

Gelungene SUNLINE Präsentation bei 18. Baader Konferenz: Turnaround geglückt – große Megawatt-Projekte in Spanien

Die 18. Small und Mid Cap Konferenz der Baader Wertpapierhandelsbank in den eigenen gepflegten Räumlichkeiten in München-Unterschleißheim stand diesmal unter dem Motto „M:access“. Es präsentierten neun Unternehmen im dicht gedrängten Zeitplan aus dem 2005 gegründeten Qualitätssegment der Börse München. So war es nur allzu verständlich, dass Marc Feiler, Justiziar der Börse München, gemeinsam mit Thomas Aldenrath von der Baader Bank, Leiter Emittentenbetreuung, gemeinsam die Begrüßung, Einführung und Moderation übernahmen. Die interessanten Präsentationen der neun M:access-Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, die entspannte Atmosphäre, der gemütliche Ausklang in kleinen Gesprächskreisen und nicht zuletzt die Gaumenfreuden trugen sehr zum Gelingen der Konferenz für die eingeladenen Finanzexperten bei.

Kurzinformation über die deutsche Solarstromtechnologie

Die deutsche Solarindustrie wächst wie nie zuvor – keine Blasenbildung, sondern stabiler Aufwärtstrend. Allein in Deutschland stieg der Gesamtumsatz 2006 um rund 30 % auf 4,9 Milliarden Euro. Das Plus schafften sowohl **Photovoltaikanlagen**, die Licht in Strom wandeln, als auch **Solarthermieprodukte**, die per Sonnenkraft für Wärme sorgen, also beheizen. Der Boom dürfte sich fortsetzen. Allein 2007/2008 werden in Deutschland 15 neue Solarfabriken gebaut. Die Branche der regenerativen bzw. erneuerbaren Energie gilt allmählich als wirtschaftlich ebenso bedeutend wie die Autoindustrie. Erneut dürften 10.000 weitere Arbeitsplätze in Industrie, Handwerk und Handel entstehen. Experten gehen davon aus, dass neue Förderrichtlinien im Ausland – insbesondere in Spanien – den Anbietern den Export erleichtern und den Weltmarktanteil auf rund 50 % stemmen.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells von Sunline

Vor mehr als 20 Jahren, 1986 gründete Gabriele Wismeth, die Gattin des Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Wismeth, die Firma GWU Solar in Nürnberg, die 2005 mit der Sunline AG verschmolzen wurde. Das Management des 2005 an die Börse gegangenen Photovoltaik-Unternehmens (ISIN DE000 A0BMP0 0) vertraute auf die erneuerbaren Energieträger als zukunftsträchtiges Standbein der künftigen Weltenergieversorgung. Der Klimawandel mit seinen bedrohlichen Auswirkungen zeigt, wie sinnvoll und zukunftsweisend es war, die Nutzung der Sonnenenergie zum Geschäftsmodell zu machen.

Das Fürther Solartechnik-Systemhaus mit seinen über 80 Mitarbeitern plant, entwickelt, produziert, liefert und installiert unterschiedliche Photovoltaikanlagen und -produkte, darunter vor allem Solarmodule. Im August 2007 wurde das Führungsteam durch Neubesetzung des Ressorts Finanz- und Rechnungswesen verstärkt. Die Sunline AG konzentriert sich immer mehr auf das Auslandsgeschäft und zieht nun zunehmend lukrative Aufträge aus Spanien an Land, aktuell zwei Megawatt-Solarstromprojekte in der Region Andalusien. Die beiden spanischen Anlagen sollen bis Ende 2008 schlüsselfertig sein und haben einen Auftragswert von über 22 Mio. Euro. Als Leitbegriff der Unternehmenskultur gilt: „*Power to the People! – Sonnige Aussichten!*“ – CEO Wolfgang Wismeth präsentierte sein Unternehmen sehr überzeugend und eindrucksvoll. Dabei leisteten die reich bebilderten Vortragsunterlagen gute Dienste. Der Firmenchef blieb bis zum Veranstaltungsschluss, um – unterstützt von seinem Vorstandskollegen Michael Schatz – die zahlreichen Fragen der eingeladenen Finanzexperten auch noch in kleinen Gesprächsrunden ausführlich zu beantworten.

Der interessante, gut lesbar Geschäftsbericht für 2006 rückt die Mitarbeiter und Kunden in den Mittelpunkt – ein nachahmenswerter Ansatz für beidseitige Zufriedenheit. Eine originelle, positiv zu bewertende Idee, die Belegschaft in Großaufnahme abzubilden unter dem Leitgedanken: „*Alle zusammen – was für ein Klasseteam!*“ Beispielhaft ist auch das dreiseitige, übersichtlich gedruckte, leichtverständliche Glossar am Schluss! – Der Analyst Felix Gode von German Business Concepts (GBC) stellt die Aktie auf „Kaufen“ mit einem Kursziel von knapp 7 Euro auf Sicht von 18 Monaten. Sunline versteht sich als Systemhaus für Solarenergie-Nutzung mit Photovoltaik-Vertriebs-Know-How im Handel und Projektgeschäft. Das Unternehmen engagiert sich in folgenden Teilmärkten: Photovoltaik-Netz- und Inselanlagen, Consumer-Produkte und Solarthermie-Anlagen. Die von der Bevölkerung besonders gut aufgenommenen Sonnenkollektoren sammeln die Wärmestrahlung der Sonne und nutzen diese zur Brauchwasser-Erwärmung und zur Heizungsunterstützung.

