

Vorstands-Interview mit

Herrn Markus Büscher, CEO von Delignit

ES: Aktuell haben Sie die Zahlen für das erste Halbjahr vorgelegt, wie zufrieden sind Sie mit dem bisherigen Geschäftsverlauf?

Der Verlauf entsprach unseren Erwartungen, und wir erlauben uns, ein positives Fazit zu ziehen. Nach Jahren eines profitablen Umsatzwachstums im zweistelligen Prozentbereich hatten wir für 2015 eine stabile Entwicklung erwartet. In den ersten 6 Monaten ist unser Umsatz um rd. 1 % auf knapp 23 Mio. € gestiegen. Damit haben wir einen neuen Umsatzrekord erzielt.

ES: Welche Auswirkungen spüren Sie von den aktuellen konjunkturellen Unwägbarkeiten und Verunsicherungen im Bereich der Schwellenländer?

Die Delignit AG erzielt den Großteil ihrer Umsätze in Deutschland und im europäischen Ausland. Die Entwicklung in den Schwellenländern beobachten wir natürlich, die Effekte zeigen sich für uns aktuell nur in den Märkten der Technological Applications. In China haben wir beispielsweise in den vergangenen Jahren gute Umsätze mit Industrieböden vor allem für Automobilfabriken erzielt. Hier gab es im ersten Halbjahr 2015 eine schwächere Entwicklung, was aber maßgeblich den Investitionszyklen der großen Automobilhersteller geschuldet ist. Zuletzt hat sich hier die Anfragetätigkeit aber bereits schon wieder belebt, sodass wir auch in diesem Bereich mittelfristig wieder Wachstumspotenzial sehen.

ES: Wie verteilen sich die Umsätze von Delignit auf die Märkte Deutschland, Europa und übrige Länder?

Unsere Umsätze haben wir im vergangenen Geschäftsjahr zu rund 76 % im Inland generiert. Die weiteren Umsätze verteilen sich zu rund zwei Drittel auf Europa und ein Drittel auf weitere Länder. Zusätzlich sollte man erwähnen, dass wir ja bei mehreren Automobilkonzernen für leichte Nutzfahrzeuge direkt ans Band liefern. Die in Deutschland produzierten Transporter werden dann aber auch in zahlreiche weitere Länder exportiert, ohne dass wir dies als Auslandsgeschäft erfassen können.

ES: Hauptabnehmerbranche von Delignit ist der Bereich Automotive mit leichten und schweren Nutzfahrzeugen. Welche Hauptwachstumstreiber sehen Sie hier in den kommenden Jahren?

Wir haben seit Längerem das Ziel „mehr Umsatz pro Fahrzeug“ zu erreichen. Entsprechend investieren wir in den Ausbau der Produktpalette rund um den Bereich Laderaumschutz und verstärkt im

Bereich der Ladungssicherung bei leichten Nutzfahrzeugen. Dass wir hiermit erfolgreich sind, zeigt die Entwicklung der vergangenen Jahre. Nach unseren Berechnungen hat die Delignit AG in den vergangenen Jahren ein deutlich über dem Markt liegendes Umsatzwachstum erzielt. Durch weitere innovative Lösungen, die wir vor Kurzem entwickelt haben bzw. die noch in der Entwicklung sind, wollen wir diese positive Entwicklung auch in Zukunft fortsetzen.

ES: In der letzten Krise 2009 hat es auch bei Delignit sichtbare Schrammen im Zahlenwerk gegeben. Wie sind Sie aktuell gegen Risiken gewappnet?

Die heutige Delignit AG ist in ihren Strukturen nur noch schwer mit dem Unternehmen vor 2009 vergleichbar. Wir haben uns damals von einem kompletten Produktionsstandort getrennt, was zu einer deutlichen Verschlankung der gesamten Gesellschaft und auch zu deutlich niedrigeren Gemeinkosten geführt hat. Heute können wir dadurch flexibler auf Marktentwicklungen reagieren. Des Weiteren sind wir deutlich stabiler kapitalisiert und was ganz wesentlich ist: Unsere Marktbemühungen zur Diversifikation und somit Risikostreuung tragen deutlich Früchte.

