

„Bereits zum jetzigen Zeitpunkt ist ein hohes zweistelliges Umsatzwachstum für 2010 gesichert“

INTERVIEW MIT GERRIT JANSSEN, FINANZVORSTAND,
HELMA EIGENHEIMBAU AG



Gerrit Janssen

Die Helma Eigenheimbau AG hat nach harten Verlustjahren operativ den Turnaround geschafft. Die Aktie war mit einer Performance von +165,1% die erfolgreichste „Immobilienaktie“ des Jahres 2009 (s. Seite 23). Im Gespräch mit dem Real Estate Magazin erläutert Finanzvorstand Gerrit Janssen die weitere Wachstumsstrategie.

REAL ESTATE MAGAZIN: Im vergangenen Jahr haben Sie 496 Häuser verkauft (nach 424 Häusern 2008). Der Netto-Auftragseingang ist von 69,0 Mio. Euro auf 83,3 Mio. Euro gestiegen. Wann werden die Aufträge umsatzwirksam?

JANSSEN: Unsere durchschnittliche Durchlaufzeit (Zeitraum von der Unterzeichnung des Hausvertrags bis zur Hausübergabe) liegt bei unter elf Monaten, wobei die reine Bauzeit zwischen drei und sechs Monaten beträgt. Somit wird der weit überwiegende Teil der 2009 verkauften Häuser im Geschäftsjahr 2010 umsatzwirksam, so dass bereits zum jetzigen Zeitpunkt ein hohes zweistelliges Umsatzwachstum für 2010 gesichert ist.

REAL ESTATE MAGAZIN: Sie erstellen Ein- und Zweifamilienhäuser in Massivbauweise. Die Bautätigkeit wird über Subunternehmer abgewickelt. Wie sichern Sie eine gleichbleibend hohe Bauqualität und vermeiden damit Gewährleistungsansprüche?

JANSSEN: Alle Subunternehmer durchlaufen vor der erstmaligen Zusammenarbeit mit uns ein anspruchsvolles Auswahlverfahren, mit welchem wir sicherstellen, dass diese unseren hohen Qualitätsansprüchen genügen. Mit einer Vielzahl von Subunternehmern arbeiten wir dabei bereits seit vielen Jahren, teilweise sogar Jahrzehnten, vertrauensvoll und erfolgreich zusammen. Die enge Begleitung eines jeden Bauvorhabens durch einen unserer Bauleiter ist ein weiterer Eckpfeiler der Qualitätssicherung. Insgesamt ist es uns

so in der Vergangenheit gelungen, eine weit überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit zu erzielen und den Gewährleistungsaufwand äußerst gering zu halten.

REAL ESTATE MAGAZIN: Die Tochtergesellschaft HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG, die im Bauträgergeschäft tätig ist, hat im September 50.000 qm Bauland in Berlin für 7,45 Mio. Euro erworben. Hiervon erwarten Sie für die Geschäftsjahre 2010-2012 zusätzliche Umsatzpotenziale in Höhe von insgesamt rund 25 Mio. Euro (Grundstücke und Häuser). In welchen Lagen befinden sich die Grundstücke?

JANSSEN: Die Areale befinden sich in Berlin-Pankow und Berlin-Karlshorst, wo wir bereits in den vergangenen Jahren erfolgreich Bauträgerprojekte umgesetzt haben. Mit dem erworbenen Bauland werden wir die Umsätze unserer Bauträgertochter mehr als verdoppeln können. Aufgrund der guten Marktkenntnisse steht den zu erwartenden Renditen dabei ein sehr begrenztes Risiko gegenüber.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie hoch sind die Margen im Bauträgergeschäft (Verkauf von Häusern mit Grundstück) im Vergleich zum klassischen Hausbaugeschäft (ohne Verkauf des Grundstücks)?

JANSSEN: Eine entsprechende Attraktivität der erworbenen Grundstücke vorausgesetzt, lassen sich im Bauträgergeschäft Margen erzielen, die oberhalb derer im klassischen Hausbaugeschäft liegen. Daher werden wir dieses Geschäftsfeld zukünftig weiter ausbauen.

REAL ESTATE MAGAZIN: 2008 haben Sie Musterhäuser in Bayern und Baden-Württemberg errichtet. Bundesweit haben Sie 37 Musterhäuser und 90 Handelsvertreter. Welchen Umsatzanteil generieren Sie in Bayern und Baden-Württemberg?

„Aufgrund der höheren Auftragssumme ist der absolute Deckungsbeitrag je Haus höher.“

JANSSEN: Wir konnten den Netto-Auftragseingang in der Region Süd (Bayern und Baden-Württemberg) im Zuge der Expansion von 3,5 Mio. Euro 2007 auf 14,5 Mio. Euro 2009 mehr als vervierfachen. Der Anteil am Gesamtauftragseingang von 83,3 Mio. Euro konnte damit auf rund 17,5% gesteigert werden. Aufgrund des hohen Stellenwerts des Eigenheims im Süden Deutschlands und den damit verbundenen überdurchschnittlichen Baugenehmigungszahlen sind wir zuversichtlich, den Anteil mittelfristig auf 25-30% erhöhen zu können.

