

ARISTON: Der Buy/Hold/Sell-Ansatz zahlt sich aus: Umsatz im 1. Quartal 2008 +50 %, Vorsteuerergebnis +30 %

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die ARISTON Real Estate AG, ein auf Gewerbe-Immobilien spezialisierter Bestandhalter, wurde 2005, also vor drei Jahren gegründet. Das Unternehmen ging Mitte Februar 2007 an den Geregeltten Markt, Segment General Standard, an die Börse und ist auch im M:access der Börse München gelistet. Der derzeitige Kurs notiert bei 5,40 Euro – ein Minus von über 25 Prozent als Folge der globalen Finanzmarktkrise und einer un gerechtfertigten Abstrafung des Nebenwertesektors und im besonderen Maße der Immobilienunternehmen. Die Aktionäre dürfen sich über eine üppige Ausschüttung von 0,30 Euro und damit auf eine Dividendenrendite von rund sechseinhalb Prozent freuen. ARISTON konzentriert sich mit einem Investitionsvolumen zwischen 5 und 25 Millionen Euro je Objekt auf das attraktive Marktsegment der Büro-, Einzelhandels- und Logistik-Immobilien. Das Portfolio besteht aus 15 Gewerbe-Immobilien an sieben Standorten mit einer Mietfläche von rund 142.000 qm und einem Wert von circa 147 Mio. Euro. Die aktuelle Leerstandsquote beträgt rund 3 %.

Auf den Punkt gebracht:

- Alle Gewerbe-Immobilien werden in Tochtergesellschaften gehalten.
- Die Holdingstruktur ist steueroptimiert; denn im Allgemeinen fällt keine Gewerbesteuer an.
- Der Erwerb erfolgt bevorzugt über share-deals (Mehrheitskauf einer Immobiliengesellschaft) zur Vermeidung von Grunderwerbssteuer.

Das aktive Portfolio-Management diversifiziert den Gebäudebestand und baut ihn weiter aus. Die lokale Betreuung der Liegenschaften übernehmen professionelle externe Partner im Bereich Hausverwaltung und Facility Management. Die familiengeführte ARISTON Real Estate AG kümmert sich um ihre Mieter auf hohem Niveau und sichert damit langfristig die Substanz der Objekte ab. Der Erfolg beruht auf einer renditeorientierten Investitionspolitik mit strengen Kriterien.

Unternehmenssprecher und Head of Finance **Stefan Fleissner** begeisterte das fachkundige Publikum am 11. Juni in München mit einer fesselnden Präsentation in rhetorisch anspruchsvoller freier und sehr engagierter Rede – unterstützt von informativen Informationsunterlagen.

Die SALUTARIS Capital Management AG mit ihrem Vorstand Michael Kollenda veranstaltet monatlich an einem Mittwochabend eine Präsentation mit einem börsennotierten mittelständischen Unternehmen und lädt dazu persönlich hochkarätige Finanzanalysten, Fondsmanager, institutionelle Investoren, Banker und Medienvertreter ein. Die SALUTARIS-Gesprächsrunden zeichnen sich durch ein sehr angenehmes, ungezwungenes Klima, eine vertrauensvolle, persönliche Atmosphäre aus; denn die Teilnehmer kennen einander. Vor der Präsentation und danach sorgen Frau Dr. Barbara Kollenda und Vorstand Michael Kollenda mit viel Hingabe und Kreativität für das weibliche Wohl ihrer Gäste.

Auch die Präsentation selbst hebt sich wohltuend von den üblichen Analysten- und Investorenkonferenzen ab. Es gibt keinen Zeitdruck, kein Limit, keine verbindlichen Zeitvorgaben für Vortrag und Diskussionsbeiträge. Fragen sind auch zwischendurch willkommen. Gewöhnlich dauert eine solche Präsentation einschließlich Diskussion eineinhalb bis zwei Stunden. Weitere persönliche Gespräche finden statt bei einem leckeren kalten Büfett mit großer Getränkeauswahl. Keine Frage, dass diese nun schon zur Tradition gewordenen SALUTARIS-Konferenzen bei den Finanzexperten überaus beliebt sind und deshalb die Teilnehmerzahl auf maximal 12 Gäste begrenzt wird.

Der inhabergeführte Mittelständler ARISTON verfolgt einen opportunistischen „Buy-Hold-Sell“-Ansatz und strebt eine angemessene Fremdkapitalfinanzierung zur Erhöhung der Eigenkapitalrendite an. Im Allgemeinen werden 20 % Eigenkapital und 80 % Fremdkapital eingesetzt.

