

Interview

ELIKRAFT AG

WKN 525 400

am 20. Juni 2002

„Wir können uns jetzt voll auf den profitablen Ausbau
des Parkhausgeschäfts konzentrieren“

Interview mit Herrn Rainer-Michael Rudolph (Vorstand Elikraft AG)

Die Elikraft AG ging aus dem ehemaligen Kraftwerksbetreiber Elektrische Licht- und Kraftanlagen Aktiengesellschaft im hessischen Braunkohlestandort Borken hervor. Das über 100 Jahre alte Unternehmen hat seine industrielle Vergangenheit mittlerweile abgelegt und sich zum Immobilienkonzern mit modernem Dienstleistungsangebot gewandelt. Der Elikraft AG gehören heute 13 Parkhausimmobilien mit 5.300 Einstellplätzen und ca. 7.650 qm Gewerbeflächen in Deutschland, die von Pächtern betrieben werden. Des Weiteren ist die Elikraft AG an zwei Objektgesellschaften in Siegen und in Erfurt beteiligt.

Über die Struktur der Elikraft AG, die Planungen für die nächsten Jahre und die Börsennotierung sprach Stephan Kraemer von GSC Research mit Herrn Rainer-Michael Rudolph, Vorstand der Elikraft AG.

Rudolph: „Wir können uns jetzt voll auf den profitablen Ausbau des Parkhausgeschäfts konzentrieren.“

GSC Research: *Elikraft ist über 100 Jahre alt, trotzdem kennt fast niemand diese börsennotierte Gesellschaft. Woran liegt das?*

Rudolph: Das wird daran liegen, dass die wirtschaftliche Bedeutung der Elikraft nicht vergleichbar ist mit der anderer börsennotierter Unternehmen. Mit nur noch 8 Mio. DM Umsatz nach der Trennung von der Industrie gehören wir zu den Nebenwerten. Ich denke, dass viele andere kleine Aktiengesellschaften ebenfalls ziemlich unbemerkt ihren Geschäften nachgehen.

GSC Research: *Mit Ihrer Umsatzhöhe könnten Sie nur am Neuen Markt viel Beachtung bekommen.*

Rudolph: Mit unserem konservativen Geschäft, dem Entwickeln und Verwalten von Parkhäusern, werden wir als weniger attraktiv wahrgenommen im Vergleich zu einem Anbieter in den gerade angesagten Bereichen Biotech oder Telekommunikation. Wir haben in der Vergangenheit über umfangreiche Marketingmaßnahmen nachgedacht, diese Gedanken aber wieder verworfen, weil wir bei einem Jahresergebnis zwischen 1 und 2 Mio. DM schnell unsere gesamte Dividende über Anzeigen, Veranstaltungen etc. verbrauchen würden, ohne dass es dabei zu einem messbaren Effekt für unsere Gesellschaft oder unsere Aktionäre käme.

GSC Research: *Der Name Elikraft hat aber auch keinen Bezug zu Ihrem Kerngeschäft. Wäre ein anderer Name für den Bekanntheitsgrad nicht sinnvoll?*

Rudolph: Der Name Park-Bau ist in unserem Geschäftsumfeld sicher eingeführter als Elikraft. Wir waren auch schon einmal so weit, den Namen Elikraft untergehen zu lassen. Letztlich hat die Bewahrung des über 100jährigen Namens und dessen - wenn auch nicht unbedingt immer positive - Tradition dazu geführt, dass wir doch bei dieser Firmierung bleiben wollen. Durch gute Ergebnisse und zukünftig auch durch eine kontinuierliche Dividendenausschüttung wird sich unsere Bekanntheit hoffentlich verbessern.

GSC Research: *Elikraft ist sehr tief gegliedert: es gibt den Konzern, darunter die AG und darunter mehrere GmbH's, wobei die Park-Bau Verwaltungsgesellschaft mbH, Borken wiederum als Dienstleister für andere GmbH's auftritt. Was ist der Hintergrund für diese Struktur und besteht die Absicht, die Strukturen zu verschlanken?*

Rudolph: Die Struktur hat vornehmlich historische und familiäre Gründe. Die Firmen wurden nach und nach entsprechend der Erfordernis gegründet. Mein Vater hat dann Mitte der achtziger Jahre die Mehrheit an der Elikraft AG erworben, um die Firmenanteile seinen drei Kindern später einmal leichter vererben zu können. In diese bestehende AG sind dann einige Park-Bau-Beteiligungen als Kapitalerhöhung eingebracht worden. So ist die heutige Struktur entstanden. Ich gehe aber davon aus, dass wir dieses Unternehmensgeflecht in den kommenden Jahren vereinfachen werden.

