

## IM INTERVIEW: ANTON HANS

# Centrotec zurück auf dem Wachstumspfad

Der Finanzvorstand erklärt, wie es nach der Trennung vom Solargeschäft weitergeht, wie viel Geld für Akquisitionen in der Kasse und was von 2013 zu erwarten ist

Börsen-Zeitung, 16.2.2013

Herr Hans, 2012 war mit dem endgültigen Ausstieg aus dem Solargeschäft ein besonderes Jahr für Centrotec. Wie froh sind Sie denn, dass nun auch die letzte Beteiligung an der früheren Konzertochter Centrosolar verkauft ist? Ich denke immer noch, dass Centrosolar ein sehr gutes Geschäft macht und in der deutschen Solarbranche auch recht gut positioniert ist. Aber

Für 2013 hat Centrotec einen höheren Umsatz und ein höheres Ergebnis angekündigt.

Ja, aber wir haben auch gesagt, dass die Märkte zurzeit sehr schwer einzuschätzen sind. Wir sind aber optimistisch, weil wir schon 2012 unsere Kosten sehr gut im Griff hatten. Das war in früheren Jahren nicht immer so. Daher gehen wir auch davon aus, dass der steigende Umsatz in diesem Jahr auch zu einem Ebit-Wachstum führen wird. Die Aktionäre sollten von 2013 keine großen Sprünge erwarten, aber ein gutes Ergebnis.

Aber welche Märkte sehen Sie zurzeit denn noch als schwierig an?

Vor allem die in Nordwesteuropa, insbesondere die für uns so wichtigen Märkte in Belgien, Frankreich, Holland. Das sind zurzeit keine leichten Märkte im Segment Bau, Neubau und Renovierung. Wir sind aber optimistisch, dass auch diese Märkte wiederkommen.

Centrotec ist in 50 Ländern aktiv. Was für eine Bedeutung hat für Sie denn noch der Heimatmarkt Deutschland?

Deutschland bleibt für uns ein sehr wichtiger Markt. Er ist weiterhin unser größter Markt vor Frankreich und den Niederlanden. Wir erzielen immer noch etwas mehr als die Hälfte unseres Umsatzes in Deutschland. Das liegt natürlich auch daran, dass sich die deutsche Wirtschaft in den letzten Jahren so robust gezeigt hat, während sich andere Länder in Nordwest- oder vor allem Südeuropa schwächer entwickelt haben. Mittelfristig wollen wir allerdings mehr Wachstum aus dem Export ziehen. Osteuropa wird zum Beispiel in Zukunft ein deutlich höheres Wachstum zeigen als Deutschland. Die rela-

und im Winter auch Heizungen braucht. Zudem wächst der Wohlstand und damit auch die Nachfrage nach mehr Komfort.

Sie sagen, dass Centrotec in einem globalen Wachstumsmarkt aktiv ist. Was sind denn die Treiber für dieses globale Wachstum?

Ein wichtiger Treiber ist zum Beispiel der Trend zum Energiesparen, der wiederum auf die immer weiter steigenden Energiepreise zurückzuführen ist. Dies ist nicht nur in Deutschland so. Und wir bieten mit unseren modernen Heizungen und Klimaanlage ja effiziente Energiesparlösungen im Gebäudebereich an. Die zusätzliche Nachfrage nach Komfort ist sicherlich auch ein Treiber. Wir haben sehr bedienungsfreundliche Angebote, das ist auch wichtig.

Ist Centrotec in Deutschland auch ein Gewinner der Energiewende?

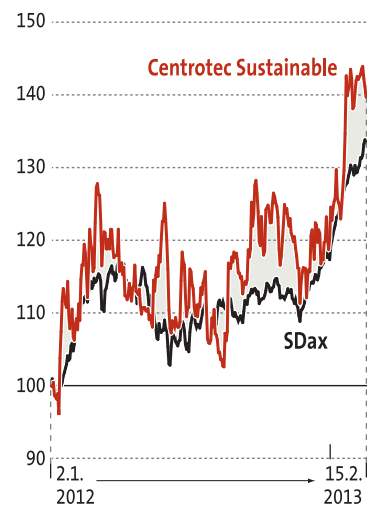
Das würde ich so nicht sagen, weil die Heizungs- und Lüftungsbranche ja nicht wie der Solarsektor auf Subventionen angewiesen ist. Aber natürlich hilft uns, dass die Politik auch einen verstärkten Fokus aufs Energiesparen legt. Und in diesem Zusammenhang kann man sich natürlich auch einmal das Durchschnittsalter der Heizungen in Deutschland ansehen: Das liegt bei fast 30 Jahren. Hier gibt es noch einen Modernisierungsbedarf.