ES: Wo sehen Sie die interessantesten Einsatzmöglichkeiten und welche Geschäftspotenziale sind damit verbunden?

Wir haben in den vergangenen Jahren erheblich in den Bereich Schiene investiert. Hierbei geht es um Bodenlösungen für Schienenfahrzeuge. Im vergangenen Jahr konnten wir dann den ersten größeren Auftrag für Schnellzüge in Großbritannien vermelden. Von diesem Bereich versprechen wir uns deutliche Zuwachsraten in den kommenden Jahren. Aber auch strategisch entwickeln wir unsere Produkte weiter. So haben wir eine Konzeptstudie unter dem Markennamen carbonwood entwickelt, die die Vorteile von nachwachsenden Rohstoffen, konkret Laubholz furnieren mit CFK, verbindet. Das Interesse an diesen Produkten ist sehr groß, wengleich wir mit der Entwicklung noch in den Kinderschuhen stecken.

ES: Auf welches Umsatzvolumen sind die Kapazitäten des Unternehmens ausgelegt und ab wann ist mit größeren Investitionen zu rechnen?

Wir haben bereits in der Vergangenheit unsere Kapazitäten mit Augenmaß erweitert. So wurde in 2014 eine neue große Hochverdichtungspressen in Betrieb genommen. Des Weiteren haben wir vor einigen Monaten eine Gewerbeimmobilie mit

rund 20.000 qm Hallenfläche in der Nähe unseres Firmensitzes erworben. Wir sind also flexibel, was die Erweiterung der Kapazitäten angeht. Betonen möchte ich dabei, dass wir die Investitionen der vergangenen Jahre ohne Kapitalmaßnahmen finanziert haben. Aktuell konzipieren wir an den nächsten Schritten zur Erweiterung unserer Presskapazitäten als auch des Bereichs Endbearbeitung, um unsere Systemexpertise weiter ausbauen zu können.

ES: Können Sie sich für die Zukunft auch Wachstum durch Akquisitionen vorstellen und wenn ja, welche Kriterien müsste ein mögliches Target erfüllen?

Wir haben Ende 2013 die DHK automotive und die HTZ Holz Trocknung übernommen. Durch diese Akquisitionen konnten wir unsere Kapazitäten erweitern, aber uns auch technologisch verstärken. Ein ähnlicher Zukauf würde uns auch in Zukunft gefallen, ist aber aktuell nicht auf der Agenda.

ES: Worauf dürfen sich Ihre Investoren für 2015 einstellen?

Für 2015 gehen wir von einer Fortsetzung der stabilen Entwicklung aus. Ab 2016 wollen wir dann wieder deutlich wachsen. Dabei nehmen wir uns unverändert vor, dass das Wachstum nicht zu Lasten der operativen Marge gehen soll, wengleich jeder Serienanlauf oder jede Produktentwicklung deutlich in den Kosten zu spüren ist.

ES: Wo sehen Sie das Unternehmen auf Sicht von fünf Jahren bei Umsatz und Ergebnis?

Aufgrund der von uns entwickelten Produkte sowie der Produktionszyklen unserer Kunden vor allem im Bereich Automotive und Schiene gehen wir ab dem kommenden Jahr wieder von einem deutlichen Wachstum aus. Delignit steht für Systemkompetenz bei ökologischen und technologischen Werkstoffen. Unsere Produkte verbessern die CO₂-Bilanz unserer Kunden. Wir besetzen damit einen Megatrend, der in den kommenden Jahren beste Perspektiven für Wachstum bietet. Ferner besetzen wir mit unseren Produkten auch vermehrt den Trend des Leichtbaus. Davon wollen wir profitieren und profitabel weiter wachsen.

ES: Ihre Aktionäre durften sich jüngst wieder über eine Dividende von 0,03 € freuen. Wie sieht die kommende Ausschüttungspolitik aus?

Wir haben für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 jeweils 0,03 € Dividende gezahlt. Wir setzen auf Dividendenkontinuität und möchten auch in Zukunft ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Ausschüttung und Innenfinanzierung für das geplante Wachstum realisieren.

ES: Herr Büscher, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.