Ein Blick auf die Großaufträge von 2007

Am 31. Oktober 2007 vermeldete die Sunline AG den Zuschlag für zwei Megawatt-Solarstromprojekte in der spanischen Region Andalusien. Die beiden Großaufträge haben einen Wert von mehr als 22 Mio. Euro und sollen 2008 schlüsselfertig sein. Bereits Ende September 2007 wurde Sunline beauftragt, in Andalusien einen Solarpark im Wert von 8 Mio. Euro zu errichten. Zuvor ging Ende Juli 2007 die folgende Ad-Hoc-Meldung über die Ticker: Sunline baut im Herbst 2007 das bisher größte Solarwerk in Tschechien. Noch im laufenden Jahr geht eine 1,9 Megawatt-Anlage für 11 Mio. Euro in Spanien, nahe Corduba, ans Netz.

Ende Juni 2007 wurde der Kooperationsvertrag mit Shenzhen Topray Solar Co. Ltd., einem chinesischen Hersteller für Solar-Consumerprodukte wie Solarleuchten und Kleinmodule vereinbart. Die beiden Firmen arbeiten seit mehr als zehn Jahre erfolgreich zusammen und entwickeln auch große 40- bis 60-Watt-Dünnschicht-Photovoltaikmodule, wie Sunline-Vertriebsvorstand Michael Schatz berichtet. Topray hat bereits den Markteintritt in den USA geschafft, ist in den großen amerikanischen Warenhäusern wie Home Depot und Wal Mart gelistet.

Ein Blick auf die Geschäftszahlen 2006/2007

Nach den doch recht enttäuschenden Geschäftszahlen von 2006 geht es offenkundig aufwärts, wie die Halbjahresergebnisse von 2007 zeigen. Der Vorstand betont, dass Sunline das geplante Jahresergebnis für 2007 höchstwahrscheinlich erreichen wird. In den ersten fünf Monaten 2007 entwickelte sich das Projektgeschäft positiv. Große Hoffnungen beruhen auf dem erfolgreichen Eintritt in den spanischen Markt.

Für 2007 rechnet das Management mit steigenden Umsätzen und Erträgen. Der zum 30. Juni 2007 gemeldete Jahresüberschuss in Höhe von +0,206 Mio. Euro gegenüber –1,273 Mio. Euro im Vorjahresvergleich stimmt zuversichtlich. Der Umsatz stieg in den ersten sechs Monaten 2007 gegenüber dem Vorjahr von 15,755 Mio. Euro auf 20,589 Mio. Euro. Das EBIT erhöht sich auf +0,430 Mio. Euro nach –1,069 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Die Umsatzprognose für 2008 beläuft sich auf 90 Mio. Euro – gegenüber 2004 quasi eine Verdreifachung.

Ein Zitat von Vorstand Michael Schatz zur Solarstromindustrie:

„Die Energiequelle mit dem größten Potenzial ist zweifellos die Sonne. Nicht nur, dass sie nicht versiegen wird. Die Energie, die sie liefert, übersteigt den Bedarf der Menschheit vieltausendfach. Die Frage ist nicht mehr: Wird sich die Sonnenenergie durchsetzen? Sondern: Wann wird sie es tun und vor allem Dingen wo? Beleg dafür sind die enormen Wachstumsraten der PV-Branche in den vergangenen Jahren. Deutschland macht sich mehr und mehr unabhängig von teurer werdenden und umweltschädlichen fossilen Energieimporten. Hier liegt der Heimatmarkt und unser wichtigster Absatzmarkt im Handelsgeschäft ... Unser Umsatzziel von 70 Mio. Euro werden wir packen. Dies entspricht einer Steigerung von ca. 40 %. Im Blickfeld liegt die strategisch bedeutende Region in Südeuropa, insbesondere Spanien. Auch in wichtigen Zukunftsmärkten wie Italien, Griechenland, Zypern, Tschechien und Bulgarien sichern wir uns wichtige Projektrechte ... Wir sind zurück. Wir haben den Turnaround gemeistert und bewältigen mit Leidenschaft und Sonnenkraft die Herausforderungen der Zukunft.“

Wichtige Kennziffern von SUNLINE (WKN A0B MP0) unter Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 5. November 2007

Branche: Solarstromindustrie, Schwerpunkt Großprojekte in Spanien

Börsenlisting: M:access Börse München

Börsenwert: 31 Mio. €

Streubesitz: 30,5 % (69,5 % im Besitz der Familie Wismeth)

Eigenkapitalquote: 37,5 %

Buchwert je Aktie: 1,83 €

Cashflow: -0,26 € pro Aktie

KGV: 33 für 2008

Ergebnis pro Aktie: 2006: -0,32 €, 2007 (e): +0,05 €, 2008 (e): +0,15 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 6,60 € / 3,35 €

