

Leclanché ist auf dem Weg zum Turnaround

SCHWEIZ Nach drei Jahren Um- und Aufbau wächst der Stromspeicherhersteller wieder. CEO Anil Srivastava will die Gewinnschwelle spätestens 2020 erreichen.

MARTIN GOLLMER UND KEVIN BURI

Anil Srivastava ist nicht gekommen, um Leclanché untergehen zu lassen. Im Gegenteil: Seit der 58-jährige Inder mit französischem Pass Mitte 2014 beim Stromspeicherhersteller aus Yverdon als CEO angetreten ist, versucht er mit allen Kräften, das seit Jahren schlingende Unternehmen über Wasser zu halten, ja mehr noch, auf profitables Wachstum zu trimmen. Dazu verkündete er Anfang 2015 einen dreijährigen Um- und Aufbauplan. Jetzt, nach mehreren Kapitalerhöhungen, um Verluste zu decken und die Restrukturierung zu finanzieren, ist Licht am Ende des Tunnels sichtbar: «Wir sind auf einen soliden Wachstumspfad eingeschwenkt», sagt Srivastava im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft».

2017 war noch ein Jahr, das eher den Untergang als das Wiederaufleben von Leclanché erwarten liess. Der Umsatz sackte auf gerade noch 18 Mio. Fr. ab, der Verlust verharrte auf hohen 38,5 Mio. Fr. (vgl. Grafik). «Von Januar bis August arbeiteten wir im Überlebensmodus, weil uns das Geld fehlte, um die Ausführung von Aufträgen zu finanzieren», erinnert sich Srivastava.

Auftragsbücher gefüllt

2018 soll nun die Wende bringen. Leclanché erwartet eine Umsatzsteigerung auf 40 bis 50 Mio. Fr. und eine Halbierung des Verlustes. Das sei keine überoptimistische Schönwetterprognose, sagt Srivastava: «Die Halbjahresresultate werden diesen Trend bestätigen.» Leclanché legt die Resultate gegen Ende September vor. 40 Mio. Fr. Umsatz machte Leclanché letztmals vor fast zwanzig Jahren. 2019 soll der Umsatz auf 110 Mio. Fr. zu stehen kommen, 2020 soll die Gewinnschwelle auf Stufe Ebitda erreicht werden. Srivastava glaubt aber, dass der Turnaround angesichts der Entwicklung der Dinge schon etwas vorher möglich ist.

Diese sich abzeichnenden Fortschritte unterstreicht Srivastava mit einem Verweis auf die gut gefüllten Auftragsbücher. Im Bereich stationäre Speichersysteme wurden Leclanché bis 2019 abzuschliessende Projekte mit einem Leistungsumfang von über 300 Megawattstunden (MWh) zugesprochen. Das entspreche einem potenziellen Umsatz von 100 bis 150 Mio. Fr. Zum Vergleich: Seit Srivastava bei Leclanché am Ruder ist, wurden in diesem Bereich Projekte in der Grössenordnung von 100 MWh ausgeführt.

Sodann ist Leclanché im Bereich E-Transport (Batteriesysteme für elektrische Fähren, Busse etc.) auf bestem Weg, sich ab 2019 jährlich wiederholende Aufträge



Blick in die Batteriemodulproduktion von Leclanché in Yverdon.

im Umfang von über 150 MWh zu sichern. Damit verbunden ist ein Umsatz von rund 50 Mio. Fr.

Dass Leclanché wieder Arbeit hat, zeigt sich daran, dass allein schon in diesem Jahr 47 zusätzliche Mitarbeiter eingestellt wurden. Das Unternehmen beschäftigt heute total 212 Personen. Die Auslastung der Batteriezellen-Produktion im deutschen Willstätt soll von 45% heute auf 80% im Jahr 2019 steigen. In der Batteriemodul-Produktion in Yverdon soll von einer Schicht heute auf zwei bis drei Schichten Ende 2018/Anfang 2019 übergegangen werden.