GSC Research: *Durch den Verkauf des Vulkan-Grundstücks ist der Verlustbringer der Elikraft Immobilien-GmbH beseitigt worden. Welches Geschäft betreibt diese Tochter nach dem Verkauf?*

Rudolph: Nach dem Verkauf zunächst keines mehr. Wir werden den GmbH-Mantel bestehen lassen, um ihn bei Bedarf zu reaktivieren. Momentan gibt es allerdings keine konkreten Pläne.

GSC Research: *Welche Geschäftstätigkeit verfolgt die BUBIA Braunkohle GmbH?*

Rudolph: Für die BUBIA gilt das gleiche wie für die Elikraft Immobilien-GmbH. Operativ geschieht in der Gesellschaft nichts mehr. Aus der Vergangenheit resultieren noch Bürgschaften in geringer Höhe für die Rekultivierung von Braunkohlegebieten. Es gibt Überlegungen, diese Bürgschaften auf den Konzern zu übertragen und dann die Geschäftstätigkeit einzustellen.

GSC Research: *Kern der Geschäftstätigkeit von Elikraft sind die Parkhäuser mit den Schwerpunkten in Nordrhein-Westfalen sowie im Raum Ludwigshafen und Erfurt. Wie kommt es zu dieser regionalen Verteilung?*

Rudolph: Nordrhein-Westfalen war das erste Bundesland, das Ende der 60er, Anfang der 70er Jahre eine Stellplatzabgabe eingeführt hat, d.h. jeder Einzelhändler musste für ca. 30 qm Verkaufsfläche einen Stellplatz für Kunden errichten oder anderweitig nachweisen. Wer dieser Verpflichtung nicht nachkommen konnte oder wollte, musste eine Ausgleichsabgabe an die Stadt zahlen. An diesem Punkt setzte die Geschäftsidee meines Vaters an: er bot den Bauherren an, die Ausgleichsabgabe an ihn zu zahlen; im Gegenzug baute er ein Parkhaus, in dem deren Stellplätze nachgewiesen wurden. Im Garagenbau hatten wir zu diesem Zeitpunkt bereits genügend Erfahrung.

GSC Research: *Sie sind aber auch in anderen Bundesländern vertreten.*

Rudolph: Im Süden konnten wir uns nur im Raum Ludwigshafen / Mannheim etablieren. Wir treffen dort auf starke Konkurrenz und die Mentalität im – übrigens sehr gesunden – Mittelstand, alles selbst zu machen.

GSC Research: *Strebt Elikraft eine bundesweite Ausdehnung an?*

Rudolph: Wir sind nach wie vor interessiert an guten Parkhaus-Standorten. Da spielt es keine große Rolle, wo sich das Objekt befindet. Natürlich muss der zu erwartende Gewinn im Verhältnis zum Reise- und Zeitaufwand stehen.

GSC Research: *Ist eine Expansion ins Ausland denkbar?*

Rudolph: Im Moment nein. Wir beobachten eher, dass ausländische Gesellschaften in den deutschen Markt vordringen, vermutlich in der Hoffnung, dass sich die in Deutschland im Vergleich zum Ausland niedrigen Parkhausgebühren nach oben bewegen werden.

GSC Research: *Für 2001 haben Sie eine Dividende in Höhe von 1,50 Euro je Aktie angekündigt. Wie sehen die Zahlen bei Umsatz und Ergebnis im Vergleich zu 2000 aus?*

Rudolph: Die Zahlen darf ich Ihnen jetzt noch nicht nennen. Nur so viel: wir werden unsere Ankündigung einhalten.

