

Veröffentlicht bei www.gsc-research.de

"Mr. Wash" Autoservice AG (ISIN DE00077559102)

Tel.:
Westendstraße 8 +49 (0) 201 / 220 880-0 **Kontakt Investor Relations:**
45143 Essen Fax:
Deutschland +49 (0) 201 / 220 880-40 **Email:**

Internet: <http://www.mrwash.de>

HV-Bericht "Mr. Wash" Autoservice AG

Dividende steigt auf 0,40 Euro

Zu ihrer diesjährigen Hauptversammlung hat die Mr. Wash Autoservice AG ihre Anteilseigner am 22. April 2016 in das ATLANTIC Hotel in Essen eingeladen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Jörn Cloppenburg begrüßte die rund 15 Aktionäre und Gäste, darunter Alexander Langhorst von GSC Research, und erteilte nach Erledigung der üblichen einleitenden Hinweise und Formalien dem Alleinvorstand Richard Enning das Wort

Bericht des Vorstands

Nach Begrüßung der Teilnehmer verwies der Vorstand auf die umfangreichen Informationen zum Geschäftsverlauf 2015 im ausliegenden Geschäftsbericht. Ausweislich des Zahlenwerks verringerten sich die Umsatzerlöse 2015 gegenüber dem Vorjahr auf 303,04 (Vorjahr: 326,48) Mio. Euro. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf die deutlich gesunkenen Kraftstoffpreise im Tankstellengeschäft zurückzuführen. Korrespondierend zu den geringeren Verkaufspreisen konnte man auf der Bezugsseite von den gesunkenen Preisen profitieren, die gesamten Aufwandspositionen sanken auf 289,91 Mio. Euro nach zuvor 315,26 Mio. Euro. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich indes auf 11,39 (9,63) Mio. Euro, der Jahresüberschuss beträgt 6,78 nach zuvor 5,43 Mio. Euro. Rechnerisch ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 0,85 nach zuvor 0,68 Euro.

Bezogen auf die deutliche Verbesserung des Ergebnisses gegenüber dem Vorjahr stellte Herr Enning erfreut fest, dass sich die auf den Weg gebrachten strategischen Maßnahmen der vergangenen Jahre inzwischen auch im Zahlenwerk auswirken. Als Beispiel verwies er auf die erheblichen Veränderungen im Tankstellenmarkt in den vergangenen zehn bis 15 Jahren und die auch untätig inzwischen 15 bis

18 Preisänderungen bei den Anbietern. Da sich Mr. Wash nicht als Vollversorger beim Tanken versteht, sondern eine Ergänzung zur Autowäsche darstellt, beteiligt man sich an diesen vielen Preisänderungen nicht und hat auch die Öffnungszeiten sukzessive verkürzt (*siehe auch den [HV-Bericht aus dem vergangenen Jahr](#)*).

Strategie von Mr. Wash ist laut Enning, dass sich der Kunde darauf verlassen kann, dass der Preis innerhalb eines Tages lediglich noch sinken kann, Preisanhebungen erfolgen nicht. Trotz der erzielten Verbesserungen auf der Margenseite durch die genannten Schritte wies der Vorstand allerdings darauf hin, dass die Entwicklung der Kraftstoffpreise völlig außerhalb des Einflussbereichs der Mr. Wash AG liegt und es hier immer zu Verwerfungen z.B. aus geopolitischen Gründen kommen kann.

Der Bereich Waschanlagen ist nach Vorstandsangabe ein klassisches Dienstleistungsgeschäft, bei dem man sich durchaus an anderen Branchen wie z.B. der Hotellerie orientieren sollte. Diesen Servicegedanken im Unternehmen und bei den Mitarbeitern zu verankern war ein längerer Prozess, wie Herr Enning feststellte, man ist dabei aber gut vorangekommen. Die eingeleiteten Maßnahmen wirken sich in einer entsprechenden Kundenzufriedenheit und seit einiger Zeit auch Spitzen-Rankings verglichen mit anderen Service-Unternehmen aus. Neben der hohen Kundenzufriedenheit sieht der Vorstand auch in der angebotenen Innenreinigung ein wichtiges Unterscheidungskriterium zu anderen Anbietern im Markt. Die Innenreinigung wird nach seiner Angabe derzeit nur von Mr. Wash angeboten und er geht davon aus, dass dies auch noch eine ganze Zeit so bleiben wird.

