



GOLDESEL

TRADING & INVESTING



**INTERVIEW
MIT GRÜNDER
UND CEO
VON VA-Q-TEC
DR. KUHN**

GOLDESEL PAPER

SCHWIERIGE MARKTPHASE

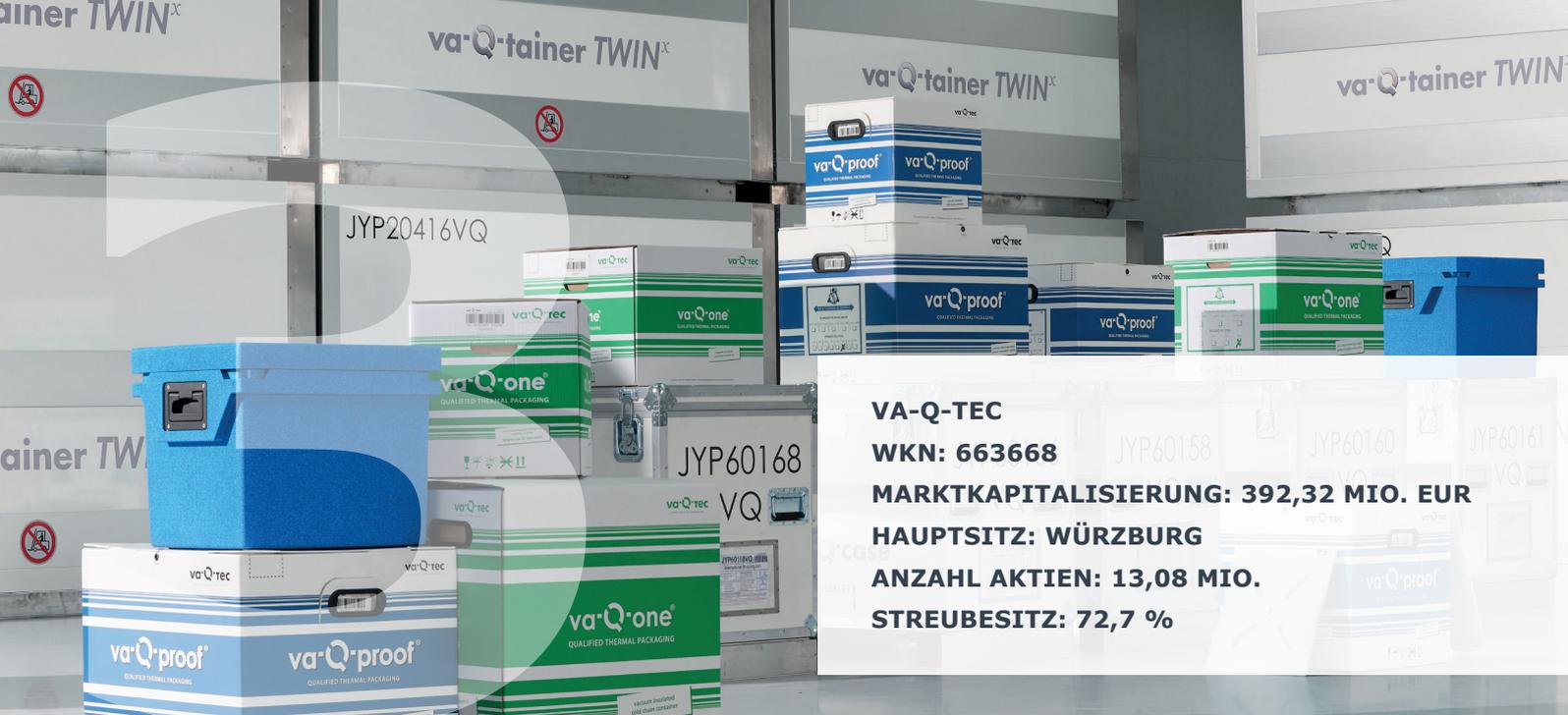
ARK INVEST REPORT

STOCKSONFIRE

HYUNDAI MOTOR

DEPOTVORSTELLUNG

INTERVIEW MITGLEIDER



VA-Q-TEC

WKN: 663668

MARKTKAPITALISIERUNG: 392,32 MIO. EUR

HAUPTSITZ: WÜRZBURG

ANZAHL AKTIEN: 13,08 MIO.