Kursentwicklung 2007: +26,5 %

Aktueller Kurs (5. November 2007): 5,20 €

Dividende: 0,0 €

Analysteneinstufung: Felix Code, GBC, stellt die Aktie auf Kaufen mit einem Kursziel von 7 € auf Sicht von 18 Monaten; meine eigene Einschätzung: interessantes Langzeitinvestment

Einige Fragen an den Vorstand von Sunline – das Telefoninterview aus Shanghai am 9. November 2007:

1. Beate Sander: Wie entwickelt sich das in- und ausländische Geschäft mit Solar-Consumerprodukten? Ist es vielleicht vernünftiger, sich künftig ganz auf Großprojekte wie in Spanien und Tschechien zu konzentrieren? Oder lässt sich auch mit Consumerprodukten richtig Geld verdienen?

CEO Michael Schatz, Sunline: „Bei uns steht neben dem Inlandgeschäft, das wir keineswegs vernachlässigen, der spanische Markt im Fokus. Allein in diesem Jahr haben wir bereits vier große Kraftwerke akquiriert; und weitere Großprojekte befinden sich in der Pipeline. Im Hinblick auf Großprojekte dominiert der spanische Markt. Unabhängig davon wollen wir uns auch in Italien und Griechenland positionieren. Wir starten hier mit größeren Solarwerken Ende 2008 bis Anfang 2009. Die dafür unverzichtbaren Netzwerke haben wir bereits aufgebaut. Deshalb sind wir zuversichtlich, genauso gut voranzukommen wie in Spanien.“

2. In Spanien sind Sie mittlerweile gut aufgestellt und auch in Tschechien positionieren Sie sich. Wie sieht es mit der Marktdurchdringung in anderen südeuropäischen Ländern wie Frankreich, Italien sowie in Osteuropa und Ostasien aus?

CEO Wolfgang Wismeth und Vorstand Michael Schatz, Sunline: „Wie Ihnen ja bekannt ist, hat Sunline im Juni 2007 einen Kooperationsvertrag mit Shenzhen Topray Solar Co. Ltd., dem chinesischen Hersteller für Solar-Consumerprodukte wie Solarleuchten und Kleinmodule vereinbart. Unsere beiden Firmen arbeiten seit mehr als zehn Jahre erfolgreich zusammen. Und deshalb sind wir gerade in Shanghai und machen diese Telefonkonferenz mit Ihnen. Im Moment geht es um unsere patentierten solaren Straßen- und Gehwegleuchten, die wir in China produzieren lassen. Bei den uns vorgelegten Mustern ist die Elektrizität in Ordnung, aber das Design gefällt uns nicht. Hier muss unser Partner noch an einer Verbesserung arbeiten. Es wird erst produziert, wenn unsere hohen Ansprüche erfüllt und wir voll zufrieden sind. Wir arbeiten in diesem Segment eng mit der Fachhochschule Amberg zusammen, die mit Professor Dr. Brautsch über einen Lehrstuhl für erneuerbare Energien verfügt.

Sie werden wissen wollen, was solare Straßen- und Gehwegleuchten so interessant macht. Wird die Infrastruktur erst aufgebaut, müssen keine Stromleitungen gelegt werden. Das bedeutet eine ganz wesentliche Kostenersparnis. Auch ist es viel billiger, unsere Solarleuchten zu warten als die gängigen elektrischen Straßen- und Wegebeleuchtungen. Vor allem aber: Denken Sie an die laufenden Stromkosten. Viele Kommunen fühlen sich bei den steigenden Preisen finanziell so überfordert, dass sie die Beleuchtungen immer später am Abend einschalten und früher wieder ausschalten. Dieses Problem entfällt bei uns. Unsere solaren Beleuchtungskörper werden über einen Bewegungsschalter automatisch aktiv, sobald sich ein Fußgänger nähert. Eine große Batterie speichert die Energie.“

3. Bieten sich weitere Akquisitionen bzw. Kooperationen an? Steht vielleicht eine Kapitalerhöhung in nächster Zeit an?

CEO Wolfgang Wismeth Sunline: „Im Jahr 2008 gibt es auf gar keinen Fall eine Kapitalerhöhung. Wir wollen zuerst konsolidieren und Fett ansetzen. Unsere Umsatzprognose für 2008 beläuft sich auf 90 Mio. Euro. Selbst steigende Aufträge bis zu 100 Mio. Euro können wir stemmen, ohne den Kapitalmarkt anzupfen zu müssen. Sollten wir jedoch noch stärker wachsen, sind ab 2009 Kapitalmaßnahmen zu überlegen.“ – Zuschriften an die Autorin: Beate.S.Sander@t-online.de

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

Einzelexemplare bei mir zu beziehen, auf Wunsch mit persönlicher Widmung

Zweite e-Mail-Adresse: Beate.Sander@gmx.de

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

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27 €, Neuerscheinung 1. Novemberwoche 2007