

Capital Lounge GmbH
Alexander Coenen
Agnes-Bernauer-Str. 88
80687 München

Meißen, der 11.01.2019

Vorstandsinterview mit der B-A-L Germany AG

Unternehmensprofil

Das Unternehmensziel ist der Aufbau eines werthaltigen Immobilienbestandes in Sachsen. Dabei konzentriert sich die Gesellschaft vor allem auf Einzeleinheiten oder kleinere Bestände sowie Notverkäufe. Die Objektauswahl erfolgt in einem automatisierten Bewertungs- und Abstimmungsverfahren. Die objektiven Eigenschaften wie Lage, Kaufpreis, Objektzustand, Größe, Energieverbrauch und Vermietungsstatus werden bewertet und in einem Scoringverfahren mit dem Gesamtbestand verglichen. Eine Diversifizierung nach Lage, Objektart und Größe ist vorgesehen. Es wird ausschließlich in Wohnimmobilien investiert. Neubau- oder umfangreiche Sanierungsmaßnahmen sind nicht geplant.

1.

Capital Lounge

Sehr geehrter Herr Zschunke, erläutern Sie uns doch bitte kurz die Unternehmensstrategie als auch -entwicklung seit Gründung im Jahre 2014 bis heute. Darüber hinaus wäre es schön zu erfahren was die wichtigsten Meilensteine für die kommenden 2 bis 3 Jahre sind.

Falko Zschunke

Wir konzentrieren uns auf Wohnimmobilien außerhalb der Metropolen. Dabei achten wir auf eine gute Vermietbarkeit ohne größeren Luxus. Bewusst entscheiden wir uns dabei für B- und C- Lagen, kleinere Städte und sogar einzelne Mehrfamilienhäuser in größeren Gemeinden.

Durch die Kleinteiligkeit der Objekte vermeiden wir einen unsinnigen Preiskampf mit anderen Immobiliengesellschaften, denen der Ankauf und die Bewirtschaftung dieser Angebote zu aufwändig ist.

Bis 2020 wollen wir den Bestand auf über 5.000 m² ausbauen und durch weitere Zukäufe in einigen Anlagen die Kontrolle über die WEG Verwaltung erlangen.

2.

Capital Lounge

Warum dieser Umweg über Einzelwohnungen? Wäre der Erwerb gesamter Anlagen nicht einfacher?

Falko Zschunke

Wenn wir beginnen größere Einheiten zu akquirieren begeben wir uns in Konkurrenz mit den lokalen Wohnungsgesellschaften. Das Angebot an solchen Objekten ist im ländlichen Raum dünn gesät und entsprechend umkämpft. Einzelne Wohnungen sind derzeit ausreichend verfügbar. Investoren, die in den 90ern gekauft haben, sind bereits im fortgeschrittenen Rentenalter und an einem zügigen Verkauf interessiert. Diese Gelegenheiten nutzen wir.

3.

Capital Lounge

Können Sie uns einige Informationen über den Background von Vorstand und Aufsichtsrat der B-A-L Germany AG geben?

Falko Zschunke

Zunächst zu mir. Als Vorstand leite ich die Gesellschaft seit der Gründung, was im Wesentlichen natürlich Aufbauarbeit war. Ich bin ein Baumann mit Liebe zum Beton. Nach meiner Lehre im Brückenbau und der Meisterschule 1995 machte ich mich mit einem kleinen Bauunternehmen selbstständig. Nach Ende des Baubooms in Ostdeutschland gab ich das aktive Bauen auf und konzentrierte mich auf die "Bürokratie". Der Auftrag eines Großkunden führte mich 2003 nach Russland, wo ich mehr als 10 Jahre an verschiedensten Projekten rund um die Themen Baugenehmigungsverfahren und Objektbewertung tätig war. Aus familiären Gründen kehrte ich dann 2014 nach Sachsen zurück und widmete mich dem Aufbau der B-A-L. In meinen Auslandsjahren habe ich bereits das überaus günstige Preisniveau in Sachsen genutzt und mir selbst auch einen kleineren Bestand zusammengekauft. Dieser ist in einer Gesellschaft in Tschechien organisiert.

