

«Der Margendruck ist anhaltend hoch»

Marc Aeschlimann, CEO von Schaffner, erklärt, wie er das mittelfristige Ziel einer Ebit-Marge von 8% oder mehr doch noch erreichen kann.

Marc Aeschlimann, der neue Chef von Schaffner, glaubt, dass sein Unternehmen beim Brand, der zum Jahreswechsel ein wichtiges Werk in Thailand heimgesucht hat, glimpflich davongekommen ist. Den Turnaround in der Problemdivision Power Magnetics erwartet er für das Geschäftsjahr 2018/19. Er ist überzeugt, dass Schaffner in einer sehr guten Position ist, um von der aufkommenden Elektromobilität zu profitieren.

Herr Aeschlimann, seit vergangener September sind Sie CEO von Schaffner. Wie haben Sie das Unternehmen bei Ihrem Amtsantritt vorgefunden?

Ich habe Schaffner als solides Unternehmen kennengelernt, mit einem starken Standbein auf dem Gebiet der elektromagnetischen Verträglichkeit, EMV. Dort sind wir Weltmarktführer und verzeichnen ein gutes Wachstum. Auch im Bereich Automotive sind wir mit erfolgreichen

«Schaffner ist eine starke internationale Marke mit technologisch führenden Produkten.»

Produkten und ansprechenden Margen gut unterwegs. In unserer dritten Division, dem Bereich Power Magnetics, arbeiten wir weiterhin am Turnaround und haben schon deutliche Fortschritte erzielt.

Sie hatten schon über hundert Tage Gelegenheit, das Unternehmen kennenzulernen. Wollen Sie etwas verändern? Schaffner ist eine starke globale Marke mit Produkten, die technologisch führend sind. Darauf will ich aufbauen und die Bereiche stärken, in denen wir gut sind. Weiter will ich die Organisation und die Prozesse konsequent vereinfachen. Dazu gehört für mich auch, die Verantwortlichkeiten klar zu regeln. Nach aussen soll deutlicher werden, was Schaffner macht und wofür wir stehen.

Bitte, hier können Sie es erklären. Die Produkte von Schaffner sorgen weltweit dafür, dass elektronische Systeme und Anlagen störungsfrei funktionieren und die internationalen Normen für elektrische Netze eingehalten werden.

Kaum im Amt, wurden Sie Ende Dezember schon mit einem grösseren Zwischenfall konfrontiert: In einem Werk in Thailand brannte es. Wie gross ist der Schaden? Es sieht so aus, dass wir mit einem blauen Auge davongekommen sind. Im betroffenen Werk produzieren wir EMV-Filter und Antennen für schlüssellose Zugangssysteme bei Fahrzeugen. Der Brand beeinträchtigte rund die Hälfte des Werks. Dank dem beherzten Einsatz der Task Force und der lokalen Mitarbeiter ist es uns gelungen, die Produktion von EMV-Filtern und einen Teil der Antennenproduktion mit nur einem Werktag Unterbruch wieder aufzunehmen. Im Laufe des Feb-

«Unsere Märkte haben sich im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres gut entwickelt.»

ruars sollten wir so weit sein, dass auch alle weiteren Produktionslinien wieder planmässig laufen. Und was ganz wichtig ist: Die Kunden, die wir beliefern, mussten ihre Produktion nie unterbrechen.

Was sind die Auswirkungen des Brandes auf das Resultat 2017/18? Die Folgen des Brandes werden noch detailliert analysiert. Sobald wir Klarheit haben, ob sich aus dem Vorfall relevante Auswirkungen ergeben, werden wir wieder informieren.

Werfen wir einen Blick auf die Märkte von Schaffner: Wie entwickeln sie sich? Unsere Märkte haben sich im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres gut ent-



CEO Marc Aeschlimann im Drivelab von Schaffner in Luterbach: «Wir sind auch im laufenden Geschäftsjahr gut unterwegs.»

wickelt. Wir verzeichnen in den Kernmärkten Antriebssysteme, Bahntechnik und Stromversorgung ein erfreuliches Wachstum, das an der oberen Grenze unserer Erwartung liegt. In den Märkten Automotive sowie Maschinen und Robotik bewegen wir uns auf dem sehr hohen Niveau des Vergleichs quartals im Vorjahr. Ebenso ist die Entwicklung in den Regionen erfreulich, auch Asien wächst wieder.