GSC Research: *Parkhäuser korrelieren in ihrer Entwicklung mit dem Einzelhandel, der seit Jahren schrumpft. Was erwarten Sie vor diesem Hintergrund für 2002 bezüglich Umsatz und Ergebnis?*

Rudolph: Die Korrelation ist nicht zu hundert Prozent auf die Parkhausituation übertragbar, obwohl wir durchaus vom Einzelhandel abhängen. Bislang haben sich deren rückläufige Zahlen bei uns noch nicht wesentlich niedergeschlagen. Das liegt zum einen daran, dass wir eine Mischung aus Festpacht und Umsatzpacht haben und wir nur bei letzterer das Risiko von Umsatzrückgängen teilweise mittragen. Die Kunden verzichten teilweise auf Shopping und geben auch weniger aus.

In unserem Verband (Anm.: Bundesverband der Park- und Garagenhäuser e.V.) diskutieren wir intensiv über die Entwicklung des innerstädtischen Einzelhandels. Niemand vermag aber im Moment vorherzusehen, ob die Innenstadt gegenüber der „Grünen Wiese“ eine Renaissance erleben wird oder ein weiterer Rückgang bevorsteht. Für 2002 erwartet die Elikraft AG, wenn nicht etwas Dramatisches passiert, in jedem Fall ein Ergebnis mindestens auf Vorjahresniveau.

GSC Research: *Wie sieht die Planung für die nächsten Jahre aus?*

Rudolph: Die finanziellen Belastungen aus dem industriellen Geschäft sind beseitigt, so dass wir uns endlich voll auf den Ausbau des Parkhausgeschäfts konzentrieren können. Wir wollen hier gemäßigt wachsen getreu der Aussage, die wir bereits mehrfach gemacht haben: „Ertrag geht vor bloßer Umsatzsteigerung.“

GSC Research: *Zusammen mit den von Ihnen verwalteten Häusern der Park-Bau Hessen KG (100 Prozent im Besitz der Familie Rudolph) belegen Sie – gemessen an der Zahl der Stellplätze – Platz 10 in Deutschland unter den größten Parkhausbetreibern. Welchen Platz bzw. welche Anzahl Stellplätze strebt Elikraft an?*

Rudolph: Wir sind kein Parkhausbetreiber im eigentlichen Sinne, sondern Immobilieneigentümer und -verwalter. Insofern sind wir mit vielen Dienstleistern in unserer Branche nicht vergleichbar. Langfristig, d. h. in 10 Jahren, soll die Zahl von momentan gut 5.300 auf etwa 10.000 Stellplätze nahezu verdoppelt werden, immer aber vor dem Hintergrund, die Dividendenfähigkeit nicht zu gefährden. Die knapp 6.000 Stellplätze der Park-Bau Hessen KG sollen auch weiterhin von Elikraft verwaltet werden.

GSC Research: *Elikraft besitzt im Vergleich zu vielen Mitbewerbern wie z.B. Apcoa ihre Immobilien und verpachtet sie, ihre Wettbewerber betreiben die Parkhäuser nur. Was ist wirtschaftlich attraktiver?*

Rudolph: Diese Frage ist natürlich schwierig zu beantworten. Wir glauben an die Immobilie und die an einem guten Standort damit verbundene Wertsteigerung. Mit unseren Renditen aus dem operativen Geschäft müssen wir keinen Vergleich mit unseren Wettbewerbern scheuen. Die Ergebnisse belegen, dass unsere Idee nicht ganz falsch sein kann. Apcoa ist beispielsweise von einer Umsatzrendite in Höhe von 8 Prozent bei Börseneinführung auf 3,5 Prozent abgerutscht.

GSC Research: *Will sich Elikraft auch langfristig nur im Parkhausgeschäft engagieren oder sind auch andere Geschäftsfelder denkbar? Wenn ja, welche?*

Rudolph: Unser Geschäft besteht bereits aus einem Mix von Park- und Gewerbeflächen. Wir haben bereits heute gut 7.500 qm dieser Gewerbeflächen, die in die bestehenden Parkhäuser integriert sind. Je nach Lage des Parkhauses wird entschieden, ob Gewerbeflächen dort geschaffen werden oder ob man es bei einer reinen Parkhausimmobilie belässt, z. B. bei einer Anwohnerg Garage.

