

▲ **11,52 €**
+ 2.08%

L&S Realtime
BID: ▲ 11,34
ASK: ▲ 11,69
Zeit: 13:16:26

Vectron Systems
AG
ISIN: DE000A0KEXC7
WKN: A0KEXC



Vectron AG: „Die Strategie hat sich als richtig erwiesen“ – Gründungsvorstand Jochen Fischer im Interview

09.03.2010 | 12:51

Die Vectron Systems AG hat sich auf die Produktion und den Vertrieb von Kassensystemen sowie Kommunikationssoftware spezialisiert. Im Interview mit a|n spricht Gründungsvorstand Jochen Fischer über die strategischen Entscheidungen der Vergangenheit und deren Auswirkungen auf die Zukunft.

a|n: Herr Fischer, nach Millionengewinnen in der Vergangenheit hat Vectron im Geschäftsjahr 2009 nur noch ein knapp sechsstelliges Nachsteuerergebnis ausgewiesen. Sind Sie damit zufrieden oder ist Ihre Wachstumsstory vorerst zuende?



Jochen Fischer: Ich denke, man muss sich einmal die Rahmenbedingungen anschauen: 2009 hatten wir eine massive weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise, die deutsche Wirtschaft erlebte eines der schlimmsten Jahre der Nachkriegsgeschichte und in wichtigen Exportmärkten wie Frankreich, Spanien oder Großbritannien ging fast nichts mehr. Für einen produzierenden Investitionsgüterhersteller mit Hauptzielmarkt Gastronomie sind das natürlich denkbar schlechte Rahmenbedingungen.

Insofern können wir mit einem Umsatzrückgang von gut 12% (von 23,6 auf 20,5 Mio. Euro) leben. Aber: wenn man in einem solchen Jahr ein EBITDA von 2.240 Mio. Euro erwirtschaftet und das Firmenkonto -bereinigt um Dividendenausschüttung und Steuerzahlungen für Vorjahre- um rund 2 Mio. Euro aufstocken kann, kann man aus unternehmerischer Sicht sogar zufrieden sein. Außerdem haben wir uns das ganze Jahr über im Rahmen der Analystenschätzungen bewegt, Vectron hat also wieder nicht mehr versprochen, als dann auch gehalten werden konnte. Wir wissen, dass Mitbewerber Umsatzrückgänge von 20 bis 40% zu verkraften haben, wir haben also Marktanteile hinzugewonnen. Im deutschen Fachhandelsgeschäft haben wir im Vergleich zum Vorjahr beim Umsatz sogar zugelegt. Auf den Exportmärkten allerdings konnten wir uns dem allgemeinen Sog nicht entziehen.

Die Wachstumsstory wird bei sich normalisierenden Rahmenbedingungen weitergehen. Angesichts unserer Rohmargen von über 60% stecken in jeder zusätzlichen Million Umsatz 600.000 Euro Vorsteuergewinn. Die Umsätze müssen also nur wieder in überschaubarem Maße zulegen und das Niveau der Vorjahre erreichen, dann steigen die Gewinne extrem überproportional an. Außerdem hatten wir in der Vergangenheit in aller Regel auch mindestens einen Großauftrag mit siebenstelligem Umsatzvolumen pro Jahr in den Büchern. Aufgrund der allgemeinen Vorsicht auf Großkundenseite sowie der restriktiven Kreditvergabe auf Bankenseite hatten wir in 2009 erstmals seit Jahren keinen Großauftrag, der das Ergebnisbild nachhaltig verbessert hätte. Wir hoffen, dass dies 2010 wieder anders wird.

Wir haben aktuell ein eigenes Finanzierungsprogramm für Endkunden gestartet, um der Kreditklemme entgegenzuwirken. So etwas können unsere kleineren Mitbewerber nicht. Unsere Fachhandelspartner begrüßen das sehr, sie können nun Vectron-Kassen ab 49 Euro Leasingrate pro Monat anbieten. Außerdem werden wir Ende 2010/Anfang 2011 unsere neuen stationären Kassensysteme präsentieren, die in Technologie und Design einen Quantensprung darstellen werden. Wenn wieder mehr Kassen gekauft werden, sollten daher eigentlich überproportional viele Vectron-Kassen gekauft werden!

a|n: Welche Prognose geben Sie für das laufende Geschäftsjahr 2010 ab?

Jochen Fischer: Dieses Jahr ist extrem schwer einzuschätzen, da wir direkt am Konjunkturzug hängen. Wenn es Gastronomie, Bäckereibranche und Handel wieder gut geht und diese Branchen wieder mehr investieren, wird auch bei uns die Nachfrage wieder anziehen. Das heißt, ich müsste jetzt eigentlich eine volkswirtschaftliche Gesamtprognose für 2010 abgeben, womit ich mich schwer tue. Meine wie immer vorsichtige Einschätzung: 2010 wird hoffentlich leicht besser als 2009, ab 2011 sollte es dann insgesamt wieder deutlich aufwärts gehen.

a|n: Die Vectron - Aktie zählte in den vergangenen Jahren zu den dividendenstärksten deutschen Titeln. Wie stellt sich Ihre Dividendenpolitik in der aktuellen Situation dar?

