INTERVIEW

MICHAEL KAMM

„Wir sind die ökologische Alternative zum Marktführer“

Robert Gillinger robert.gillinger@boerse-express.com

CEO Michael Kamm will den GoreTex-Konkurrenten SympaTex auf Wachstumskurs bringen. Mehr zum Unternehmen und der Anleihe unter http://bit.ly/1b1SVk8

BÖRSE EXPRESS: *Sympatex ist für mich für allem Funktionsbekleidung im Outdoorbereich auf Membranenbasis. Steckt mehr dahinter?*

MICHAEL KAMM: Sympatex steht weltweit für führende Membrane, Laminate und Funktionstextilien. Endverbraucher kennen uns von Outdoor-Bekleidung oder Schuhen, in denen Markenhersteller unsere atmungsaktiven, 100 Prozent wind- und wasserdichten Materialien verwenden. Wir selbst stellen kein einziges Produkte selbst her, sind nur Zulieferer. Man findet unsere Funktionstextilien aber auch in Arbeits- und Schutzkleidung oder in technischen Anwendungen, wie der Medizintechnik.

„Wir versuchen uns von einigen Rohrkrepierern unter Emittenten von Mittelstandsbonds abzugrenzen ...“

Mit Ploucquet haben wir einen zweiten Unternehmensbereich, der verschiedenste Gewebe auf den Kunden zugeschnitten veredelt und verarbeitet. Die Endprodukte werden vor allem an Herrenkonfektionäre geliefert. Ploucquet ist das älteste noch in Europa tätige Textilunternehmen, und hier Marktführer bei Innenfutter oder Hosenbunden. Dazu wird dort der Bereich technische Textilien weiter ausgebaut – das reicht vom Paragliding-Schirm über medizinische Anwendungen in der Beatmungstechnik bis zu Glasfaserarmierungsmatten.

Sie wollen sich bis zu 13 Millionen Euro per Anleiheemission besorgen – immerhin rund 30 Prozent des letzten Umsatzes. Was passiert mit den Mitteln und wie sind die Gelder der Anleger abgesichert?

Wir werden rund 60 Prozent des Emissionserlöses für die Expansion verwenden: Die Hälfte davon für Produktentwicklung, Marketing, sowie den Aus bzw. Aufbau von Vertriebsstrukturen in Schlüsselländern. Außerdem soll

CEO Michael Kamm Foto: beigestellt

der Ausbau der Sparte Tection – technische Textilien - finanziert werden. Die andere Hälfte ist für die Internationalisierung und Akquisitionen geplant. Mit 12 Prozent der Emission werden Gesellschafterdarlehen in Anleihen gewandelt. Die restlichen 28 Prozent dienen zur Refinanzierung von Verbindlichkeiten, vorwiegend Kontokorrent-Linien. Ich möchte betonen, dass wir Ende des Jahres alle Bankschulden getilgt haben werden. Wir haben nun erstmals Kapital für Wachstum zur Verfügung.

... und die Absicherung ...

Die Anleihe ist durch das Markenrecht an Sympatex gesichert und ich glaube sagen zu können, dass die Covenants im Vergleich zu anderen Mittelstandsanleihen sehr umfangreich sind: Dazu zählt eine Nettoverschuldungsobergrenze von vier mal dem EBITDA, es gibt ein Ausschüttungsverbot an die Gesellschafter, eine Aufstockungssperre des Bonds und vieles mehr. Wir versuchen uns da von einigen Rohrkrepierern unter Emittenten von Mittelstandsbonds abzugrenzen. Es ist schlimm genug, wenn ein Unternehmen in die Insolvenz geht, aber nicht auch noch mit zuletzt gesehenen teils geringen Verwertungsquoten.

„ ... Es ist schlimm genug, wenn ein Unternehmen in die Insolvenz geht, aber nicht auch noch mit zuletzt gesehenen teils geringen Verwertungsquoten“

Als Absicherung erwähnten Sie die Marke Sympatex. Jetzt steht diese in der Bilanz nur mit einem sehr kleinen Betrag ...

Eine Marke ist immer das wert, was ein Erwerber bereit

3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft m.b.H. Bank Austria Member of UniCredit BAADER Die Bank zum Kapitalmarkt. IMMOFINANZ GROUP

INTERVIEW

ist, dafür zu bezahlen. Wir haben allein in Deutschland eine Markenbekanntheit von um die 70 Prozent und sind die einzige etablierte Marke neben Gore-Tex in diesem hochattraktiven Markt. Dass in der Bilanz der Markenansatz so niedrig ist liegt daran, dass dieser als immaterielles Wirtschaftsgut regelmäßig – und planmäßig – abgeschrieben wurde.

Sie erwähnten Gore-Tex als Konkurrenten. Würden Sie sagen, der Vergleich David gegen Goliath ist zulässig?

„Die Dominanz des Marktführers werden wir nicht brechen können"

Wir sind der David gegen den Goliath. Nach dem Marktführer Gore-Tex gelten wir in Europa als Nummer 2 am Markt, obwohl der Abstand zum Marktführer zugegebenermaßen groß ist (Anm. 2,5 zu 60 Prozent Marktanteil). Die Dominanz des Marktführers werden wir nicht brechen können, aber bei Marken, die ein ökologisches Gewissen haben, haben wir die Chance hineinzukommen. Wir sind die ökologische Alternative zum Marktführer.

Österreichische Unternehmen beliefern Sie unter anderen welche?

Bekannt sind sicher Richter Schuhe, Head oder Sportalm.

Die Anleihe bietet einen Zinssatz von 8,0 Prozent. In den vergangenen Jahren haben Sie dies nicht einmal als EBITDA-Marge verdient. Warum bzw. wie soll das jetzt beginnen?

Ende September wurden Gesellschafterdarlehen in Höhe von 26 Millionen Euro in Genussrechte und damit wirtschaftliches Eigenkapital gewandelt. Die Genussrechte haben eine Laufzeit bis 2030 und werden mit 0,5 Prozent verzinst. Auch mit der neuen Anleihe halbieren sich unsere Zinskosten in etwa. Ich gehe davon aus, dass wir bereits 2013 einen positiven Jahresüberschuss aufweisen. Und dass das so bleibt.

Als Größenordnung: Welch' Umsatz bzw. EBITDA-Marge werden angestrebt?

Ein Umsatz größer 70 Millionen Euro und eine EBITDA-Marge von elf Prozent.

Die Rückführung des Bonds ist wie geplant?

Die Hälfte aus den operativen Cash Flow, der Rest aus einem dann geeigneten Refinanzierungsinstrument.