



Veröffentlicht bei [www.gsc-research.de](http://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

#### Rekordergebnis beschert für 2017 Dividende von 0,65 Euro

Zu ihrer diesjährigen Hauptversammlung hatte die Mr. Wash Autoservice AG ihre Anteilseigner für Freitag, den 18. Mai 2018 in das ATLANTIC Congress Hotel in Essen eingeladen. Der Aufsichtsratsvorsitzende und Versammlungsleiter Jörn Cloppenburg begrüßte zwei Aktionäre, 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 zeigte sich der Mr. Wash-Chef erfreut über den Geschäftsverlauf 2017. Das abgelaufene Geschäftsjahr war nach seiner Auskunft das bisher beste in der Unternehmensgeschichte der Gesellschaft. Auch wenn sich die Stückzahlen leicht unter dem Niveau des Jahres 2016 bewegten, hat sich der Durchschnittserlös je Auto weiter erhöht. Dabei wirken sich die massiven Investitionen in die Ausweitung der bestehenden Anlagen - und dabei insbesondere die Erweiterung des Angebots von Innenreinigungen an weiteren Standorten - in den vergangenen Jahren entsprechend positiv aus. Die steigenden Erlöse und auch die zunehmende Anzahl der Autos, bei denen eine Innenreinigung in Anspruch genommen wird, haben sich inzwischen zu einem nachhaltigen Trend entwickelt. Daher wird man die Modernisierung und Erweiterung der Standorte weiter vorantreiben.

Im Bereich Tanken ist Mr. Wash verglichen mit den großen Anbietern lediglich ein vergleichsweise kleiner Player, so dass man sich hier entsprechend eher vorsichtig im Wettbewerb positioniert. Der Fokus liegt darauf, den Kraftstoff zu einem attraktiven Preis anzubieten und sich nicht an den im Markt sonst üblichen untertägigen Preisschwankungen zu beteiligen. Weiterhin relevant ist auch der Bereich

Ölwechsel. Trotz der zu erwartenden Zunahme von E-Mobilität und von Elektroautos wird nach Überzeugung von Herrn Enning auch in 15 oder 20 Jahren noch die Mehrzahl der Fahrzeuge von Verbrennungsmotoren angetrieben werden und somit auch auf Ölwechsel angewiesen sein.

Besonders stolz zeigte sich Herr Enning darüber, dass das Unternehmen im vergangenen Jahr gleich drei Auszeichnungen mit Preisen erhalten hat. So hat man beim Servicepreis den ersten Platz in der Kategorie CarWash erhalten und einen sehr guten 35. Platz von insgesamt 3.000 untersuchten Unternehmen erhalten. Ferner wurde man mit dem Preis der Wirtschaftswoche für das höchste Kundenvertrauen ausgezeichnet. Wesentliche Kriterien waren dabei ein einheitliches Preisbild und eine klare Preisstruktur. Der Vorstand betonte, dass Mr. Wash „nicht billig“ ist, die Kunden aber die transparenten und klaren Preise durchaus sehr positiv bewerten und entsprechend zu schätzen wissen.

Erstmals ist man auch mit dem Deutschen Fairnesspreis ausgezeichnet worden. Dabei wird das Verhalten von Unternehmen gegenüber ihren jeweiligen Kunden bewertet und ausgezeichnet. Dabei spielen auch Kriterien wie die Freundlichkeit der Mitarbeiter gegenüber den Kunden - eine Beobachtung, die spontan von den anwesenden Aktionären geteilt wurde - und weitere Aspekte eine wichtige Rolle.

Ausweislich des ausliegenden Geschäftsberichtes erhöhten sich die Umsatzerlöse auf 276,94 (Vorjahr: 262,69) Mio. Euro, der Materialaufwand lag bei 185,51 (176,02) Mio. Euro und der Personalaufwand bei 41,7 (38,48) Mio. Euro. Bei einem EBIT von 22,65 (20,95) Mio. Euro verbesserte sich das Ergebnis nach Steuern auf 13,01 (11,56) Mio. Euro. Der Jahresüberschuss der Mr. Wash AG erhöhte sich auf 12,05 (10,60) Mio. Euro. Auch bilanziell ist die Gesellschaft weiterhin solide aufgestellt, die Eigenkapitalposition erhöhte sich auf 53,77 (46,12) Mio. Euro.