Aber das Endkundengeschäft steht doch nicht im Fokus von Centrotec?

Nein. Für uns sind eigentlich nur zwei Kundengruppen wichtig: die Großhändler, die bei uns eine sehr wichtige Stellung im Markt haben, und die Installateure, also die Hand-

## Centrotec Sustainable auf einen Blick

### Die Aktie im Vergleich



© Börsen-Zeitung

### Konzern in Zahlen

Januar bis September

Umsatz in Mill. Euro  
2011 378  
2012 388

Ebit\* in Mill. Euro  
2011 12,4  
2012 23,9

Ergebnis nach Steuern in Mill. Euro  
2011 -12,9  
2012 14,4

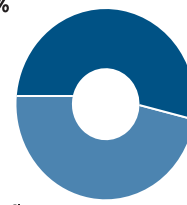
Nettofinanzschulden in Mill. Euro  
2011 60,1  
2012 54,7

Dividende je Aktie in Euro  
2010 0,10  
2011 0,10

\*Ergebnis vor Zinsen und Steuern

### Aktionärsstruktur

Familie von Guido A. Krass  
(Gründer u. Aufsichtsratsvorsitzender)  
54%



Free float  
46%

### Marktkapitalisierung

Stand 15.2.

273 Mill. Euro

Quelle: Unternehmen, Thomson Reuters

## CFO Das Interview

es ist ein sehr schwieriger Markt, und für Centrotec ist die Photovoltaik-Industrie ohnehin keine Fokusbranche mehr. Daher bin ich zufrieden, dass wir uns komplett getrennt haben und dass wir heute keine Verbindung mehr zu dem Sektor haben. Wir hatten die Fokussierung unserer Aktivitäten ja auch schon 2011 beschlossen.

Ein wenig Sentimentalität war aber dennoch dabei, oder? Schließlich hat Centrotec das Centrosolar-Geschäft doch aufgebaut und einst an die Börse gebracht.

Natürlich. Bei mir persönlich ist die Sentimentalität vielleicht nicht ganz

„Die Aktionäre sollten von 2013 keine großen Sprünge erwarten, aber ein gutes Ergebnis.“

## ZUR PERSON

### Der Bilanzfuchs

ahe – Holländische Finanzchefs, so die Erfahrung von Anton Hans, gehen oft etwas unverkrampfter mit den IFRS-Regelungen um als ihre deutschen Kollegen, etwas kreativer, etwas weniger ängstlich. Gerade deshalb seien sie bei deutschen Unternehmen auch gefragt. Hans ist selbst Niederländer. Und beim Thema Rechnungslegung macht ihm ohnehin kaum jemand etwas vor. Lange Jahre hat er als Berater in diesem Bereich für Ernst & Young gearbeitet. Schwerpunkt: IFRS. Der Betriebswirt, Jahrgang 1965, war insgesamt sogar 20 Jahre für die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig – in Rotterdam, wo sein Lieblingsfußballclub Sparta spielt, in der Karibik als Büroleiter auf der Insel Aruba und später in Apeldoorn.

Dann entschied er sich zu einem Wechsel in den deutschen Hochsauerlandkreis. Im Mai 2007 wurde der Niederländer zum stellvertretenden Vorstandsmitglied der Centrotec Sustainable AG berufen, seit Januar 2008 ist er



Anton Hans

Finanzvorstand des SDax-Unternehmens. In dem dreiköpfigen Führungsteam traf Hans – der gutes Essen ebenso liebt wie das Joggen und Fahrradfahren – mit Vorstandschef Gert-Jan Huisman auf einen weiteren Niederländer. Zudem haben auch beide beiden Vorstandskollegen Beratererfahrung: Sie kamen beide einst von McKinsey zu Centrotec.

(Börsen-Zeitung, 16.2.2013)

tive Bedeutung des deutschen Marktes wird daher automatisch etwas sinken. Genaue Zielgrößen haben wir dabei aber nicht gesetzt.

Wie sieht es mit dem außereuropäischen Geschäft aus?

Insgesamt ist das noch recht gering. Wir sind zum Beispiel in den USA aktiv, sehen hier auch ein kontinuierlich

### ONLINE

Die bisherigen Beiträge der Rubrik „Das CFO-Interview“ finden Sie unter

<http://www.boersen-zeitung.de/cfo>

ches Wachstum von einem noch niedrigen Niveau aus. Zudem wird die Türkei für uns ein wichtiger Markt werden.

Warum?