2015 ergaben sich auch einige Änderungen im Waschanlagenbestand. So erfolgte zur Jahresmitte die Eröffnung eines Standorts in Hannover. Mit dem Marktstart zeigte sich Herr Enning sehr zufrieden, inzwischen werden bis zu 1.800 Autos bearbeitet und die Anlage verfügt noch über Kapazität nach oben. Der Markt in Hannover ist durch einen gut eingeführten Mitbewerber mit drei Standorten vor Ort durchaus nicht einfach, die bisherige Entwicklung hat aber die Richtigkeit der Expansion in diesen Markt belegt. In Bremen hat man sich zum Abriss und kompletten Neubau einer Waschanlage entschieden. Dies wird 2016 dazu führen, dass aus dem Standort keine Umsätze erzielt werden. Ferner befindet sich aktuell eine weitere Anlage in Dortmund im Bau, die Waschstraße in Hamburg-Wandsbeck wurde komplett saniert und mit einem neuen Konzept erfolgreich wieder in Betrieb genommen. Da das dortige Grundstück sehr klein ist, hat man die Tankstelle zu Gunsten der neu hinzu genommenen Innenreinigung entfernt.

Weiterhin stabil entwickelt sich auch der Bereich Ölwechsel. Die eigene Marke macOIL hat sich nach Vorstandsangabe fest im Markt etabliert. Da ein Ölwechsel im Regelfall nur einmal jährlich erforderlich wird, dauert es laut Vorstand immer gut zwei Jahre, bis sich eine neue Anlage im jeweiligen Markt etabliert hat.

Abschließend ging Herr Enning noch kurz auf einige Tagesordnungspunkte ein. So handelt es sich bei der vorgeschlagenen Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals von 4,0 Mio. Euro um einen reinen Vorratsbeschluss. Mit diesem Schritt will der Vorstand handlungsfähig sein. Er wies darauf hin, dass die bestehende stille Beteiligung der VR Equitypartner GmbH in Höhe von 8 Mio. Euro in zwei Jahren ausläuft. Ob diese verlängert wird oder aber andere Finanzierungsoptionen gewählt werden sollen, wird man rechtzeitig prüfen und entscheiden.

Allgemeine Aussprache

Als erster Redner meldete sich Aktionär Kucejda zu Wort und bat um eine genauere Aufschlüsselung der Gruppenumsätze auf die drei Geschäftsfelder Autowäsche, Tanken und Ölwechsel. Laut Herrn Enning entfällt preisbedingt der größte Anteil auf den Bereich Kraftstoffe (Tanken). Dort liegt der

Umsatz bei über 200 Mio. Euro. Im Bereich Autowäsche werden Erlöse in Größenordnung von rund 75 Mio. Euro und beim Ölwechsel von 17 Mio. Euro erzielt.

Befragt nach den Gründen für die im Berichtsjahr vorgenommene Abschreibung auf eine Immobilie in Höhe von 400 TEUR verwies der Vorstand auf den bereits in seinen Ausführungen angesprochenen Abriss und Neubau einer Waschanlage. Die erfragte Abschreibung erfolgte auf den noch nicht vollständig abgeschriebenen Restbuchwert dieser Waschanlage in der Unternehmensbilanz.

Mit Blick auf das aktuelle Niedrigzinsumfeld wollte der Redner wissen, ob nicht auch eine höhere Verschuldung der Gesellschaft betriebswirtschaftlich sinnvoll wäre. Der Vorstand hält nichts davon, den bestehenden Finanzierungsmix zu ändern, und erinnerte daran, dass in Zeiten steigender Zinsen dieses durchaus auch belastend sein kann. Investitionen, die getätigt werden, müssen sich nach seiner Angabe aus sich selbst heraus tragen. Die vorgeschlagene Kapitalerhöhung ist laut Vorstand ein reiner Vorratsbeschluss, um auch in Zukunft handlungsfähig zu sein. Denkbar ist, dass diese mit Blick auf die in zwei Jahren auslaufende stille Beteiligung der VR Equitypartner GmbH in Größenordnung von 8,0 Mio. Euro eine mögliche Option sein kann. Der Vorstand kann sich je nach den dann möglichen Konditionen aber durchaus auch eine Verlängerung der stillen Beteiligung vorstellen.

Auf die Frage des Redners nach der aktuellen Verzinsung führte Herr Enning aus, dass sich der Zinssatz aus einem Basiszins und einer gewinnabhängigen Komponente zusammensetzt. Die aktuelle Höhe beläuft sich auf gut 9,5 Prozent p.a.. Hierbei muss aber beachtet werden, dass es sich um voll haftendes Eigenkapital handelt und auch entsprechende Rangrücktritte usw. vorliegen. Eine solche Finanzierung bekommt man nicht für 4 Prozent, brachte es der Mr. Wash-Chef auf den Punkt.