Jochen Fischer: Angesichts des gerade mal sechsstelligen Nachsteuerergebnisses und der nach wie vor schwierigen Lage der Wirtschaft möchten wir unsere Reserven gern konservieren. Außerdem brauchen wir auch Eigenmittel für die oben erwähnte hauseigene Endkunden-Finanzierung. Wir werden daher für 2009 keine Dividende zahlen. Am meisten betroffen sind davon meine beiden Mitgesellschafter Thomas Stümmler und Jens Reckendorf sowie ich selbst, da wir Drei noch immer rund 70% der Aktien halten und damit ebenfalls nicht in den Genuss einer Dividende kommen.

a|n: Das Ergebnis 2009 wurde auch durch umfassende antizyklische Investitionen im Bereich Forschung & Entwicklung sowie internationaler Vertrieb belastet. Sehen Sie diese Strategie immer noch als richtig an?

Jochen Fischer: Das neue Modell Vectron POS SteelTouch sowie weitere Features und Produkte, die Millionenumsätze generiert haben, wären ohne die zweistellige Zahl neuer Entwickler, die wir 2008 und 2009 eingestellt haben, nicht möglich gewesen. Also hat sich die Strategie bereits zum jetzigen Zeitpunkt als richtig erwiesen, anderenfalls hätten wir ohne die neuen Produkte wohl ebensolche Umsatzrückgänge hinnehmen müssen, wie unsere Mitbewerber. Nach unserer Einschätzung kommen unsere neuen stationären Kassenmodelle ungefähr zeitgleich mit der prognostizierten internationalen Erholung auf den Markt. Und unsere neuen internationalen Vertriebsmitarbeiter haben bis dahin weitere Fachhandelspartner im Ausland akquiriert, die dann Umsatz bringen werden. Kurz-, mittel- und langfristig sind wir daher von unserer Strategie überzeugt.

a|n: Als im Sommer 2008 Pläne der damaligen Bundesregierung bekannt wurden, einen sogenannten Fiskalspeicherzwang für Kassensysteme in Deutschland einzuführen, schoss die Vectron-Aktie aufgrund des hochgerechneten Bedarfs an Nachrüstungen und Neugeschäft auf bis zu 36 Euro. Kurz danach wurde das Vorhaben vom Gesetzgeber "vorübergehend Gestoppt". Wie ist der aktuelle Stand zu diesem Thema?

Jochen Fischer: Das Bundesfinanzministerium beschäftigt sich nach wie vor äußerst intensiv mit dem Thema Manipulationssicherheit von Kassensystemen und Taxametern. Schließlich geht es um ein Steueraufkommen in Milliardenhöhe und der Staat braucht nichts dringender als Geld. Vor wenigen Wochen hat das BMF einen neuen Vorstoß zu diesem Thema gemacht, der in der Öffentlichkeit kaum beachtet wurde. In der Praxis würde die Umsetzung der Pläne im Ergebnis einem Fiskalchipzwang gleichkommen, auch wenn der technische Weg ein anderer wäre. Wir erwarten hier in den nächsten Monaten eine endgültige Entscheidung des Gesetzgebers, die für uns als einen der führenden deutschen Kassenhersteller natürlich enorme Auswirkungen hätte - und natürlich auf den Aktienkurs.

a|n: Zur Zeit gibt es im Bereich Akquisitionen doch sicherlich Mitbewerber, die weitaus schwächer dastehen als die mit einem satten Cahpolster ausgestattete Vectron. Sind Übernahmen vor diesem Hintergrund für Sie ein Thema?

Jochen Fischer: Natürlich schauen wir uns Mitbewerber an, aber man muss ja nicht gleich kaufen, man kann ja auch - insbesondere in Exportmärkten - kooperieren. Wir sind halt sehr vorsichtig und konservativ geworden. Mit rund 6 Mio. Euro Cash ist unsere Kriegskasse natürlich gut gefüllt. Wir haben keine Bankverbindlichkeiten und eine Eigenkapitalquote von über 80%. Schauen wir mal.

a|n: Die Vectron-Aktie zeigt sich in den letzten Wochen bei Kursen zwischen 11 und 12 Euro sehr stabil. Ende vergangenen Jahres kam es zu einem kurzfristigen, überraschenden Kurseinbruch von über 20%, der die Anleger verunsicherte. Was waren die Gründe hierfür?

Jochen Fischer: Die Umsätze in der Vectron-Aktie sind überschaubar; wenn es einen größeren Käufer oder Verkäufer gibt, führt das natürlich zu hohen Volatilitäten. Aus diesem Grund haben wir mit CloseBrothersSeydler und M.M.Warburg ja gleich zwei Designated Sponsors engagiert. In aller Regel melden sich größere Abgeber bei den beiden Sponsoren oder bei mir, sprich bei FISCHER RELATIONS. Im Dezember hat dies ein größerer Abgeber nicht getan, was für ihn selbst dumm war, da der Kurs auf bis zu 9,70 Euro intraday durchrutschte. Sicherlich hätte ich für dieses Paket einen Investor vermitteln können, der es marktschonend übernommen hätte oder ich hätte es auf diesem Niveau selbst genommen. Aufgrund des Volumens konnten auch die beiden Sponsoren nicht alles aufnehmen. Aus operativer Sicht gab es keinen Verkaufsgrund, wir haben gerüchteweise gehört, dass ein kleinerer Fond Liquiditätsprobleme hatte. Wie so oft in solchen Situationen bei Vectron haben aber überzeugte mid- und long term Investoren über den Markt zugegriffen und in der Folge rasch 20% Plus gemacht. Bei Vectron gilt halt noch immer: wer zu früh verkauft, den bestraft das Leben...

a|n: Herr Fischer, wir bedanken uns für das Gespräch.

Autor: a|n-Redaktion