Die Expansion an neue Standorte ist in den vergangenen Jahren laut Vorstand etwas weniger stark betrieben worden, da der Fokus stärker auf der Modernisierung und Erweiterung der bestehenden Standorte lag. Die letzte Neueröffnung war der Betrieb in Hannover vor zwei Jahren. Aktuell hat man drei Projekte in der Pipeline. Für 2018 sind Neueröffnungen in Aachen und Bonn geplant. Für 2019 ist ein dritter neuer Standort geplant, dabei handelt es sich ebenfalls um eine deutsche Großstadt, in der die Mr. Wash AG bislang noch nicht vertreten ist. Somit wird künftig auch wieder zusätzliches Wachstum durch die Eröffnung zusätzlicher Standorte erzielt werden.

#### **Allgemeine Aussprache**

Als erster Redner meldete sich Aktionär Dr. Klaus Hahn aus Essen zu Wort und sprach Verwaltung und Mitarbeitern ein Lob für das erfolgreiche Geschäftsjahr und das sehr erfreuliche Ergebnis aus. In diesem Zusammenhang interessierte er sich auch für die Zusammenarbeit des Managements mit dem Betriebsrat. Hierzu erläuterte Herr Enning, dass er gerade von einer Tagung mit allen Niederlassungsleitern kommt, bei der es um das Thema Qualität ging. Das Thema ist aber aus seiner Sicht viel weiter gefasst als die Frage, ob die gewaschenen Autos sauber sind. Der Schlüssel für eine gute Qualität bei den Arbeitsergebnissen liegt nach seiner Einschätzung ganz klar in der Mitarbeiterführung begründet. Dabei geht es nicht um rein monetäre Aspekte, sondern die Mitarbeiter müssen zufrieden sein und sich wohl fühlen, dann stimmt auch das Arbeitsklima und die angelieferte Arbeitsqualität. Aktuell beschäftigt Mr. Wash nach Vorstandsangabe inklusive Aushilfen etwa 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit leicht steigender Tendenz. Bisher hat sich aus der Belegschaft noch nicht das Bedürfnis nach Errichtung eines Betriebsrates ergeben, ein Umstand, der nach Vorstandseinschätzung durchaus dafür spricht, dass die Arbeitsbedingungen im Unternehmen als positiv wahrgenommen werden.

Des Weiteren interessierte sich Dr. Hahn dafür, ob die vom Unternehmen angebotene Happy Hour beim

Autowaschen zwischen 8 und 9 Uhr nennenswert negative Effekte auf die erzielte Marge hat. Hierzu antwortete der Vorstand, dass der Hauptgrund für die Einführung dieses Angebotes die Verbesserung der Auslastung der Anlagen in der ersten Stunde der Öffnungszeit ist. Dieser Ansatz ist auch durchaus sehr erfolgreich umgesetzt worden, an einzelnen Standorten muss man nach Vorstandseinschätzung jedoch aufpassen, dass man nicht „Opfer des eigenen Erfolges wird“ und die Wartezeiten zu lange werden. Dies soll möglichst durch eine entsprechende Steuerung der Werbung erreicht werden. Bei den Angeboten wirkt sich die Happy Hour immer in Form eines 10 Euro-Rabatts zum Normalpreis aus, tendenziell wählen die Kunden dann aber durchaus die höhere Produktgruppe, so dass der Durchschnittsumsatz je Pkw in etwa vergleichbar ausfällt. Durch die deutlich bessere Auslastung ergeben sich allerdings positive Ergebniseffekte, da die Fixkosten in Form des Personals ohnehin anfallen.

Auf die Frage von Dr. Hahn zu Standorten mit nur geringen Platzreserven - er nannte dabei etwa die Anlage in der Gladbecker Straße in Essen - antwortete der Vorstand, dass dies in der Tat eine Herausforderung darstellt. Neben den zusätzlichen Angeboten wie Ölwechsel oder Innenreinigung, die natürlich zusätzlichen Platz benötigen, wirkt sich auch die zunehmende Größe der Autos aus und erfordert breitere Auslegungen der Anlagen. Denkbar ist laut Enning auch die Schaffung einer zweiten Ebene, dabei muss aber ausreichend Platz für die erforderlichen Rampen vorhanden sein.