- **Buy:** Optimierung von Anschaffungskosten und Kaufpreisen
- **Hold:** Generierung von Cashflow während der Halteperiode
- **Sell:** Realisierung von Wertsteigerungen beim Verkauf bei einer durchschnittlichen Verweildauer von bis zu 5 Jahren

Da ARISTON vor allem Mieterträge erzielen will, ist das Geschäftsmodell im Vergleich zu einem Immobilienentwicklungsunternehmen risikoarm. Alle Gewerbeimmobilien werden in der Holdingstruktur in Töchtergesellschaften gehalten.

Ein Blick auf die Investitionskriterien als Basis für hohe Dividenden

- Attraktive Standorte von guter Qualität in deutschen Städten sowie Ballungszentren
- Konzentration auf Gewerbeimmobilien, insbesondere Büro-, Einzelhandels-, Lager- und Logistikimmobilien mit guter Gebäudesubstanz ohne größeren zusätzlichen Investitionsbedarf
- Investitionsvolumen von 5 bis 25 Millionen Euro pro Immobilienprojekt
- Ertragsstarke Objekte mit einer Mietrendite von sieben bis acht Prozent

- Absicherung des Cashflows durch mittel- bis langfristige Verträge mit bonitätsstarken Mietern
- geringe Leerstandsquote
- Positive Wertgutachten durch externe Sachverständige bzw. unabhängige Dritte als Absicherung für die Finanzierung

Ein Blick auf die beeindruckenden Finanzkennzahlen 2007

Das familiengeführte Gewerbeimmobilien-Unternehmen konnte im Geschäftsjahr 2007 Umsatz und Ertrag erheblich steigern. ARISTON erzielte (vorläufige, ungeprüfte Zahlen nach Rechnungslegung IFRS) aus Umsatzerlösen und sonstigen betrieblichen Erträgen über 13,51 Mio. Euro gegenüber 2,56 Mio. Euro im Rumpfgeschäftsjahr (6 Monate) 2006. Dies bedeutet mehr als eine Verfünffachung. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wuchs von 1,55 Mio. Euro im Rumpfgeschäftsjahr 2006 auf beeindruckende 10,60 Mio. Euro 2007. Als Jahresüberschuss weist die ARISTON Real Estate AG einen Gewinn von 6,43 Mio. Euro aus gegenüber 0,70 Mio. Euro 2006. Das positive Geschäftsergebnis erlaubt es, der Hauptversammlung am 13. August 2008 in München eine Dividende von 0,30 Euro vorzuschlagen. Dies entspricht beim derzeitigen Kurs um 5,50 Euro einer Rendite von über 5 ½ %, für die 2008 noch das günstige Halbeinkünfteverfahren gilt. Erfreulich ist auch die gestiegene Eigenkapitalquote inkl. Minderheiten von zuvor 17 % auf 25,2 % zum Stichtag 31. Dezember 2008.

Erstes Quartal 2008: Der Aufschwung setzt sich fort

Auch der Start in das neue Geschäftsjahr 2008 verlief für ARISTON erfreulich. Gegenüber der Vorjahresperiode stieg der Umsatz um knapp 50 % auf nunmehr 3,0 Mio. Euro. Das Vorsteuerergebnis EBT erhöhte sich um 30 % auf 1,01 Mio. Euro, während das Nachsteuerergebnis um 0,86 Mio. Euro zulegen konnte. Die Gesamtleistung verbesserte sich um beachtliche 63 % von 2,03 auf 3,30 Mio. Euro. Zum Stichtag 31. März 2008 verfügte das Familienunternehmen über ansehnliche liquide Mittel von 14,7 Mio. Euro. Insgesamt kann ARISTON auf annähernd 17 Mio. Euro zurückgreifen, um renditestarke neue Objekte einzukaufen.

Positive Erwartungen für das Gesamtjahr 2008

Die soliden Bilanzkennzahlen rechtfertigen eine zuversichtliche Markteinschätzung für 2008 trotz globaler Finanzkrise und einer weltweit befürchteten Konjunkturabschwächung. Der Vorstand rechnet für 2008 mit steigenden Mieterträgen: das aktuelle Immobilienportfolio generiert auf Jahresbasis einen Nettomietumsatz von ungefähr 10,6 Mio. Euro. Für die Zukunft plant das Management den weiteren Ausbau des Bestandsportfolios durch Investitionen in Höhe von bis zu 75 Mio. Euro, rechnet umgekehrt aber auch mit Erträgen aus der Veräußerung einer Immobilie.

Ausblick in Stichpunkten

- Fortsetzung des Unternehmenswachstums mit dem Ziel, das Immobilienvermögen auf über 200 Mio. Euro auszubauen.
- Damit einhergehend: Steigerung der Mietumsätze von derzeit annualisiert netto 10,7 auf ungefähr 15,8 Mio. Euro
- Zusätzliche Erträge aus der Veräußerung von Immobilien. Für 2008 ist der Verkauf mindestens eines Gebäudes geplant.