GSC Research: *Sie haben gesagt, dass Sie der Dividendenfähigkeit in den nächsten Jahren höchste Priorität einräumen. Welcher Spielraum bleibt dann für Investitionen?*

Rudolph: Wir haben immer gesagt, dass wir eine angemessene Dividende zahlen wollen. Unter angemessen verstehen wir 30 bis 50 Prozent vom Gewinn. Der Rest wird dann für Investitionen zur Verfügung stehen.

GSC Research: *Die Ergebnisse der letzten Jahre wurden durch außerordentliche Erträge erhöht, insbesondere durch den Verkauf von Immobilien oder Parkhäusern. Wird sich dieser Effekt auch in den nächsten Jahren positiv auswirken?*

Rudolph: Grundsätzlich sind nach Beendigung der Konsolidierung und Wegfall der Verluste aus der Industrie keine weiteren Verkäufe geplant. Aber wenn sich eine gute Gelegenheit ergibt, werden wir sicherlich auch über einen Verkauf nachdenken. Wir gehen aber davon aus, dass die Zeit der großen außerordentlichen Erträge vorbei ist.

GSC Research: *Mit dem reinen Parkhausgeschäft erzielen Sie eine Umsatzrendite von rund 20 Prozent. Ausnahmen sind die Häuser in Siegen und Erfurt. Dort werden die Anlaufverluste aber vom Partner KarstadtQuelle AG getragen. Werden die neuen Häuser in ähnliche Größenordnungen wachsen und wann werden Sie diese Zahlen erreichen?*

Rudolph: Wir kalkulieren mit Anlaufverlusten von 10 Jahren. Erfurt macht eine erfreuliche Entwicklung, da es sich in einer 1a-Lage innerhalb eines Karstadt-Komplexes befindet, der von ECE betrieben wird. Auch bei Siegen ist die Entwicklung ordentlich, jedoch nicht so enorm wie in Erfurt, was uns aber bereits vorher bewusst war.

GSC Research: Können Sie sich das gemeinsame Entwickeln und Betreiben mit Partnern als Modell für die weitere Expansion vorstellen?

Rudolph: Prinzipiell sehe ich das Geschäft bei uns allein. Es kann aber immer eine Situation entstehen, in der es Sinn macht, mit Partnern gemeinsam Projekte anzugehen.

GSC Research: Die Kursentwicklung der Elikraft AG ist seit 4 Jahren von in der Spitze fast 109 auf aktuell knapp über 50 Euro rückläufig. Was ist aus Ihrer Sicht der Grund für den Rückgang?

Rudolph: Ich kann es eigentlich nicht begründen. Wir können uns der momentan schwachen Lage auf dem Aktienmarkt nicht entziehen, haben aber merkwürdigerweise auch in der Boomphase nicht deutlich zulegen können. Das lag wohl daran, dass zu dem Zeitpunkt eine Immobilienaktie sicher zu langweilig war. Dass sich jetzt in einer Phase der Rückbesinnung auf konservative Werte nicht das Gegenteil einstellt, hängt wohl mit der Kaufzurückhaltung und der Kapitalvernichtung besonders im Neuen Markt zusammen.

GSC Research: Bislang sind die Erwartungen von Elikraft an eine Börsennotierung vermutlich nicht erfüllt worden: geringer Bekanntheitsgrad, keine Steigerung des Unternehmenswertes, geringe Liquidität in der Aktie, keine Kapitalmaßnahmen durchgeführt. Ist ein Rückzug von der Börse oder ein Verkauf des AG-Mantels denkbar?

Rudolph: Es ist für mich alles denkbar, wenn wir damit einen entsprechenden Gewinn erzielen. Wir dürfen aber nicht vergessen, mit welchen Erblasten die Elikraft gesegnet war, als wir die Mehrheit erwarben. Dass es einige Jahre gedauert hat, bis wir erkannten, dass die Industrie nicht unser Metier war, und danach nochmals einige Jahre, bis wir uns von ihr trennen konnten, mag man uns sicherlich als Fehler anlasten. Dass die Elikraft nur deshalb überleben konnte, weil die Park-Bau-Beteiligungen existierten, sollte man jedoch nicht vergessen. Von den hundert Jahren, die die Gesellschaft jetzt existiert, haben wir ihre Geschicke weniger als 15 Jahre gelenkt. Wir wollen in den nächsten Jahre durch gute Ergebnisse überzeugen und hoffen, dass man die Elikraft dadurch schätzen lernen wird.