REAL ESTATE MAGAZIN: Sie haben mit dem Helma Sonnenhaus und dem ecoSolar Haus frühzeitig auf Solarhäuser gesetzt. Wie hoch sind die durchschnittlichen Nettoverkaufspreise und Margen der Solarhäuser im Vergleich zu Häusern ohne Solar?

JANSSEN: Der erste Teil der Frage lässt sich pauschal nicht beantworten, da Kunden, die sich für ein Sonnenhaus entscheiden, ohnehin im Vergleich eher höher preisige Häuser mit uns planen. Die Bruttomarge liegt bei den Solarhäusern auf ähnlichem Niveau wie bei gewöhnlichen Haustypen. Aufgrund der höheren Auftragssumme ist der absolute Deckungsbeitrag je Haus jedoch entsprechend höher.

REAL ESTATE MAGAZIN: Die Hausbaubranche ist hart umkämpft, Platz Haus und Kampa sind in die Insolvenz gegangen. Viele Ihrer Mitbewerber arbeiten deutlich defizitär, auch Sie hatten harte Verlustjahre. Wie können Sie langfristig profitabel wachsen?

JANSSEN: Zunächst einmal gilt es zu berücksichtigen, dass die von Ihnen genannten Unternehmen in der Fertighausbranche tätig sind, deren Geschäftsmodell und -risiko sich maßgeblich von dem der Massivhausbranche, in der HELMA tätig ist, unterscheiden. So entfallen bei den Massivhausanbietern hohe Fixkostenblöcke für eigene Fabriken, so dass eine Anpassung an ein sich änderndes Marktumfeld deutlich schneller möglich ist. So ist es uns nach dem Verlustjahr 2007, welches ohne Zweifel schmerzlich war, innerhalb eines überschaubaren Zeitraums gelungen, das Unternehmen erfolgreich zu restrukturieren und in Verbindung mit der vollzogenen bundesweiten Expansion viel versprechend aufzustellen. So konnte insbesondere im Geschäftsjahr 2009 gegen einen anhaltend schwachen Markttrend ein deutliches Auftragszuwachsplus von über 20% erzielt werden. Auch für die kommenden Jahre erwarten wir ein deutliches, profitables Umsatzwachstum, zu dem neben unseren neu etablierten Standorten die Ausweitung des Bauträgergeschäfts sowie die weitere qualitative Verstärkung unseres Vertriebsteams maßgeblich beitragen werden.

REAL ESTATE MAGAZIN: Aber auch der Wettbewerb setzt zunehmend auf Solar und alternative Heiztechniken. Wie möchten Sie künftig Wachstumspotenziale sichern?

JANSSEN: Heutzutage kommt doch kein Unternehmen mehr darum herum, sich mit diesen Themen intensiv auseinander zu setzen. Für uns gilt es, unseren Wettbewerbsvorsprung zu verteidigen bzw. auszubauen. Hierzu arbeiten wir mit bewährten Partnern an der Optimierung unserer Produkte, bei denen die Nutzung der

Sonnenwärme weiterhin eine zentrale Rolle einnehmen wird. Unser Bestreben ist es dabei, die so gefundenen, innovativen Lösungen der breiten Masse zugänglich, sprich bezahlbar zu machen. Als wichtiges Element ist in diesem Zusammenhang auch die „Enttechnisierung“ zu nennen, mit deren Hilfe die Wartungskosten der entsprechenden Anlagen und somit auch die Amortisationsdauer der Investitionen deutlich reduziert werden können.

REAL ESTATE MAGAZIN: Einige Unternehmen, wie z.B. die Deutsche Reihenhaus AG, sind sehr erfolgreich mit Reihenhäusern im Niedrigpreissegment tätig und erzielen damit erstaunliche Margen. Ist die Gründung einer Niedrigpreissparte eine Option für Sie?

JANSSEN: Hinsichtlich des Aufbaus einer Niedrigpreissparte ist es wichtig zu wissen, dass der individuelle Kundenwunsch in unse-



rem Geschäftsmodell weitaus stärker verankert ist als das Denken in Preissegmenten. So sehen wir es als eine unserer großen Stärken an, dass wir mit und für jeden potenziellen Kunden das individuelle Wunschhaus planen und dieses bei hoher Qualität zu einem fairen Preis anbieten können, wobei es keine Rolle spielt, ob es sich dabei um ein kleines Einfamilienhaus oder eine luxuriöse Stadtvilla handelt. Was das Thema Reihenhäuser angeht, ist es für uns insbesondere in deutschen Metropolen durchaus vorstellbar, damit ein interessantes Zusatzgeschäft zu generieren.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welchen Umsatz und Ertrag erwarten Sie für 2010?

JANSSEN: Unsere im September 2009 veröffentlichte Guidance für das Geschäftsjahr 2010 sieht einen Konzernumsatz von 78 Mio. Euro sowie ein Konzern-EBIT von 3,0 Mio. Euro vor. Die vor Kurzem veröffentlichten Vertriebszahlen untermauern diese Planung. HELMA wird 2010 wieder deutliche Gewinne erzielen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.