Sie haben es eingangs gesagt: Die Division Power Magnetics befindet sich noch im Turnaround. Was war der Grund für die Probleme?

Vor ein paar Jahren ist der Umsatz in zwei wichtigen Märkten der Division Power

Magnetics, Öl und Gas sowie erneuerbare Energien, eingebrochen. Zudem hatte ein Grosskunde sein Geschäft in einem osteuropäischen Land fast über Nacht verloren. Schaffner hat umgehend Massnahmen eingeleitet, um die Division der neuen Situation anzupassen.

Was haben Sie konkret gemacht?

Wir haben unsere Werke in den USA am Standort Whyteville zusammengeführt und in Europa die Fertigung von Deutschland in unser Werk in Ungarn verschoben. Jetzt arbeiten wir daran, die Effizienz der Werke weiter zu steigern. Um die Umsetzung des Turnaround-Prozesses zu beschleunigen, haben wir Ende 2017 die

Zur Person

Marc Aeschlimann wurde per 1. September 2017 zum Chief Executive Officer der Schaffner-Gruppe ernannt. **Der diplomierte Elektroingenieur ETH Zürich hält einen Master of Business Administration der University of Southern California.** Vor seinem Engagement bei Schaffner leitete er als CEO die R&S Group und war davor CEO von Pfiffner Messwandler und Franke Coffee Systems. Bei der Franke-Gruppe sammelte er in China auch mehrere Jahre Erfahrung im asiatischen Markt als Verantwortlicher des Bereichs Food Service Systems für die Region Asia, Pacific & Middle East. Marc Aeschlimann ist verheiratet und hat drei Söhne. **An den Wochenenden kocht der 49-Jährige gerne anspruchsvolle Menüs mit Weinbegleitung aus seinem gut bestückten Keller.** Zu seinen Hobbys zählen ausserdem Segeln und Skifahren.

Führung der Division einem erfahrenen Interimsmanager übertragen. Zudem leidet das Ergebnis der Division noch unter Lieferverträgen mit schlechten Margen, die nach dem erwähnten Auftragseinbruch abgeschlossen worden waren. Hier führen wir Gespräche mit den Kunden, um die Situation zu verbessern. Aber vor allem sind wir daran, neue Projekte mit guten Margen zu akquirieren.

Stimmt der Eindruck, dass der Turnaround von Power Magnetics viel Zeit beansprucht?

Wir haben intern schon viel erreicht und konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr den Verlust der Division halbieren. Wir erwarten, den Turnaround im Geschäftsjahr 2018/19 abschliessen zu können.

Ziel von Schaffner ist es, im mehrjährigen Durchschnitt ein organisches Umsatzwachstum von über 5% zu erreichen. Das ist korrekt, und wir sind auf Kurs. Im vergangenen Geschäftsjahr sind wir 5,5% gewachsen, und wir sind auch im laufenden Geschäftsjahr gut unterwegs.

Ist Wachstum durch Übernahmen kein Thema mehr?

Doch, auch anorganisches Wachstum ist ein Thema für uns. Regelmässig werden Akquisitionsobjekte an uns herangetragen, und wir evaluieren auch selbst immer wieder Übernahmekandidaten. Aber momentan haben wir nichts in der Pipeline, das entscheidungsreif ist.

Im Geschäftsjahr 2016/17 hat Schaffner eine Ebit-Marge von 5,9% erzielt. Für das laufende Geschäftsjahr sagen Sie eine

Marge im mittleren einstelligen Bereich voraus. Das ist wenig ambitioniert. Warum? Wir verzeichnen zwar ein erfreuliches Wachstum. Aber wir sehen auch, dass der Margendruck in allen Divisionen anhaltend hoch ist. Die Entwicklung der Rohmaterialpreise bleibt ebenfalls eine ernstzunehmende Herausforderung.