Des Weiteren interessierte den Redner ein Ausblick auf die Zukunft des Marktes und des Wettbewerbs. Themen wie Nanolacke oder Lacke mit "Lotus-Effekt" befinden sich nach Angabe von Herrn Enning schon lange in der Entwicklung oder im Gespräch, wirklich nennenswert haben sich diese im Markt aber bisher nicht verbreitet. Durch das Thema "Elektromobilität" sieht er kurz- und mittelfristig auch keine wirkliche Bedrohung im Bereich "Ölwechsel". Aktuell werden 99 Prozent der neu zugelassenen Pkw noch mit herkömmlichen Verbrennungsmotoren ausgestattet. Entscheidend im Wettbewerb ist nach Vorstandseinschätzung vielmehr die Qualitätskompetenz und ein sehr guter Service. Auf diesem Gebiet sieht er die Mr. Wash AG sehr gut im Markt aufgestellt, in den letzten Jahren konnten hier deutliche Verbesserungen erreicht werden. Dieses Thema ist nach seiner Angabe auch sehr wichtig im Wettbewerb, daher sehe man sich selbst auch immer mit "offenen Augen" Ideen und Angebote von Wettbewerbern an.

Mit Blick auf die etwas längere Anlaufzeit bei den Ölwechselstationen erklärte der Vorstand, dass diese mit dem im Regelfall nur einmal jährlich erforderlichen Ölwechsel zusammenhängen, so dass es meist zwei Jahre dauert, bis die Frequenz dort gut ist. Bei Einführung neuer Stationen bietet man zur Steigerung des Bekanntheitsgrades auch zusätzlichen Service wie z.B. den Wechsel von Sommer- und Winterreifen an. Dieser Ansatz funktioniert nach Vorstandsangabe im Markt recht gut, und der Preis ist mit 25,00 Euro auch attraktiv für den Kunden. Sobald die Auslastung im Ölwechsel entsprechend gestiegen ist, werden diese Angebote entsprechend zurückgefahren.

Die von Aktionär Seibert gestellte Frage, ob auch ein Einlagerungsservice für die Winter- bzw. Sommerreifen angeboten wird, beantwortete Herr Enning mit nein. Als Grund nannte er die exorbitanten Kosten für die dann erforderlich werdende Feuerversicherung sowie auch den sehr hohen Platzbedarf. Bei Reifen ist man rein als Dienstleister tätig.

Abstimmungen

Nach Beendigung der allgemeinen Aussprache um 10:45 Uhr wurde die Präsenz mit 969.717 Aktien oder 12,1 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Sämtliche Beschlussvorschläge der Verwaltung wurden einstimmig und ohne Gegenstimmen und/oder Enthaltungen verabschiedet.

Im Einzelnen beschlossen wurde die Ausschüttung einer Dividende von 0,40 Euro je Aktie (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Raab-Raab GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Krefeld zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 (TOP 5), die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals nebst entsprechender Satzungsänderungen (TOP 6) sowie weitere Satzungsänderungen (TOP 7). Der Versammlungsleiter konnte die Versammlung nach einer Dauer von einer Stunde um 11:00 Uhr schließen.

Fazit

Wie im vergangenen Jahr bereits erwartet, haben sich die in den Vorjahren getätigten Investitionen - insbesondere in die Waschanlagen - im Geschäftsjahr 2015 positiv auf der Ergebnisseite ausgewirkt. Der Rückgang bei den Umsatzerlösen ist nahezu vollständig auf die Entwicklung der Kraftstoffpreise zurückzuführen und liegt nicht im Einflussbereich der Mr. Wash AG. Bezogen auf die Aktienstückzahl von 8 Mio. Stücken ergibt sich aus dem Konzernergebnis ein Ergebnis je Aktie von 0,85 nach 0,68 Euro im Vorjahr. Die vorgeschlagene Dividende von 0,40 Euro entspricht damit einer Ausschüttungsquote von knapp 50 Prozent.

Die Aktien der Mr. Wash AG werden an keiner Wertpapierbörse gehandelt, weshalb eine Anlageempfehlung an dieser Stelle nicht erfolgt. Interessierte Anleger haben jedoch die Möglichkeit, etwaige Dispositionswünsche über die Valora Effektenhandel (www.veh.com) abzuwickeln. Angesichts der seltenen Umsätze in der Aktie sollte hier jedoch stets nur limitiert agiert werden.

Kontaktadresse

Mr. Wash Autoservice AG
Postfach 10 25 03
D-45025 Essen

Tel.: +49 (0)2 01 / 22 08 80-0
Fax: +49 (0)2 01 / 22 08 80 40

Internet: www.mrwash.de
E-Mail: [gli\(at\)mrwash.de](mailto:gli(at)mrwash.de)

Hinweis: Der Verfasser ist Aktionär der beschriebenen Gesellschaft.