Unser Aufsichtsrat besteht aus Menschen der unterschiedlichsten Wirtschaftszweige:

Herr Albrecht leitete in verschiedenen Teilen der Welt die Niederlassungen US-amerikanischer Bohrunternehmen. Heute ist er in der Ausrüstungsindustrie dieser Branche als Direktor einer Auslandstochter tätig.

Frau Spengler ist in leitender Position bei einem Facility Management-Unternehmen der Gesundheitsbranche beschäftigt, Herr van Diemen leitet die Auslandsniederlassung einer großen holländischen Spedition und Herr Richter ist pensionierter Hausverwalter. Zusammen ergibt das eine breitgefächerte Kompetenz, die für die Leitung einer Immobiliengesellschaft sehr nützlich ist.

4.

Capital Lounge

Am 16. Januar geht die B-A-L Germany AG an die Börse – um genau zu sein in den Dritten Markt der Wiener Börse. Was genau waren die Gründe für den Börsengang und welche Investor Relations dürfen Anleger von einem Unternehmen der Größe der B-A-L Germany AG erwarten?

Falko Zschunke

Der Börsengang war für uns der nächste logische Schritt in der Unternehmensentwicklung. Aus unseren eigenen Mitteln hatten wir bereits ein Grundkapital von 600 TEUR erreicht. Wir hatten bereits Anfragen von Investoren, die uns Beteiligungskapital in Aussicht stellten, sofern wir einen Exitkanal schaffen. Anleger können von uns einiges erwarten. Wir gehen mit den akquirierten Mittel genauso sorgsam um, wie mit unseren eigenen. Wir garantieren maximale Transparenz und berichten über den gesetzlichen Rahmen hinaus unmittelbar über unsere wichtigsten Aktivitäten. Ansonsten erwartet sie ein sehr konservativer, vorhersehbarer und ertragreicher Geschäftsverlauf.

5.

Capital Lounge

Das Grundkapital der B-A-L Germany AG ist in 1.300.000 Aktien eingeteilt. Davon sind 800.000 Aktien Stammaktien die aktuell nicht in den Handel der Wiener Börse einbezogen werden und 500.000 Aktien sind Vorzugsaktien die ab dem 16. Januar handelbar sind. Das heißt Sie nehmen Geld von Investoren an, geben aber kein Stimmrecht ab. Wie möchten Sie den Aktionären diesen Umstand versüßen? Wird es zeitnah eine Dividende geben? Und wenn ja, in welcher Größenordnung könnte diese sein?

Falko Zschunke

Die Erwartungen der Anleger verstehen wir gut und werden sie auch angemessen bedienen. Wir planen bereits für das Geschäftsjahr 2019, ab dem die Vorzüge gewinnberechtigt sind eine Dividende von mindestens 3% des Nominalwertes. Auch haben wir bereits in der Hauptversammlung 2018 wieder ein genehmigtes Kapital von 400 TEUR gebildet, welches wir mittelfristig zum jeweiligen Kurs ausnutzen werden. Sie sehen, wir nehmen nicht nur das Geld der Aktionäre, sondern auch unser eigenes um die Gesellschaft voranzubringen.

6.

Capital Lounge

Lassen Sie uns ein wenig über die Umsatz- und Ertragsdaten sprechen. Wie viele Mitarbeiter werden derzeit beschäftigt und wie hoch sind die laufenden Kosten (Overhead) der Gesellschaft im laufenden Jahr? Dem gegenübergestellt: wie hoch sind die geplanten Mieteinnahmen in 2019 und sind neben den Mieteinnahmen weitere Einnahmequellen beispielsweise durch die Vermietung bzw. den Verkauf der selbstentwickelten Immobilien-Bewertungssoftware RESCORE geplant?