Mittelfristig haben Sie sich das Ziel einer Ebit-Marge von 8% oder mehr gesteckt. Wie wollen Sie das erreichen?

Wir führen die Optimierungsprogramme fort und arbeiten konsequent daran, die Effizienz in unseren Werken kontinuierlich zu steigern und die Materialkosten laufend zu optimieren. Mit der Weiterentwicklung unserer Produkte und mit cleveren Designlösungen halten wir unsere Kostenbasis tief. Und wenn der Turnaround in der Division Power Magnetics abgeschlossen ist, wird das ebenfalls einen spürbar positiven Einfluss auf die Ebit-Marge haben.

Hat Schaffner auch im Bereich der Elektromobilität etwas zu bieten?

Die Elektromobilität wird sehr wichtig werden, auch wenn sie momentan erst in den Anfängen steckt. Schaffner hat sich mit den Antennen für schlüssellose Zugangssysteme bei Fahrzeugen in der Autoindustrie einen Namen als Komponenten-

«In der Division Power Magnetics konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr den Verlust halbieren.»

lieferant gemacht. Bei den EMV-Filtern sind wir wie eingangs gesagt Weltmarktführer. Solche Filter braucht es auch in Elektromobilen und in Ladestationen, mit denen Strom getankt werden kann. Das ist eine optimale Ausgangslage für Schaffner, im Bereich der Elektromobilität eine wichtige Rolle zu spielen.

Verfügen Sie schon über Produkte für diesen Bereich?

Ja, wir haben bereits Produkte für Fahrzeuge und für Ladestationen an verschiedene Projekte geliefert. Noch aber ist der Umsatzanteil klein. Ein relevantes Wachstum für Schaffner werden wir erst nach 2020 sehen, wenn der Markt für die Elektromobilität eine substanzielle Grösse erreicht hat.

INTERVIEW: MARTIN GOLLMER

Lesen Sie das ausführliche Interview mit Marc Aeschlimann: www.fuw.ch/270118-10

Schaffner ist zurück auf dem Wachstumspfad

Schaffner ist ein global führender Anbieter von Lösungen, die durch das gezielte Umformen von elektrischer Leistung den effizienten und störungsfreien Betrieb elektronischer Systeme sicherstellen. **Im Geschäftsjahr 2016/17 (per Ende September) resultierte auf einem Umsatz von 195,7 Mio. Fr. ein Gewinn von 8,7 Mio. Fr.** Das Unternehmen beschäftigt knapp 3500 Mitarbeiter. Nur rund 100 davon arbeiten am Hauptsitz im solothurnischen Luterbach, wo sich Management sowie Forschung und Entwicklung befinden. Produziert wird in Werken in Ungarn, in den USA und in Asien. Schaffner ist in drei

Divisionen gegliedert: EMC (EMV, elektromagnetische Verträglichkeit; 50% Umsatzanteil), Power Magnetics (26%) und Automotive (24%). Absatzmärkte sind Europa (42%), Asien (36%) und Amerika (22%).

Schaffner hat nach zwei Geschäftsjahren mit rückläufigen Zahlen bei Auftrags-eingang, Umsatz, Betriebsergebnis und Gewinn 2016/17 in all diesen Bereichen wieder Wachstum verzeichnet. Die Erholung ist aber noch etwas unsicher. Zwar geht das Management bei einem ungebrochen positiven Wirtschaftsumfeld und einer stabilen Entwicklung an den Devisenmärkten von

weiterem Umsatzwachstum im laufenden Geschäftsjahr aus. Dennoch wird nur eine Betriebsgewinnmarge auf Stufe Ebit im mittleren einstelligen Bereich erwartet – gleich viel wie im abgelaufenen Geschäftsjahr. Grund für die vorsichtige Prognose ist anhaltender Margendruck in allen Divisionen, wie CEO Marc Aeschlimann im Interview sagt (vgl. Text oben).

