

HELMA Eigenheimbau AG

Alle Zeichen stehen auf Wachstum, neue Rekordwerte beim Umsatz und Ergebnis in Sicht

Text: Cosmin Filker, Felix Gode, GBC Research

Die HELMA Eigenheimbau AG hat in den letzten Geschäftsjahren eine Erfolgsgeschichte geschrieben, die weiter fortgesetzt werden soll. Mit dem Fokus auf der Entwicklung, Planung, dem Verkauf sowie der Bauregie von schlüsselfertigen Ein- und Zweifamilienhäusern profitierte die Gesellschaft einerseits von den derzeit guten Marktbedingungen der Eigenheimbranche. Andererseits gelang es dem Unternehmen, auch Marktanteile hinzuzugewinnen. Neben der intensiven Nutzung aller Vertriebskanäle hat die Gesellschaft in diesem Zusammenhang ihre Wettbewerbsstärke der energieeffizienten Bauweise ausgespielt. Die wichtigsten Eckpfeiler dieser Strategie sind die ecoSolar-Häuser, die Sonnenhäuser sowie das im Jahr 2011 vorgestellte Energie-AutarkeHaus.

Dynamische Geschäftsentwicklung

Ein Ausdruck der dynamischen Geschäftsentwicklung bei HELMA ist der sukzessive und dynamische Ausbau der Umsatzbasis. Alleine seit 2009 konnten die Umsätze von 62,45 Mio. Euro (2009) auf 113,99 Mio. Euro (2012) nahezu verdoppelt werden. Das operative Ergebnis (EBIT) verbesserte sich im gleichen Zeitraum von 1,10 Mio. Euro (2009) auf 7,34 Mio. Euro (2012). Eine Fortsetzung dieses Trends wird anhand der aktuellen Halbjahreszahlen 2013 belegt. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum konnte das operative Ergebnis (EBIT) mehr als verdoppelt werden.

Das Bauträgersegment zeichnete für diese Entwicklung hauptverantwortlich (Umsatzwachstum 2009-2012: +617,3 %). Innerhalb dieses Bereichs liegt der Fokus auf dem Ankauf von Grundstücken mit anschließendem Verkauf (Grundstück + Haus) und der Bebauung der einzelnen Bauplätze nach den Wünschen der Kunden mit individuellen und energieeffizienten Massivhäusern. In diesem Geschäftsbereich, welcher als besonders margenstark gilt, hat die HELMA die größten Wachstumsraten er-

zielt. Ebenfalls in den letzten Geschäftsjahren gewachsen, wenngleich auch aufgrund von Basiseffekten nicht so dynamisch, ist der Bereich der Baudienstleistungen (Umsatzwachstum 2009–2012: +23,2%). In diesem Segment werden individuelle Massivhäuser auf bereitgestellten Grundstücken der Erwerber errichtet.

Die Wachstumsstrategie von HELMA ist angesichts der bisherigen Geschäftsentwicklung nachvollziehbar. Zusammen mit der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2013 hat die Gesellschaft erstmals einen mittelfristigen Ausblick gegeben. Innerhalb der nächsten fünf Jahre ist die Überschreitung einer Konzern-Umsatzhöhe von 250,00 Mio. Euro geplant. Voraussetzung hierfür ist unter anderem eine anhaltend hohe Dynamik im Bauträgersegment. Um hierfür die finanzielle Basis zu gewährleisten (Investitionen für Grundstücksaufkäufe sind notwendig), hat die HELMA Eigenheimbau AG jüngst eine zweite Unternehmensanleihe (Emissionsvolumen: 25,00 Mio. Euro) erfolgreich emittiert.

Ein wichtiges Indiz der kurzfristigen Unternehmensentwicklung liefern die Auftragsengänge. Zum 30.06.2013 liegen hierbei die Nettoauftragsengänge mit 71,7 Mio. Euro (+23,6% ggü. VJ) abermals auf einem neuen Rekordniveau. Zudem konnte für den neuen Geschäftsbereich „Wohnimmobilien für Investoren“ ein erster Vertriebs Erfolg erzielt werden. Ein in Potsdam geplantes Wohnimmobilienprojekt mit einem Gesamtvolumen im niedrigen zwei-



stelligen Millionen-Euro-Bereich konnte an einen institutionellen Investor veräußert werden. Die umsatzwirksame Realisierung ist bis Mitte 2015 geplant. Zukünftig soll dieser Bereich jährlich 30,00 Mio. Euro generieren (ab 2015).

Fazit:

Für die nächsten Geschäftsjahre rechnen wir mit einer Fortsetzung der Umsatzdynamik (Umsatzprognosen 2013: 142,50 Mio. Euro; 2014: 171,00 Mio. Euro; 2015: 205,20 Mio. Euro). Tendenziell dürfte die HELMA Eigenheimbau AG eine Verbesserung der Ergebnismargen (Skaleneffekte, erwartete überdurchschnittliche Entwicklung des Bauträgersegments) erzielen, so dass das operative Ergebnis in den kommenden Geschäftsjahren weiterhin überproportional zulegen dürfte.

Hinweis gemäß Finanzanalyseverordnung: Bei dem analysierten Unternehmen sind die folgenden möglichen Interessenskonflikte gemäß Katalog möglicher Interessenskonflikte gegeben: Nr. (4;5;7). Ein Katalog möglicher Interessenskonflikte ist auf folgender Webseite zu finden: www.gbc-ag.de/de/Offenlegung.htm

Tab. 1: HELMA Eigenheimbau – Geschäftsentwicklung

	2011	2012	2013e	2014e
Umsatz	103,6	114,0	142,5	171,0
EBIT	4,8	7,4	9,2	12,0
Nettoergebnis	2,3	3,8	5,0	6,5
EBITDA Interest Coverage	4,1x	5,3x	5,3x	5,3x
EBIT Interest Coverage	3,2x	4,4x	4,6x	4,8x
Net Debt/EBITDA	2,6x	4,1x	3,8x	3,3x
Eigenkapitalquote	26,7%	24,1%	28,0%	28,8%

Quelle: GBC Research, Angaben in Mio. Euro