STREUBESITZ: 72,7 %

INTERVIEW CEO VA-Q-TEC

HALLO HERR DR. KUHN VIELEN DANK, DASS SIE UNS EIN INTERVIEW GEBEN.

GOLDESEL TEAM: Herr Dr. Kuhn, das Jahr 2020 war ein sehr erfolgreiches Jahr für va-Q-tec. Wann war Ihnen klar, dass Sie von der Pandemie profitieren werden?

DR. KUHN: Wir haben im Jahr 2020 noch nicht von der Pandemie profitiert, unter dem Strich haben wir auch etwas verloren. Uns war aber dann im 2. Quartal 2020 so langsam klar, dass wir bei der Pandemie unseren Beitrag leisten können. Aus Asien sind die ersten Anfragen gekommen, ob wir ihre Test-Kits in die ganze Welt transportieren können. Anhand von Studien hat sich im Herbst so langsam abgezeichnet, dass es bald einen Impfstoff geben wird. Das gute ist, dass wir bei allen Impfstoffen eingesetzt werden, manchmal mehr, manchmal weniger.

GOLDESEL TEAM: Die vorläufigen Zahlen für 2020 wurden am 26. Februar 2021 veröffentlicht. Der Umsatz stieg um 12 %, das EBITDA um 27 % und die Geschäftsbereiche Systeme (Verkauf von Thermoboxen) um 30 %. Für dieses Wachstum ist dann nicht die Pandemie verantwortlich gewesen?

DR. KUHN: Richtig, unser Wachstum wäre höher gewesen, wenn die Pandemie nicht eingetreten wäre. Wir hatten auch ein paar Bereiche, die von der Pandemie negativ beeinflusst wurden, z. B. im Baubereich. Hier liefern wir Vakuumisulationspaneele, in England mussten wegen der Pandemie z.B. Baustellen kurzfristig geschlossen werden. Auch die Transporte für klinische Studien sind teilweise deutlich zurückgegangen.

GOLDESEL TEAM: Hatten Sie schon vorher Kontakt mit Impfstoffherstellern? Oder wurden Sie angerufen und gefragt, ob Sie doch bitte unsere Impfstoffe transportieren können?

DR. KUHN: Die Pharmafirmen haben sich bei uns ge-

meldet, ich möchte hier keine Namen nennen. Wir hatten auch Großteils schon vorher mit ihnen Kontakt. Am 13. November 2020 durften wir auch vermelden, dass wir mit einem globalen Top-Pharmahersteller eine Eckpunktevereinbarung abgeschlossen haben. Hier ging es um die Bereitstellung von Thermocontainern für die internationale Distribution. Ein toller Moment war aber auch, als ich in der Früh aufgestanden bin und im ZDF und im heute-journal unsere Boxen für den Moderna Transport gesehen habe.

GOLDESEL TEAM: Die ganze Welt wartet auf die Auslieferung von Impfstoffen, hier kann mit Sicherheit gutes Geld verdient werden, entsprechend dürften schnell auch andere Anbieter mitmischen wollen. Wie sieht es diesbezüglich mit Konkurrenz aus?