Aktionär Alexander Langhorst, zugleich Verfasser des vorliegenden Berichts, interessierte sich mit Blick auf die geplanten neuen Standorte dafür, welcher Zeitraum in etwa einzuplanen ist, damit ein neuer Standort einen eingeschwungenen Umsatz- und Ergebniszustand erreicht. Laut Herrn Enning hängt dies immer auch von der Wettbewerbssituation vor Ort ab. Als Beispiel führte er den zuletzt eröffneten Standort in Hannover an. Hier hat man es mit einem recht starken Wettbewerb zu tun, da ein Wettbewerber drei Anlagen in der Stadt hat und man daher nur über einen Verdrängungswettbewerb Marktanteile gewinnen kann. Dies ist laut Herrn Enning inzwischen auch erfolgreich gelungen, hierfür hat man etwa eineinhalb Jahre benötigt. Für den als nächstes startenden Standort in Aachen ist er deutlich optimistischer, da dort kein nennenswerter Wettbewerb vorhanden ist, als Standort nutzt man eine ehemalige Baumarkthalle, die entsprechend umgebaut wird. Mit einem Werbebudget von 50 TEUR zeigt sich Enning sehr zuversichtlich, dass der eingeschwungene Zustand dort sehr zügig erreicht werden wird.

Überdies interessierte sich der Verfasser für die Effekte, die zu dem vom Vorstand ab 2020 erwarteten weiteren deutlichen Ergebnisanstieg führen werden. Die Prognosen für 2018 und 2019 sind nach Angabe von Herrn Enning bewusst vorsichtig gefasst. Ungeachtet dessen ist der Start in das laufende Jahr bereits sehr erfolgreich verlaufen. Grund für die erwartete deutliche Ergebnisverbesserung sind zum einen die Stückzahleffekte aus den bis dahin weitgehend abgeschlossenen Modernisierungsmaßnahmen der bestehenden Standorte sowie auch nennenswerte Beiträge aus den beiden neuen Projekten in Aachen und Bonn, die 2018 ans Netz gehen sollen und sich 2020 dann entsprechend auswirken werden.

### **Abstimmungen**

Nach Beendigung der allgemeinen Aussprache um 10:32 Uhr wurde die Präsenz mit 495.015 Aktien oder 6,19 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Sämtliche Beschlussvorschläge der Verwaltung wurden ohne Gegenstimmen und/oder Enthaltungen verabschiedet.

Im Einzelnen beschlossen wurde die Ausschüttung einer Dividende von 0,65 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4) sowie die Wahl der Raab-Raab GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Krefeld zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2018 (TOP 5). Der Versammlungsleiter konnte die Hauptversammlung nach einer Dauer von knapp einer Dreiviertelstunde um 10:42 Uhr schließen.

**Fazit**

2017 hat die Mr. Wash Autoservice AG ein neues Rekordergebnis erzielt und profitiert dabei von den konsequenten Investitionen in die bestehenden Standorte und der Ausweitung des Angebots um Innenreinigung und Ölwechsel. Ab dem laufenden Jahr wird die Gesellschaft auch wieder stärker auf Expansion an neuen Standorten setzen, neue Anlagen in Aachen und Bonn sollen noch im laufenden Jahr ans Netz gehen. Für 2019 ist eine dritte Anlage vorgesehen, den Namen der Stadt nannte der Vorstand allerdings noch nicht. Zusammen mit dem noch weiter laufenden Modernisierungsprogramm bei den bestehenden Standorten sollten sich spätestens ab 2020 auch nochmals deutliche Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens bemerkbar machen. Aus Sicht des Verfassers erscheint auch die Prognose für 2018 und 2019, für die jeweils Ergebnisse mindestens auf 2017er Niveau erwartet werden, durchaus eher konservativ und könnte noch Raum für positive Überraschungen liefern.

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](http://www.veh.com)) abzuwickeln. Auf Basis der ausbezahlten Dividende von 0,65 Euro ergibt sich bezogen auf den gestellten Geldkurs von 58,50 Euro eine Dividendenrendite von 1,1 Prozent. Angesichts der seltenen Umsätze in der Aktie sollte hier jedoch stets nur limitiert agiert werden.

**Kontaktadresse**

Mr. Wash Autoservice AG  
Westendstraße 8  
D-45143 Essen

Tel.: + 49 (0)2 01 / 220 880-0  
Fax: + 49 (0)2 01 / 220 880-40

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

Hinweis: Der Verfasser ist Aktionär der beschriebenen Gesellschaft.