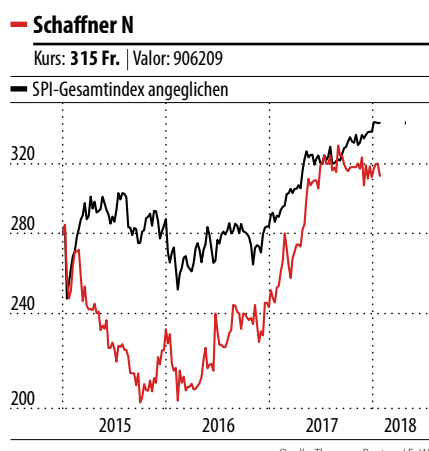
Noch nicht ganz aus den Problemen heraus ist die Division Power Magnetics. 2016/17 wurden aber im Gesundungsprozess deutliche Fortschritte erzielt; der Verlust der Einheit halbierte sich. Den Turn-

around erwartet Aeschlimann im Verlauf des Geschäftsjahrs 2018/19.

In der Division Power Magnetics liegt noch ein weiterer Grund für die vorsichtige Margenprognose: Sie muss noch in der Krise abgeschlossene Verträge mit schlechten Margen abarbeiten. Hat die Division den Turnaround einmal abgeschlossen, soll sich die Ebit-Marge aber in Richtung der mittelfristig angestrebten 8% oder mehr bewegen, hofft Aeschlimann.

Die Schaffner-Aktien haben in den vergangenen zwölf Monaten 25% zugelegt. Mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis für 2018 von 19 haben sie noch etwas Potenzial nach oben. Damit sich dieses realisiert, müssen aber weitere Fortschritte in der Gesundung der Division Power Magnetics sowie eine Bewegung der Marge in Richtung Mittelfristziel sichtbar werden. Schaffner ist zuversichtlich, dass das erreicht werden kann. **Zeichen dieser Zuversicht ist, dass das Unternehmen die Dividendenzahlung wieder aufgenommen hat.** Für 2016/17 sollen 6.50 Fr. pro Aktie ausgeschüttet werden. Geduldige Anleger können immer noch ein Engagement ins Auge fassen.

Alle Finanzdaten zu Schaffner im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/SAHN



Aktienstatistik			
Bewertung			Na.
Kurs am 26. Januar 2018, 11 Uhr, in Fr.	315		
Rendite in % (per 2017)	2,1		
KG 2017	23		
KG 2018	19		
Kurs-Buchwert-Verhältnis	3,68		
Börsenwert (in Mio. Fr.)	200		
Angaben pro Titel in Fr.			
Gewinn 2016	0,29		
Gewinn 2017	13,77		
Gewinn 2018, geschätzt	16,50		
Dividende per 2016	0		
Dividende per 2017	6,50		
Pay-out Ratio in %	47		
Aktienkapital: 20,67 Mio. Fr.			
— eingeteilt in: 635 940 Na. à 32,50 Fr. nom.			
Bedeutende Aktionäre: Aktionärsgruppe Buru Hold., R. Lombard und M. Buhofer (20,3%), J. Safra Sarasin Inv. (9,8%)			

Unternehmenszahlen			
Erfolgsrechnung in Mio. Fr.			
	2015/16	2016/17	+/- in %
Auftrags-eingang	187,4	199,5	+6,5
Umsatz	185,6	195,7	+5,5
— davon EMC	93,8	98,3	+4,7
— davon Power Magnetics	45,4	50,0	+10,3
— davon Automotive	46,4	47,4	+2,2
Book to Bill Ratio	1,01	1,02	—
Operatives Ergebnis (Ebit)	1,4	11,5	+721,4
— in % des Umsatzes	0,7	5,9	—
Gewinn	0,2	8,7	n.s.
Free Cashflow	2,4	5,0	+108,3
Bilanz per 30.9.			
Bilanzsumme	122,7	137,3	+11,9
Nettoumlaufvermögen	34,1	35,7	+4,7
Fremdkapital	76,5	82,9	+8,4
Eigenkapital	46,2	54,4	+17,7
— Eigenkapitalquote in %	37,6	39,6	—

n.s. = nicht sinnvoll