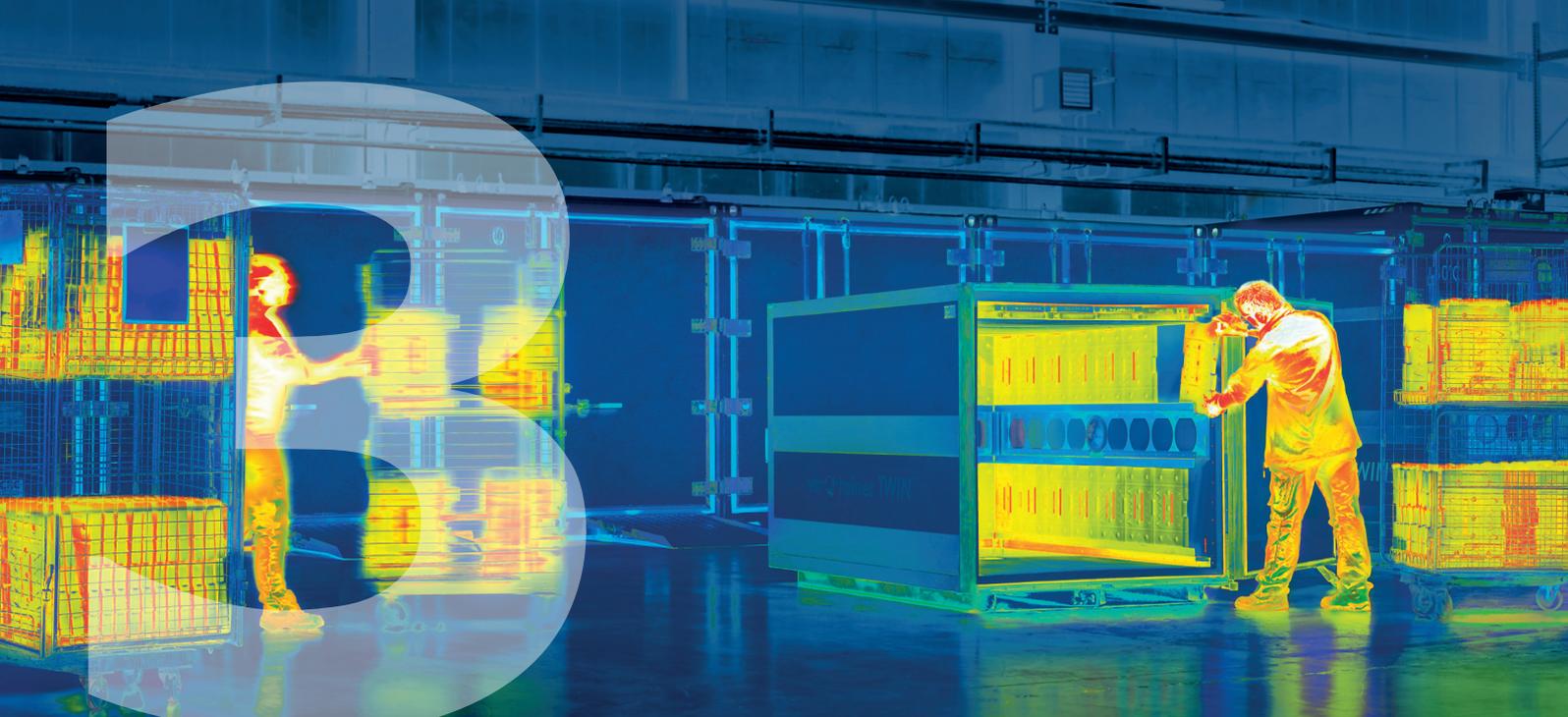
DR. KUHN: Bei Temperaturen von -20 oder -40 Grad sind wir wohl ziemlich die Einzigen, die das wirklich sauber und global abbilden können. Andere können das irgendwie auch, aber arbeiten z. B. mit Trockeneis, dieses muss dann ständig erneuert werden. Bei uns ist das ein sauberer Prozess, im Bereich von +2 bis +8 Grad

gibt es auch andere Firmen, hier sind wir nicht konkurrenzlos.

GOLDESEL TEAM: Die Impfstoffe bleiben möglicherweise auch in den nächsten Jahren relevant. Wie sehen Sie die Jahre nach der Pandemie? Und rechnen Sie möglicherweise ebenfalls mit deutlich höheren Umsätzen?

DR. KUHN: Der unterliegende Markt hat ohne die Pandemie schon ein Wachstum von ca. 10 % pro Jahr. Unser Unternehmen generiert seit Jahren eine Wachstumsrate von 20 bis 30 %, auch vor Corona. Der Corona-Effekt hat eine Größenordnung von ca. 10 bis 15 %. Somit kann dieses Wachstum mit nur einem Jahr normalem

WACHSTUM IST IN UNSERER DNA ENTHALTEN!



Wachstum schnell aufgeholt werden. Wir gehen aber davon aus, dass uns die Corona-Impfstoffe und somit das Versenden noch ein paar Jahre begleiten wird. Einige Länder (in Afrika, in Lateinamerika) fangen gerade erst an, die Corona Impfstoff-Kette aufzubauen.

GOLDESEL TEAM: So wie es aussieht, dürfte es in den nächsten Jahren noch gut laufen, aber die Impfstoffhersteller versuchen, dass in Zukunft die Lagerung auch bei höheren Temperaturen möglich ist. Hat das negative Auswirkungen auf den Umsatz von va-Q-tec?

