

4investors

HanseYachts: „Unser Verkaufsapparat läuft inzwischen wie eine geölte Maschine“



11.10.2017 (www.4investors.de) - Der erste Gewinn seit 8 Jahren: Die HanseYachts AG hat das Geschäftsjahr 2016/2017 mit einem Umsatzwachstum von 12 Prozent auf 128,6 Millionen Euro und einem operativen Gewinnplus von über 5 Millionen Euro abgeschlossen. „Mit neuen Booten und mehr Vertriebspower ernten wir jetzt die Früchte der Restrukturierungs- und Entwicklungsarbeit der letzten Jahre“, erläutert Vorstandssprecher Dr. Jens Gerhardt im Gespräch mit www.4investors.de. Bei der jüngsten Bootsmesse in Cannes haben die Greifswalder so viele Neuheiten wie noch nie vorgestellt: „Das Investment hat sich voll

ausgezahlt“, ist der Konzernlenker überzeugt.

Die Redaktion von www.4investors.de sprach mit CEO Dr. Gerhardt u. a. über die wesentlichen Ergebnistreiber, den Einstieg in den lukrativen Katamaran-Markt und den Aktienkurs vor 10 Jahren.

www.4investors.de: Herr Dr. Gerhardt, die HanseYachts AG hat das Geschäftsjahr 2016/2017 mit einem Umsatzwachstum von 12 Prozent und einem operativen Gewinnplus von über 5 Millionen Euro deutlich besser als das Vorjahr abgeschlossen. Woher kamen die positiven Impulse – neue Boote, mehr Vertriebspower?

Dr. Jens Gerhardt: Beides. Wir haben vier große neue Modelle in einem Geschäftsjahr neu vorgestellt. Das ist viel Schiff für uns, aber auch für den Markt. Unsere interne Ingenieur- und Designabteilung mit über 30 Leuten in Greifswald hat unter Volllast gearbeitet: Die Hanse 588 am Anfang des Jahres zusammen mit Fjord 42 Open und Sealine C530, am Jahresende schließlich die Hanse 548: Alles Boote mit Preisen im Bereich von einer halben bis zu einer Million Euro – und vielen Innovationen an Bord. Wir haben aber auch viele neue Service- und Sales-Stützpunkte aufgebaut, z. B. im wichtigen US-Markt. Damit konnten wir zusätzliche Vertriebspower aufbauen.

www.4investors.de: Sie sprechen die Innovationen an. Welche sind dies konkret, mit denen Sie sich vom Wettbewerb abheben?

Dr. Jens Gerhardt: Die Sealine hat beispielsweise bodentiefe Scheiben wie bei einer Villa am Meer und eine offene Bar nach draußen. Die beiden Hanse-Modelle haben ein Voll-Carbon-Dach mit Licht und Sound, welches dem Rudergänger ganz nebenbei auch eine viel bessere Sicht in Fahrtrichtung bietet und somit auch nautisch Sinn macht. Unser Anspruch sind außergewöhnliche Segelyachten und Motorboote, die mit

ihren Innovationen und ihrem Design neue Maßstäbe setzen.

www.4investors.de: Kommen wir zurück auf die Geschäftszahlen: Was waren – neben dem Sondereffekt aus der Zuschreibung auf die Marke Fjord in Höhe von 2,2 Millionen Euro – die wesentlichen Ergebnistreiber im abgelaufenen Geschäftsjahr?

Dr. Jens Gerhardt: Skaleneffekte. Je größer eine Werft wird und je höher die Auslastung ist, desto besser kauft sie ein, gewinnt neue Händler, bekommt die richtigen Plätze auf den Messen und kann neue Produkte entwickeln. Wir ernten jetzt die Früchte der Restrukturierungs- und Entwicklungsarbeit der letzten Jahre.

www.4investors.de: HanseYachts hat erstmals seit 8 Jahren wieder einen Konzernjahresüberschuss ausgewiesen. Ist damit die Phase der Restrukturierung endgültig abgeschlossen? Welche wesentlichen Fortschritte haben Sie seit der Übernahme durch AURELIUS im Jahr 2011 auf der Kostenseite gemacht?

Dr. Jens Gerhardt: Die Restrukturierung ist abgeschlossen. Wir haben uns vom Nicht-Kerngeschäft getrennt, das waren eine Marina mit Winterlager und ein Service-Standort in Norwegen und Frankreich, zudem haben wir die Produktion von Nordrhein-Westfalen nach Greifswald zentriert. Wir haben Lean Production und Quality Gates eingeführt sowie mittels Just-in-Time das Lager um ein Drittel reduziert. Darüber hinaus haben wir mit Hilfe von Gleichteilen eine höhere Wiederholhäufigkeit in der Produktion erzielt, Einkaufsmengen erhöht und strategisch eingekauft – und im Vertrieb und Marketing das Mehrmarkenprinzip komplett abgebildet und uns von unproduktiven Händlern und Service-Punkten getrennt.

www.4investors.de: HanseYachts ist in den vergangenen Jahren in einem eher stagnierenden Markt signifikant gewachsen. Was machen Sie besser als der Wettbewerb?

Dr. Jens Gerhardt: Durch den Kauf von Sealine hatten wir ja unsere eigene kleine Konjunktur, denn die Firma hatte in England noch kurz vor Übernahme über 30 Millionen Pfund Umsatz. Die bauen wir von null wieder auf in Greifswald. Das ist immer noch nicht zu 80 Prozent getan. Aber auch die anderen Marken haben gut zugelegt. Wir haben mit unseren Neuentwicklungen der letzten Jahre die Wünsche der Kunden getroffen. Bei den eher sportlichen Dehler Booten und bei den großen 50 Fuß Schiffen sind wir inzwischen Weltmarktführer. Das ist Hanse zum ersten Mal und das macht uns natürlich stolz.

www.4investors.de: Mit der neu erworbenen Premiummarke Privilège steigen Sie nun in den wachstumsstarken Katamaran-Markt ein. Können Sie uns schon eine Indikation geben, welchen Umsatz- und Ergebnisbeitrag Privilège im laufenden Geschäftsjahr liefern kann?