Das Land bietet einige Voraussetzungen, die für das Centrotec-Geschäft sehr wichtig sind: eine stark wachsende Bevölkerung, die im Sommer Kühl- und Klimageräte nachfragt

werker. Die sind die wichtigsten Weiterverkäufer unserer Produkte an die Endkunden. Wir geben daher auch 15.000 Handwerkern pro Jahr ein Training in unseren Systemen und versuchen unsere Produkte zugleich so zu gestalten, dass sie möglichst einfach und schnell zu installieren sind.

Wen sehen Sie denn als Ihre wichtigsten Konkurrenten an?

Es gibt in Europa kein anderes Unternehmen, das eine so breite Produktpalette hat wie wir – also von Lüftung über Ventilation bis hin zur Heizung. Aber wir haben natürlich starke Wettbewerber in den einzelnen Teilbereichen. Bei der Heizung sind es in Deutschland zum Beispiel die großen drei: Bosch, Vaillant und Viessmann. Im Lüftungsbereich kämpfen wir mit der schweizerischen Zehnder-Gruppe um den Nummer-1-Platz in Europa. Unser Vorteil ist aber, dass wir als Komplettanbieter im Markt auftreten können.

Centrotec produziert heute weitgehend in Deutschland und den Niederlanden. Haben Sie keine Pläne, Werke in billigeren Regio-

nen auszulagern, um Kosten zu sparen?

Nein. Wir kaufen natürlich Teile für unsere Produktion in anderen Ländern ein. Aber bei uns machen die Personalkosten gerade einmal 20% aus. Eine Verlagerung von Produktionsstätten würde sich nicht lohnen. Wir hätten hohe Transportkosten, da unsere Produkte recht groß sind. Und auch die Qualitätssicherung könnte dann schwieriger werden.

Sie haben heute drei Segmente und zahlreiche operative Gesellschaften mit eigenen Marken. Warum treten Sie nicht nach außen einheitlich unter der Marke Centrotec auf?

Den Namen Centrotec nutzen wir nur im Kapitalmarkt, nicht als Marke im operativen Geschäft. Eigentlich haben wir nur drei wirkliche Brands im Markt: Wolf, Ubbink und Brink. Sicher, wir haben noch zahlreiche weitere kleinere juristische Gesellschaften, aber das hat unter anderem mit unserer Finanzierungsstruktur zu tun. Wir haben eine Ringfinanzierung für fünf selbständige Kreise. Hinzu kommen verschiedene Auslandsgesellschaften. Ich gebe zu, unsere Struktur ist unter Effizienzgesichtspunkten gesehen nicht perfekt. Aber wir sind natürlich auch mit sehr vielen Akquisitionen gewachsen. Und wir haben immer auch versucht, den Unternehmen nach der Übernahme auch ihre eigene Identität zu lassen.

Ist die Zeit der Akquisitionen bei Centrotec jetzt eigentlich vorbei? Es gab Zeiten von Centrotec, in denen der Konzern drei bis fünf Akquisitionen pro Jahr getätigt hat. Diese Zeiten sind vorbei. Aber grundsätzlich sind wir immer noch auf der Suche nach geeigneten Übernahmen.

Wir schauen uns weiter um. Allerdings müssen die Firmen, für die wir uns interessieren, sehr strenge Kriterien erfüllen. Wir wollen über eine Akquisition entweder in neue Produkte hinein oder in neue Märkte. Die Kultur des Unternehmens und das Management müssen zu uns passen und natürlich auch die Ergebnisstärke und der Preis.

Die Preise müssten doch im heutigen wirtschaftlichen Umfeld eher gering sein.

Nein, die Preisvorstellungen, mit denen wir so konfrontiert werden, pas-

„Es gab Zeiten von Centrotec, in denen der Konzern drei bis fünf Akquisitionen pro Jahr getätigt hat. Diese Zeiten sind vorbei.“

sen sehr häufig nicht zu unseren Vorstellungen. Das hat sich auch in der Krise nicht geändert.

Sind Sie ganz aktuell in Übernahmeverhandlungen?

Wir führen einige Gespräche. Das sind aber alles keine Verhandlungen, die schon nahe an einem Closing sind.

Schauen wir noch einmal auf die drei Segmente von Centrotec: Sie haben immer noch die Medizintechnik im Portfolio. Die sollte doch schon lange verkauft sein. Wir haben immer gesagt, dass die Medizintechnik mittelfristig abgege-

„Wir haben noch freie Kreditlinien bei den Banken. Eine Verdoppelung der heutigen Verschuldung wäre kein Problem.“

ben werden soll. Das stimmt. Als ich 2007 zu Centrotec kam, gab es ja schon ernsthafte Überlegungen für einen Börsengang der Medizintechnik. Aber das ist dann anders gekommen. Die Geschäfte haben unter der Krise sehr gelitten; rund die Hälfte des Umsatzes im Segmentbereich Engineering Plastics ging verloren. Jetzt aktuell sieht es wieder ganz gut aus. Wir haben restrukturiert und bauen nun wieder einen Track Record auf. Und dann werden wir weitersehen. Ich erwarte einen Verkauf, allerdings noch nicht in diesem Jahr.