DR. KUHN: Es gibt in diesem Bereich viele Mythen um die Temperatur. Wir sind schon heute international einer der großen Player, wenn es um Transporte von + 2 bis + 8 Grad geht. Am Schluss werden alle Hersteller dann in diesem Bereich ihre Impfstoffe transportieren. Somit profitieren wir natürlich bei den sehr niedrigen, aber auch anschließend bei den höheren Temperaturen. Der Temperaturwechsel trifft uns nur wenig. Aber auch die Impfstoffe mit einer nominellen Transporttemperatur bei + 2 bis + 8 Grad, werden bei den großen Linien aktuell noch bei deutlich niedrigeren Temperaturen transportiert.

GOLDESEL TEAM: Es gibt auch andere Geschäftsbereiche wie die Bauwirtschaft, oder Technik & Industrie. Ein ganz spannender Deal ist der mit dem französischen Autozulieferer Hutchinson, hier geht es um die Entwicklung von Dämmung. Gibt es hier schon erste Umsätze und wie stark sollen diese Bereiche in Zukunft am Unternehmenserfolg beitragen?

DR. KUHN: Im Bereich Mobility werden wir dieses Jahr Umsätze haben, diese sind aber eher noch klein. Aber gerade in der E-Mobilität sehen wir große Chancen, da durch thermisch gut gemanagte Fahrzeuge die Reichweite erhöht werden kann. Die Heizung wird bei einem Elektroauto aus der Batterie gezogen, somit sollte die Wärme im Winter im Auto bleiben und im Sommer draußen. Aber wir sind auch bei Flugzeugherstellern gelistet. Wir betreten hier in Zukunft ganz neue Felder, unsere Vakuumisulationspaneele werden hier dringend gebraucht. Zusätzlich geht es auch um die Expertise, die wir in

diesem Bereich mitbringen. Es werden auch viele Zulassungen für bestimmte Bereiche benötigt, um z. B. im Flugzeug mitwirken zu dürfen. Diese haben wir uns hart erarbeitet.

GOLDESEL TEAM: Gibt es intern eine Mittelfristplanung z. B., dass man im Jahr 2030 eine Milliarde Umsatz machen möchte? Oder blickt man immer von Jahr zu Jahr?

DR. KUHN: Ich darf kein forward-looking Statement geben, aber ich kann Ihnen Visionen nennen. Als nächstes Ziel haben wir die 100 Millionen EUR im Fokus und dann die 200 Millionen EUR. Diese dürften wir, durch unsere hohen Wachstumsraten, mit hoher Wahrscheinlichkeit sehen. Wir sind bei zwei Megatrends mit dabei: Die thermische Energieeffizienz und die temperaturstabilen Transporte weltweit. 70 der Top 100 Medikamente sind schon temperaturkontrolliert zu lagern und zu versenden. Und ca. 95 % aller neuen Medikamente sind temperatursensitiv, es ist nur eine Frage der Zeit, bis wir bei 100 % sind.

GOLDESEL TEAM: Wie oft schauen Sie auf den Aktienkurs, und wie wichtig ist dieser für Sie? Und hatten Sie das mit der Börse vor Acht mitbekommen? An diesem Morgen war die Aktie dann ca. 30 % im Plus.

DR. KUHN: Klar schaue ich auf den Kurs, vielleicht nicht täglich, da ich viel beschäftigt bin und eher eine langfristige Vision habe, aber doch sehr häufig. Und uns freut es natürlich, dass wir durch das Virus und die Impfstoffe mehr in die Nachrichten rücken. Unsere Aktionärsstruktur hat sich auch innerhalb eines Jahres vervierfacht. Die Anzahl der Aktionäre ist auf über 20.000 gestiegen, was für eine eher kleinere Firma doch ungewöhnlich ist.

GOLDESEL TEAM: Jetzt eine Frage zu Ihrer Person als CEO. Was ist der beste und was der schlimmste Teil des CEO-daseins?

DR. KUHN: Es macht natürlich Spaß, ein erfolgreiches Produkt zu haben, mit dem man auch noch helfen kann. Wir haben jetzt auch die Voraussetzungen vonseiten der Infrastruktur und der Finanzen geschaffen, dass man hier nach vorne schreiten kann.

MEIN GRÜNDER KOLLEGE UND ICH SIND SEHR TECHNOLOGIE- UND VISIONSGETRIEBEN.