Falko Zschunke

Die Betriebskosten sind derzeit noch minimal. Derzeit sind neben mir als Vorstand eine Teilzeitkraft für Buchhaltung und einige Freelancer beschäftigt. Den Aufbau einer Verwaltung treiben wir mit wachsendem Bestand sehr maßvoll voran. Im Wesentlichen setzen wir auf maximale IT Unterstützung und Automatisierung der Prozesse. Das ist gerade in der Immobilienbranche gut umsetzbar. Die Mieteinnahmen werden in 2019 bei ca. 150 TEUR liegen, reine Betriebskosten sehen wir bei 6-7%, Bewirtschaftungskosten lagen in der Vergangenheit stabil bei 11%, was jedoch mit steigendem Bestand etwas ansteigen wird. Unser RESCORE wird derzeit von einigen wenigen Partnern genutzt, eine Vermarktung ist derzeit organisatorisch nicht umsetzbar. Nach Ausrichtung auf die Bedürfnisse der BAL erscheint eine Öffnung für Fremdunternehmen möglich. Das wird jedoch nach unserer Einschätzung nicht vor 2020 angegangen.

7.

Capital Lounge

Wo wir schon bei dem Thema RESCORE sind. Hier sind nach eigenen Angaben 3.000 Entwicklungsstunden und 5.000 Stunden an Datenerfassung investiert worden. Wenn man für die Programmierstunde 100 Euro ansetzt, würde dies einen Wert von 800.000 Euro für das Softwaretool ergeben. Wieviele Immobilien sind

aktuell in RESCORE erfasst, welchen Mehrwert bietet die Software für die B-A-L Germany AG bzw. für potentielle Abnehmer der Software und wie würden Sie den Wert der Software beziffern? Ist RESCORE aktuell in der Bilanz aktiviert?

Falko Zschunke

Zusammen mit unseren Partner umfasst die Datenbank ca. 2.000 Objekt und Objektgruppen. Für unsere Gesellschaft wurden bisher ca. 1.200 Objekte bewertet. Davon haben wir lediglich 50 Objekte gekauft. Daran kann man die gewaltige Ersparnis an Arbeitszeit ermessen, die der Einsatz dieses Tools bei der Akquise erbringt. Derzeit haben Bestandhalter nur eine Möglichkeit, in den Genuss dieser Vorteile zu kommen. Sie müssten ihren Bestand von unserem Verwaltungspartner IMMO-PLAN in Döbeln betreuen lassen. Dort ist die Plattform bereits mehrere Jahre im Einsatz.

Das Tool ist nicht in der Bilanz aktiviert. Der Wert lässt sich nach unserer Meinung nicht über die Anzahl der Entwicklerstunden bestimmen. Maßgeblich wird die spätere Anzahl der Nutzer und die Treffsicherheit der Bewertungen sein. Wir sind bisher begeistert. Unser bisheriger Bestand ist toll, es gibt nichts zu bereinigen.

8.

Capital Lounge

Wo liegt aktuell der Buchwert der gehaltenen Immobilien? Da der Wert der Immobilien in Deutschland im Allgemeinen und in Sachsen im Speziellen seit Jahren steigt und dies vor allem in Sachsen sicherlich so weitergeht stellt sich die Frage wie Sie den Buchwert der gehaltenen Immobilien berechnen. Basiert dies schlicht auf den Einkaufswerten oder werden die Werte hier entsprechend der Marktentwicklung angepasst, sprich aufgewertet?

Falko Zschunke

Zum 31.12.2018 lag der Buchwert des Bestandes bei ca. 770 TEUR. Wir berechnen diesen nach HGB, also Anschaffungskosten plus anschaffungsnahe Investitionen minus Abschreibung. Die dabei entstehenden stillen Reserven decken wir nicht auf. Den in einem überschläglichen Vergleichswertverfahren ermittelten "Marktwert" geben wir künftig 2x jährlich in einem Statusreport bekannt. Ausgehend von einer Gesamtfläche per 12/2018 von ca. 1.600 m² und einem mittleren Vergleichswert in Sachsen von ca. 800,- EUR/m² ergibt sich ein genäherter Wert von 1,28 Mio EUR.