Vor der Wirtschaftskrise hatte Centrotec auch davon gesprochen, bis 2010 einen Umsatz von 1 Mrd. Euro zu erzielen. Heute sind Sie gerade einmal bei etwas mehr als der Hälfte.

Ja, das war die Phase, in der das Unternehmen sehr stark gewachsen ist. Und lange Zeit gab es auch die Erwartung, dass das so weitergeht. Wir waren damals auch sehr hoch verschuldet, das dürfen wir auch nicht vergessen. Als ich zu Centrotec gekommen bin, hatte der Konzern einen Leverage – also eine Nettoverschuldung bezogen auf das Ebitda – von mehr als 5,0. Anfang 2008 wollten den Verschuldungsfaktor auf 4,0 herunterzufahren. Aus heutiger Sicht ist das natürlich immer noch viel zu hoch. Ende 2012 hatten wir einen Leverage von unter 1,0.

Centrotec hat die Verschuldung seit 2006 Jahr für Jahr heruntergefahren. Was für Verschuldungsziele haben Sie denn noch?

Grundsätzlich bin ich ganz zufrieden mit dem heutigen Stand. Wir hatten zum Ende des dritten Quartals 2012 Nettoschulden von nur noch etwa 55 Mill. Euro. Allerdings kann die Verschuldung bei einer Akquisition auch durchaus wieder ansteigen. Wir würden aber auch dann höchstens noch einen Verschuldungsfaktor von 2,5 akzeptieren. Sehr viel mehr würden die Banken heute auch nicht mehr finanzieren.

Wie sieht denn die heutige Finanzierungsstruktur von Centrotec aus?

Bei uns läuft alles über Bankschulden. Wir haben keine Anleihen ausgeben. Ich hatte schon erwähnt, dass wir Ringfinanzierungen mit

fünf Kreisen haben. Wir arbeiten im Wesentlichen mit einer Gruppe von fünf, sechs Banken zusammen.

Wie hoch ist heute Ihre Liquidität für Wachstum oder für Zukäufe? Wir haben noch freie Kreditlinien bei den Banken. Eine Verdoppelung der heutigen Verschuldung wäre kein Problem.

Die Eigenkapitalquote liegt zurzeit bei fast 40%. Soll sie so hoch bleiben?

Mit diesem Niveau fühle ich mich schon sehr wohl. Bei einer Akquisition könnte die Quote zwar ein wenig sinken. Ich erwarte aber auch dann keinen starken Rückgang.

Wie ist die Ausschüttungspolitik bei Centrotec?

Wir haben uns nicht festgelegt auf bestimmte Ausschüttungsquoten. Wir schauen uns das Ergebnis jedes Jahr aufs Neue an und entscheiden dann. 2011 hatten wir zum Beispiel einen Verlust verbucht und haben trotzdem eine stabile Dividende von 0,10 Euro je Aktie gezahlt. Wir werden auch künftig nicht zu den größten Dividendenzahlern am Markt gehören, weil wir auch noch Geld für Wachstum benötigen. Aber wir wollen schon kontinuierlich ausschütten, wenn es machbar ist.

Im vergangenen Jahr ist Centrotec wieder in die schwarzen Zah-

„Wir werden auch künftig nicht zu den größten Dividendenzahlern am Markt gehören, weil wir auch noch Geld für Wachstum benötigen. Aber wir wollen schon kontinuierlich ausschütten, wenn es machbar ist.“

len zurückgekehrt. Bedeutet das, dass auch die Dividende für 2012 höher ausfallen wird als im letzten Jahr?

Ich kann Ihnen noch nicht sagen, wie hoch die Dividende genau sein wird. Aber mit steigenden Ergebnissen können die Aktionäre grundsätzlich auch mit einer weiter steigenden Ausschüttung rechnen.

Ihre Aktionäre können im Augenblick ja auch mit der Entwicklung des Aktienkurses ganz zufrieden sein.

Ja. Im letzten halben Jahr ging es sehr gut nach oben. Im August waren wir bei etwas über 11 Euro, heute sind es wieder 16 Euro. Aber es ist immer schwer einzuschätzen, wie stark solche Bewegungen mit Emotionen zu tun haben, mit dem Umfeld oder mit der eigenen Leistung des Unternehmens. Die meisten Kursziele der Analysten liegen noch über unserem heutigen Kursniveau. Das halte ich auch für durchaus berechtigt.

Das Interview führte Andreas Heitker.