Es gibt dann natürlich Bereiche, die nicht so viel Spaß machen. Hier muss man sich manchmal durch lästige Organisationsthemen quälen, es kommen z. B. Steuer- oder Zollprobleme. Das sind die eher spaßfreien Themen, die auch zu lösen sind, wenn man international wächst. Hier muss man dann im übertragenen Sinne auch die internationalen Schäfchen „bei Laune halten“ und die Herde zusammenhalten, das ist auch eine Herausforderung, die dennoch Spaß macht. Abends noch kurz in Amerika oder in Uruguay anzurufen, ob alles in Ordnung ist. Das hat natürlich auch seine Spaßkomponenten, aber man muss das alles managen, das ist dann teilweise schon sehr anspruchsvoll. Die Organisations-, Steuer- und Zollthemen sind eher die Schattenseiten am CEO-dasein. Auch das Thema Corporate Governance Kodex wird aus meiner Sicht immer mehr zum sinnlosen und ineffektiven Tabellenschieben und purem Formalismus.

GOLDESEL TEAM:

Das kann ich mir vorstellen, wie viele Stunden arbeiten Sie als CEO ca. pro Woche und können Sie überhaupt abschalten, weil es ja auch noch Ihr eigenes Unternehmen ist? Oder können Sie am Wochenende komplett abschalten und am Montag geht es erst wieder weiter? Oder stehen Sie quasi immer unter Strom?

DR. KUHN: Immer unter Strom nicht, aber es kommen natürlich auch am Abend immer wieder wichtige Mails rein und auch am Wochenende muss man sich mal die Zeit nehmen, um z. B. wichtige Unterlagen zu lesen, zu denen man in der Tageshektik unter der Woche nicht kommt. Es sind eher solche Themen, das Wochenende sieht natürlich schon deutlich anders aus als die Woche an sich, aber auch hier schaut man z. B. Mal in der Produktion vorbei, (wir produzieren 24/7) wie es den Jungs und Mädels geht und ob jeder zurechtkommt. Die freuen sich dann glaube ich auch tatsächlich, wenn sie am Wochenende mal ihren Chef sehen und man kann sich dann auch mal mit den Mitarbeitern unterhalten. Man kann schon abschalten und das ist auch sehr wichtig, aber ich würde sagen, die Aktivitäten sind deutlich in den sogenannten Freizeitteil ausgeweitet.

DIE VA-Q-TEC AKTIE IST PERFEKT FÜR DAS „UNTERS KOPFKISSEN LEGEN“ GEEIGNET.

DEN CHEF „DUZEN“ SIND VIELE MENSCHEN NICHT GEWOHNT.

GOLDESEL TEAM: Weil Sie eben sagten, Sie schauen auch am Wochenende mal in der Produktion vorbei. Was pflegen Sie für einen Führungsstil, wie sind die Hierarchien und wird sich „geduzt“?

DR. KUHN: Alles per Du, mit allen Mitarbeitern, ob im Betrieb oder der Produktion. Ich pflege den Stil des „Open Office“. Gerade vor einer Stunde saßen z. B. zwei Jungs aus der Produktion bei mir, die ein Thema hatten, das sie gern besprechen wollten. Das habe ich mir in Ruhe angehört und ich denke, wir haben hier auch eine gute Lösung gefunden. Wir pflegen sehr flache Hierarchien, was aber übrigens nicht für jeden leicht durchzuführen ist. Die Produktionsarbeiter kommen in Deutschland normalerweise nicht auf die Idee, ihren Chef zu duzen, das muss ihnen mühevoll beigebracht werden (lacht).

GOLDESEL TEAM: Das ist eine super Einstellung. Herzlichen Dank, das war wirklich ein sehr interessantes Interview, vor allem die Visionen und Chancen des Unternehmens noch deutlicher zu erkennen. Wir drücken die Daumen, dass weiterhin alles so gut läuft und die Expansion und die Pläne gut umgesetzt werden können und natürlich auch die Aktionäre langfristig davon profitieren.

DR. KUHN: Langfristig sind wir sicher eine sehr gute Aktie. Wenn es eine Aktie gäbe, die man seinen Kindern unter das Kopfkissen legt und diese 10 - 20 Jahre liegen lässt, gehört die va-Q-tec schon aufgrund der Technologie dazu. Kurzfristig gibt es sicher Schwankungen, aber langfristig bin ich mir sicher, dass es mit dem Thema in nur eine Richtung geht.

GOLDESEL TEAM: Super, da sind wir gespannt und das wird dieses Jahr bestimmt klappen. Dann noch einmal vielen Dank für das tolle und aufschlussreiche Interview.

DR. KUHN: Ich danke auch und wünsche euch einen schönen Tag nach Frankfurt.