können wir auch nicht die Projektgesellschaft konsolidieren, aus der heraus das erwähnte Projekt in Hamburg-Winterhude veräußert wurde. Damit wurde zwar der Verkauf des Grundstücks von der DESIGN Bau AG an die DESIGN Bau BV GmbH & Co KG im vergangenen Geschäftsjahr umsatzwirksam, der Anfang Januar erfolgte Verkauf hingegen nicht. Genau umgekehrt gestalten sich die Auswirkungen auf unsere GuV. So wurde das Projekt letztes Jahr ohne nennenswerte Marge an die DESIGN Bau BV GmbH & Co KG veräußert. Die am 2. Januar gemeldete Transaktion wird aber zu einer deutlichen Zuschreibung beim Wertansatz unserer 50%igen Beteiligung führen und damit einen erheblichen Beitrag zum Gesamtergebnis der DESIGN Bau AG leisten. Zu den Hintergründen der Transaktion können wir sagen, dass wir als Grundstückseigentümer immer die Option hatten, das Projekt auf eigene Rechnung durchzuführen oder aber weiterzuveräußern. Da gilt es dann abzuwägen zwischen weiterem Ergebnispotenzial und den Risiken und Opportunitätskosten, die man dafür übernehmen müsste. Wenn Ihnen in dieser Situation ein Angebot angetragen wird, das Sie kaum ablehnen können, dann muss man sich unter kaufmännischen Aspekten auch einmal von einem solchen Leuchtturmprojekt trennen. Ein Verkauf wäre übrigens nicht ohne die Zustimmung unseres Partners, der Bau Verein zu Hamburg AG, möglich gewesen. Diese Gesellschaft verfügt ja nachweislich über umfangreiche Erfahrung in der Entwicklung derartiger Projekte, und insofern kann deren Zustimmung auch als Indiz dafür gewertet werden, dass die Entscheidung aus Sicht erfahrener Experten nur so ausfallen konnte. Nur dass kein falscher Eindruck entsteht: wir haben hier kein Grundstück angekauft und ein Jahr später einfach weiterveräußert. An diesem Projekt wurde mit Hochdruck gearbeitet, und wir haben dort Baufreiheit geschaffen, Straßen und Versorgungsleitungen wurden im Rahmen der Erschließung angelegt und nicht zuletzt auch einreichungsfähige Bauanträge erarbeitet.

**Real Estate Magazin:** Wie hoch ist der Ergebnisbetrag dieser Transaktion?

**Krekel:** Dazu haben wir keine detaillierten Angaben veröffentlicht. Sie können aber davon ausgehen, dass der Verkaufspreis deutlich über 70 Mio. Euro lag und der DESIGN Bau AG ein Gewinn von mehr als 10 Mio. Euro zufließen wird.

**Real Estate Magazin:** Und wie werden die Aktionäre von dieser Entwicklung profitieren – Stichwort Dividende?

**Krekel:** Wir schließen unsere Bücher für das Geschäftsjahr 2007/2008 erst am 29. Februar. Ich bitte Sie deshalb um Verständnis, dass ich zur Dividende heute noch nichts sagen möchte. Aber ein Vorteil für unsere Aktionäre steht in jedem Fall schon fest: Mit einem minimalen Projekt-Eigenkapitaleinsatz ist es uns gelungen, die Kapitalbasis der DESIGN Bau AG ohne Verwässerung nochmals deutlich zu verstärken. In Zeiten versiegender Liquidität fühlen wir uns mit einer erwarteten Cash Position per Jahresende 2008 von mindestens 16 Mio. Euro, wie sie unserem aktuellen Planungsstand entspricht, sehr gut positioniert – zumal gerade in solchen Marktphasen mitunter auch Angebote auf den Tisch kommen, bei denen man schnell zugreifen können sollte.

**Real Estate Magazin:** Wir hatten bereits mehrfach in unserem Magazin darauf hingewiesen, dass der Verkauf der DESIGN Bau BV Hamburg GmbH & Co. KG zu einem Gewinnsprung führen würde. Jetzt stellen wir uns die Frage: Was kommt danach?

**Krekel:** Nach dem Verkauf in Hamburg–Winterhude können wir uns wieder vollständig auf unser Kerngeschäft konzentrieren. Und hier wachsen wir sehr stark, wenngleich die Umsätze dies aufgrund unserer Nicht-Konzernerneigung auf den ersten Blick nicht widerspiegeln werden. Für das Ende Februar zu Ende gehende Geschäftsjahr werden wir im Kerngeschäft ein Wachstum von weit mehr als 100% ausweisen können. Und Dank unseres Grundstücksbestandes sind die Grundlagen für weiteres Wachstums gelegt.