Die wichtigsten Kennziffern von ARISTON Real Estate, WKN A0F5XM, 11. Juni 2008

Börsenlisting: General Standard, Geregelter Markt an der Börse Frankfurt; M:access, Börse München

Branche: Gewerbe-Immobilien in deutschen Städten und Ballungszentren

Technische Analyse: ein durch Subprimekrise und Börsencrash bedingter Abwärtstrend, begleitet von hoher Volatilität, einmündend in einen Seitwärtstrend

IPO: 14. Februar 2007

Ausgabepreis: 7,50 € (drei Mio. neue Aktien)

Emissionsvolumen: 24,3 Mio. €, von denen 22,5 Mio. € der Gesellschaft zuflossen; Nettoemissionserlös: rund 21 Mio. €

Marktkapitalisierung: 51 Mio. €

Streubesitz: 35 % (CEO Lorenz hält 56 %, Sohn Alexander Lorenz 9 %)

52-Wochen-Hoch/Tief: 7,45/4,35 €

Kursentwicklung 2008 bis 11. Juni 2008: -26 %

Aktueller Kurs (11. Juni 2008): 5,40 €

ARISTON-Aktie im Vergleich mit DIMAX: +36 %

ARISTON-Aktie gegenüber UBS Deutschland Reit Zertifikat: +43 %

Geplante Dividende für 2007: 0,30 €

Dividendenrendite für 2007: mit 5,50 % überdurchschnittlich hoch, Großteil des handelsrechtlichen Jahresüberschusses

Hauptversammlung: 13. August 2008 in München

Einige Fragen an den Unternehmenssprecher Stefan Fleissner

Trotz Börsencrash, Subprimekrise und Abstrafung von Small- und Mid Caps insbesondere aus dem Finanz- und Immobiliensektor hat sich Ihre Aktie im Vergleich zur Benchmark einigermaßen wacker geschlagen. Schließlich haben Sie mit dem nordamerikanischen und spanischen Wohnimmobilienmarkt nichts zu tun. Können Sie jetzt deutsche Gewerbe-Immobilien zu günstigeren Preisen erwerben?

ARISTON Real Estate AG, Stefan Fleissner: „Die Kaufpreisfaktoren für deutsche Gewerbe-Immobilien sind leicht gesunken, wodurch unsere Anfangsrenditen bei künftigen Zukäufen steigen. Grund für die günstigeren Einstandskosten ist insbesondere der Rückzug ausländischer, eher fremdkapitalfinanzierter Investoren und der damit verbundene Nachfragerückgang – obwohl der deutsche Immobilienmarkt in einer guten fundamentalen Verfassung ist. Nun zahlt es sich aus, dass wir die Mittel aus dem Börsengang bisher nur selektiv und vorsichtig investiert haben.“

Mögen Sie sich zu Ihrer Unternehmenskultur und Mitarbeiterlage äußern?

ARISTON Real Estate AG, Stefan Fleissner: „Bei ARISTON pflegen wir einen offenen und fairen Umgang miteinander. Eine gute Atmosphäre ist uns sehr wichtig. Insgesamt beschäftigt die ARISTON AG derzeit sieben Mitarbeiter. Wir sind also ein kleines, schlagkräftiges Team. Im Rahmen unseres Unternehmenswachstums werden wir sicherlich noch die eine oder andere personelle Verstärkung hinzuholen, ohne unsere schlanke Struktur dabei aufzugeben.“

Was macht den langfristigen Erfolg der ARISTON Real Estate AG aus?

ARISTON Real Estate AG: Stefan Fleissner: „Wir operieren erfolgreich in einer Wettbewerbsnische des deutschen Gewerbe-Immobilienmarktes und verfolgen ein Geschäftsmodell mit nachhaltigen Cashflows. Durch opportunistische Verkäufe können wir zudem zusätzliche Erträge realisieren, die unseren Aktionären in Form von Dividenden zu Gute kommen! Unser umfangreiches Netzwerk, die Expertise unserer Mitarbeiter und die konsequente Befolgung strenger Investitionskriterien stellt eine Grundlage für unseren Unternehmenserfolg dar!“

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adressen: Beate.Sander@gmx.de und Beate.S.Sander@t-online.de

Die mit Spannung erwartete Neuerscheinung ab 15. Juni 2008 auf dem Markt:

Beate Sander: „BÖRSENERFOLG FAMILIENUNTERNEHMEN – mehr Rendite mit GEX-Werten“

FinanzBuch Verlag, München, 336 S., aufwändige Ausstattung, ca. 30 Euro

Buchtitel: Beate Sander: „NICHT NUR BESTIEN – Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Unternehmenserfolg“

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27 €, Neuerscheinung November 2007, nur 5-Sterne-Bewertungen

Beate Sander: „BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, Spätsommer 2006, 30 Euro, nur 5-Sterne-Bewertungen