Dr. Jens Gerhardt: Bisher gehören HanseYachts nur die Marke Privilège und die Formen, zudem haben wir einen Einkaufsberatungs- und einen Vertriebsvertrag. Daher erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr nur einen Umsatz- und Ergebnisbeitrag von knapp über einer Million Euro. Wir bauen hier allerdings eine Option für die Zukunft auf, mit wenig Risiko für unsere Aktionäre.

www.4investors.de: Und was dürfen Ihre Aktionäre mittelfristig von der neuen Portfolio-Marke Privilège erwarten?

Dr. Jens Gerhardt: Privilège hatte in den besten Zeiten über 25 Millionen Umsatz mit hohen Margen. Ich wüsste nicht, warum sie das mit unserer Hilfe nicht irgendwann wieder erreichen sollten. Die Schäden durch Hurrikan Irma haben den ohnehin schon rasant wachsenden Katamaran-Markt weiter aufgewühlt. Die Kunden lieben das Platzangebot, welches ein Katamaran bietet und immer mehr Häfen in allen Revieren richten sich darauf ein. Wo früher viele kleine Schiffe lagen, liegt heute oft ein einziger Katamaran, was in Ländern mit Demografieproblemen eine tolle Lösung für Häfen darstellt. Unser Serie 7 Privilège bietet fast 300 Quadratmeter Wohnraum. Eine Villa mit garantiertem Meerblick, mit der man auf allen sieben Weltmeeren fahren kann, ohne auf etwas zu verzichten. Privilège gehört zu den seegängigsten Katamaranen weltweit.



www.4investors.de: Mitte September fand in Cannes die bedeutendste Bootsmesse zu Wasser in Europa statt. Mit welchen Neuheiten war die HanseGroup in Cannes vertreten und wie zufrieden waren Sie mit der Resonanz der Besucher und potenziellen Kunden?

Dr. Jens Gerhardt: Wir haben in Cannes so viele Neuheiten wie noch nie vorgestellt: drei neue Hanse Yachten 388, 418 und 548, eine Sealine C430 und unsere erste Fjord mit Außenborder F36Xpress. Zudem hatten wir schönere und größere Stände, wobei viele unserer Marken ihren eigenen privaten Steg hatten.

Das Investment hat sich voll ausgezahlt, wir hatten noch nie so viele neue Kontakte und Adressen gesammelt wie dieses Mal. Das wird sicher in den nächsten zwei Jahren zu guten Aufträgen führen.

www.4investors.de: Wie schwer wird es, der nach den jüngsten operativen Erfolgen gestiegenen Erwartungshaltung gerecht zu werden?

Dr. Jens Gerhardt: Unser Sales Plan hat nach sieben Jahren Wachstum in Folge natürlich schon eine andere Dimension erreicht. Wir haben inzwischen einzelne Monate mit 80 oder sogar über 100 verkauften Schiffen. Jedes muss individuell mit dem Kunden abgestimmt werden und enthält eine Vielzahl von vordefinierten Optionen, die jedes Boot praktisch einzigartig machen, ähnlich wie bei den Automobilen. Unser Verkaufsapparat läuft inzwischen wie eine geölte Maschine. Die Nachfrage und der Markt sind derzeit auch sehr freundlich. Spanien, USA, Türkei und Deutschland zum Beispiel sind auf hohem Level.

www.4investors.de: Der Kurs der HanseYachts-Aktie bewegt sich aktuell im Bereich von 8 Euro – vor 10 Jahren wurden auch schon 26 Euro für eine Aktie bezahlt. Wie sehen Sie die HanseGroup im Vergleich zu 2007 aufgestellt?

Dr. Jens Gerhardt: Eigentlich finanziell in etwa gleich mit um die 130 Millionen Umsatz bei ca. 11 Millionen EBITDA. Damals haben wir das alles aber praktisch nur mit der Marke Hanse erreicht und mit wenigen Modellen. Heute haben wir sieben starke Marken und über 30 Modelle und sind entsprechend besser diversifiziert. Wir haben dreimal so viele Händler und decken entsprechend mehr Regionen ab. Zudem haben wir neben Segelyachten nun auch Motorboote im Portfolio. Regionale Schwankungen federn wir besser ab und auch Nachfrageveränderungen trotz ein so großes Portfolio viel besser. Im Grunde müsste eigentlich heute der Kurs höher sein als damals, wenn die Märkte vollkommen rational wären.

www.4investors.de: Was wollen bzw. müssen Sie noch unternehmen, damit die HanseYachts AG auch am Kapitalmarkt wieder den nötigen Rückenwind hat?

Dr. Jens Gerhardt: Alle unsere Wettbewerber haben deutlich höhere relative Bewertungen, die in der Regel bei dem 1,1 bis 1,3-fachen des Umsatzes liegen. Davon sind wir bei einem Multiple von nur 0,7 noch weit entfernt. Obwohl unsere Aktie im vergangenen Jahr gut performt hat, verfügt sie im Peergroup-Vergleich noch über viel Potenzial. Das wird zunehmend auch von Investorensseite honoriert. Zudem verkaufen wir ja an wohlhabende Kunden, die auch Probleme haben, ihr Geld sinnvoll anzulegen in Zeiten derart niedriger Zinsen, das wird sicher auch Synergien haben. Überdies können wir mit dem Erfolg im Rücken mit viel mehr Analysten und institutionellen Anlegern sprechen als früher.