9.

Capital Lounge

Wenn man sich die Ertragskraft der erworbenen Immobilien ansieht, dann ist das – zumindest aus Sicht einer in München lebenden Person – schwer nachvollziehbar. Es gibt Immobilien die den Kaufpreis innerhalb von 2 Jahren wieder einspielen. Wie kann das sein? Wie kommen Sie überhaupt an die Informationen über freiwerdende Immobilien? Skizzieren Sie uns doch einmal den gesamten Kaufprozess – von Kenntnis einer Kaufoption bis hin zum finalen Erwerb.

Falko Zschunke

Wir suchen aus den eingehenden Angeboten die renditestärksten heraus. Dabei lassen wir uns weder von tollen Ausstattungen noch von imagerträchtigen Lagen beeindrucken. Wir verlieben uns nicht in ein Objekt sondern sammeln die neutralen Daten ein und entscheiden mit den daraus gewonnenen Ergebnissen.

Die Objekte mit dem Kaufpreis von 2 Jahresmieten sind dabei sicherlich die Ausnahme. Im Wesentlichen erhalten wir die Angebote von Eigentümern auf den Jahresversammlungen der Gemeinschaften sowie über unseren Verwaltungspartner IMMO-PLAN. Einzelne Objekte auch über Makler oder befreundete Unternehmen. Wird uns eine Liegenschaft angeboten, pflegen wir die verfügbaren Daten in unsere RESCORE- Plattform ein. Fehlende Unterlagen verschlechtern den Score und werden folglich nachgefordert. Die Aufsichtsräte und Stammaktionäre sichten die vorliegenden Angebote und geben je nach persönlichen Prioritäten ihre Stimme ab. Bei Einstimmigkeit erfolgt der Erwerb unmittelbar, bei Mehrheitswahl entscheidet der Vorstand, bei Ablehnung wird das Objekt in eine Wiedervorlageliste verschoben oder gelöscht.

10.

Capital Lounge

Mit welchen bereits börsennotierten Unternehmen würden Sie die B-A-L Germany AG am, ehesten vergleichen? Gibt es hier Vorbilder für Sie und gibt es Mitbewerber die Sie in Ihrem Markt Sachsen wahrnehmen? Wurde Ihnen schon einmal eine Wunschimmobilie von einem der „Großen“ weggeschnappt?

Falko Zschunke

Wir vergleichen gern unsere Kennzahlen mit den größeren Immobiliengesellschaften. Hier vor Allem mit der TAG Immobilien AG, diese ist auch in unseren Regionen tätig und veröffentlicht die lokalen Kennzahlen sehr transparent. Weggeschnappt werden uns Objekte oft von Eigennutzern, die Ihre

Kaufpreisangebote weniger nach objektiven Kennzahlen als nach eigenen Mietaufwendungen berechnen. Manche Kaufpreisangebote liegen aber auch weit darüber, und sind nicht nachzuvollziehen. Aber wir haben derzeit ein gut gefülltes Angebotsfach und trauern keinem Objekt nach.

10.

Capital Lounge

Was wären Ihrer Meinung nach 3 gute Gründe für den Erwerb der B-A-L Vorzugsaktien?

Falko Zschunke

Grund 1: Wir behandeln Ihr Kapital so sorgfältig, wie Sie auch. Nach jeder Kapitalmaßnahme können Sie den Einsatz der erlösten Mittel direkt am Zuwachs des Bestandes ablesen.

Grund 2: Haben Sie ein Faible für Wohnimmobilien? Wir sind ausschließlich auf Erwerb und Bewirtschaftung von Wohnimmobilien spezialisiert. Durch den Einzelerwerb gibt es bei uns keinen Beifang, der teuer bereinigt werden muss.

Grund 3: Durch die frühe Phase der Unternehmensentwicklung profitieren Sie überproportional von der künftigen Entwicklung.

Vielen Dank für das Interview.

Falko Zschunke

- Vorstand -