**Real Estate Magazin:** Wie weit sind die Projekte in Berlin Ahrensfelde und in Teltow vorangeschritten?

**Krekel:** In Teltow haben wir den 1. Bauabschnitt inzwischen fertig gestellt und die letzten Einheiten gerade übergeben. Der Vermietungsstand liegt beinahe bei 100%. Im 2. Bauabschnitt werden wir zum Ende des Geschäftsjahres einen Fertigstellungsgrad von etwa 30 % erreicht haben. Der Vertriebsstart erfolgte vor 14 Tagen mit sehr großer Resonanz. Die Einheiten variieren hier mit Größen von knapp 60 bis 153 qm im Gegensatz zum 1. Bauabschnitt sehr stark. Und aufgrund dieser größeren Angebotspalette sprechen wir hier ein noch breiteres Nachfragerspektrum an. Für die Bauabschnitte 3 und 4 haben wir in der Zwischenzeit Baurecht erlangt, so dass wir dort nach Abwicklung des 2. Bauabschnittes ohne Verzögerung weiterarbeiten können. Das Areal in Berlin-Ahrensfelde haben wir erst Mitte Dezember erworben. Hier können wir noch nicht in der Verkaufsphase sein, doch die Vorarbeiten sind in vollem Gange.

**Real Estate Magazin:** Die Neubautätigkeit in Deutschland sowie die private Nachfrage sind relativ schwach. Werden Sie sich künftig noch stärker auf institutionelle Käufer konzentrieren?

**Krekel:** Wie Sie richtig sagen, die Wohnungsneubautätigkeit in Deutschland ist alles andere als hoch. Gerade weil wir nicht länger sehenden Auges in einem schrumpfenden Markt verhaftet sein wollten, haben wir ja in Kooperation mit Alt & Kelber unser „Mieten oder Kaufen“-Produkt entwickelt und damit ein bisher nicht existentes Marktsegment geschaffen und erschlossen: Das Eigenheim zur Miete. Und hierzu bedarf es eines institutionellen Käufers.

**Real Estate Magazin:** Bleibt damit Ihr Geschäftsverlauf weiterhin recht großen Schwankungen unterworfen, wenn Sie sich auf wenige große Transaktionen konzentrieren?

**Krekel:** Das Selbstnutzergeschäft war ja auch durchaus zyklisch. Denken Sie nur an das Jahresendgeschäft zu Zeiten der Eigenheimzulage. Und wenn das Gespräch auf deren Wegfall kommt, so sprechen wir über nachhaltige Auswirkungen. Sicherlich werden die Verkaufszahlen, die wir ja quartalsweise bekanntgeben, das Projektgeschäft in seiner Konsequenz widerspiegeln. Der Bauprozess als solcher gestaltet sich hingegen deutlich kontinuierlicher. Und als nach IFRS bilanzierendes Unternehmen ermitteln wir unser Zahlenwerk nach der sogenannten Percentage-of-Completion-Methode, also in Abhängigkeit vom Baufortschritt.

**Real Estate Magazin:** Spüren Sie aktuell eine Zurückhaltung institutioneller Investoren?

**Krekel:** Aktuell haben wir ja mit dem „Bornstedter Feld“ in Potsdam nur ein Projekt in der Vermarktung an institutionelle Investoren. Und dort spüren wir keine Zurückhaltung. Investoren, die einen extrem hohen Leverage gefahren haben, finden Sie in diesem Marktumfeld jedoch heute nicht mehr.

**Real Estate Magazin:** Einige Marktteilnehmer sind sich auch nicht ganz sicher, ob man Sie mit Bauunternehmen oder mit Projektentwicklern vergleichen sollte. Bauunternehmen werden am Kapitalmarkt deutlich höher bewertet als Projektentwickler. Wen sehen Sie als Ihre Peer Group?

**Krekel:** Ganz klar, wir haben keine Mitarbeiter im Baubereich auf der Gehaltsliste und wir tragen ein Projektrisiko. Es wäre also sicherlich nicht angemessen, wollte man die DESIGN Bau AG als klassisches Bauunternehmen definieren. Insofern sind unsere Peer Group schon die Projektentwickler, auch wenn wir die für Projektentwicklungen typischen Risiken durch unser Geschäftsmodell minimieren.

**Real Estate Magazin:** Trotz positiver Nachrichten kommt Ihre Aktie bislang nicht richtig in die Gänge – woran liegt das Ihrer Meinung nach?

**Institutional Investment Real Estate Magazin**

**Krekel:** Aus unserer Sicht gibt es hierfür verschiedene Gründe. Neben der Tatsache, dass Immobilienaktien seit längerem nicht gerade im Mittelpunkt des Investoreninteresses stehen, gibt es sicherlich zurzeit eine gewisse Zurückhaltung gegenüber Small Caps. Das hat auch etwas mit den Mittelabflüssen der entsprechenden Small-Cap-Aktienfonds zu tun. Doch neben möglichen äußeren Ursachen sehen wir das Ganze auch durchaus selbstkritisch. Ein Faktor war sicherlich auch, dass wir dem Kapitalmarkt bisher keine Guidance an die Hand gegeben haben. Dank der erfolgten Neuausrichtung der DESIGN Bau AG werden wir das aber schon sehr bald ändern.

**Real Estate Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg!

Das Interview führte Christian Schiffmacher.