GSC Research: Elikraft beabsichtigt, bis zu 10 Prozent seines Aktienkapitals – vorbehaltlich der Zustimmung auf der HV – zurückzukaufen. Was ist der Hintergrund dieser Maßnahme?

Rudolph: Auf der letzten Aufsichtsratsitzung haben wir uns die Frage gestellt, ob wir zum jetzigen Zeitpunkt die Satzung ändern sollen und was die Elikraft mit den zurückgekauften Aktien machen würde. Im Moment sehen wir keine nutzbringende Verwendung dieser Aktien und haben diese Überlegung bis auf weiteres zurückgestellt.

GSC Research: Der Kurs der Aktie ist mit etwas über 50 Euro optisch recht hoch. Wann soll der angekündigte Aktiensplit kommen und in welchem Verhältnis?

Rudolph: Auch in diesem Punkt sind wir zu dem Schluss gekommen, dass wir einen Aktiensplit, besonders in der derzeitigen Marktverfassung, zurückstellen sollten. Mit einem Kurs von 50 Euro können wir noch ganz gut leben.

GSC Research: *Ist eine Kapitalerhöhung geplant?*

Rudolph: Für Kapitalmaßnahmen gilt das gleiche. Die Elikraft hätte bei den heutigen Marktverhältnissen einerseits Mühe, diese Kapitalerhöhung zu platzieren, andererseits gibt es keinen unmittelbaren Verwendungszweck. Daher wird auch dieses Thema kurzfristig nicht angegangen.

GSC Research: *Die Familie Rudolph ist Mehrheitsaktionär. Soll dies so bleiben oder reicht Ihnen auch eine Minderheitsbeteiligung? Wie hoch ist gegenwärtig der Streubesitz?*

Rudolph: Wir wollen auch zukünftig die Mehrheit an der Elikraft behalten, d.h. auch bei einer eventuellen Kapitalerhöhung würde die Familie Rudolph voll mitziehen. Der Streubesitz liegt bei unter 50 Prozent, von denen aber wiederum größere Teile in festen Händen sind. Die Menzel Vermögensverwaltung kontrolliert nach eigenen Angaben zwischen 10 und 15 Prozent, eine Reihe von Kleinaktionären halten ihre Papiere bereits seit 20 Jahren. Für den Handel bleiben nicht übermäßig viele Aktien übrig.

GSC Research: *Die EK-Quote lag Ende 2000 bei 11 Prozent, ohne Sonderposten für Investitionszuschüsse bei 19 Prozent. Welche EK-Quote streben Sie an und wie soll diese erreicht werden?*

Rudolph: Wir streben eine EK-Quote von 25 bis 30 Prozent an. Dies sollte uns nach und nach gelingen, da die Verlustbringer verkauft wurden.

GSC Research: *Der Cash flow war in 2000 mit 45 Prozent vom Umsatz sehr hoch. Was finanzieren Sie aus dieser Liquidität?*

Rudolph: Alle notwendigen Investitionen in bestehende und neue Objekte.

GSC Research: *Was können wir in den nächsten 1 bis 2 Jahren an außergewöhnlichen Meldungen von Elikraft erwarten?*

Rudolph: Wir werden expandieren und sicher den einen oder anderen Kauf vermelden können. Dabei kann es sich um reine Parkhäuser oder um Park- und Gewerbeimmobilien handeln.

GSC Research: *Es gibt Schätzungen, die der Elikraft AG einen Unternehmenswert von rund 30 Mio. bzw. 132 Euro je Aktie beimessen. Bei welchem Kurs sehen Sie den fairen Wert von Elikraft erreicht?*

Rudolph: Ich wäre vorerst zufrieden, wenn wir einen Kurs von 80 Euro erreichen, den wir vor zwei Jahren hatten. Was für die Elikraft angemessen ist und was nicht, entscheidet letztlich der Markt. Unseren jetzigen Kurs können wir in jedem Fall durch Substanz unterlegen.

GSC Research: *Herr Rudolph, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.*



GSC Research GmbH
Immermannstr. 35
40210 Düsseldorf

Tel.: 0211 - 17 93 74 - 0
Fax: 0211 - 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de