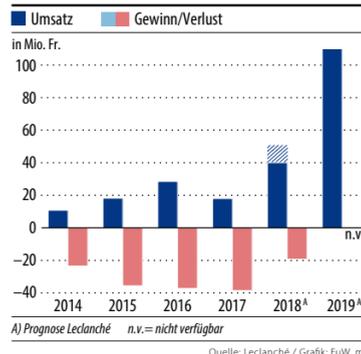
Damit dieser Ausbau möglich wird, musste Srivastava zusätzliches Kapital aufreiben. Das gelang ihm im Juni, als der grösste Aktionär Fefam seine Investitionen in Leclanché um weitere 20 Mio. Fr. auf insgesamt 75 Mio. Fr. aufstockte. Zudem verlängerte der Aktionär eine neue bedingte Kreditlinie von 50 Mio. Fr. zur Finanzierung von Akquisitionen und Joint Ventures. «Damit ist unser Businessplan bis ins Jahr 2019 finanziert», sagt Srivastava. Weiteres Kapital würde Leclanché in der Zwischenzeit nur brauchen, wenn die Produktionskapazitäten mehr ausgebaut werden müssten als bisher angenommen.

Dieses Geschäft besteht aus drei Bereichen: stationäre Energiespeicher, E-Transport und Spezialbatterien. Der Markt für auf Lithium-Ionen-Batterien beruhende Stromspeicherlösungen soll gemäss einer Studie, die Srivastava zitiert, bis 2025 mit 37% pro Jahr wachsen und ein Volumen von 15 bis 18 Mrd. \$ erreichen (vgl. Grafik). Leclanché deckt dabei die ganze Wertschöpfungskette von der Batteriezellenproduktion bis zur Software

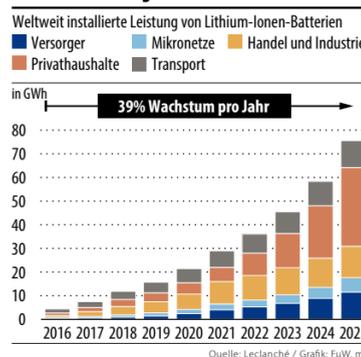
Ein neues Unternehmen

Dank der Finanzspritze von Fefam ist Leclanché wieder liquide. «Unsere Cashposition ist solide», sagt Srivastava. Sorgen bereiten ihm dagegen noch die Schulden. «Wir haben zu viele konvertible Darlehen», sagt er. Fefam etwa wolle ein Darlehen von 24 Mio. Fr. in Aktien wandeln, könne aber nicht, weil sie sonst die

Umsatz und Gewinn/Verlust



Marktentwicklung



für Batteriemanagementsysteme ab. «Man muss Hardware und Software anbieten, um im Markt bestehen zu können», sagt Srivastava.

Im Bereich stationäre Speicher für Strom aus erneuerbaren Energien bearbeitet Leclanché zurzeit Projekte von privaten und öffentlichen Auftraggebern in Deutschland, den Niederlanden, den USA und Kanada.

Wichtiges Joint Venture

Im Bereich E-Transport liefert Leclanché die Batterien für eine elektrische Fähre in Dänemark und für elektrische Busse, die Van Hool in Belgien und Skoda Electric in Tschechien produzieren. Mit Exide Industries, Indiens grösstem Batteriehersteller, hat Leclanché ein Joint Venture gegründet. Ziel ist die Herstellung von Batterien für Elektrofahrzeuge und für Energiespeicherlösungen. Exide bringt vor allem ihr Vertriebsnetz ein, Leclanché ihre Batterietechnologie.

Im Bereich Spezialbatterien werden etwa militärische Kommunikationsgeräte, Entminungsroboter oder unbemannte Unterseeboote mit Stromspeichern ausgerüstet. Kunde ist unter anderem Armasuisse.

Die Aktien Leclanché haben seit Mitte 2014, als Srivastava als CEO angetreten ist, gut 60% verloren. Srivastava ist darob frustriert: «Die Börse anerkennt die Fortschritte nicht, die wir in dieser Zeit gemacht haben. Damals war Leclanché am Boden, jetzt wächst das Geschäft wieder.» Seine Mission erfüllt sieht Srivastava, «wenn Leclanché wieder profitabel ist». Auch wenn nun dieses Ziel näher zu kommen scheint, brauchen Anleger, die einsteigen wollen, immer noch eine gehörige Portion Risikofähigkeit.

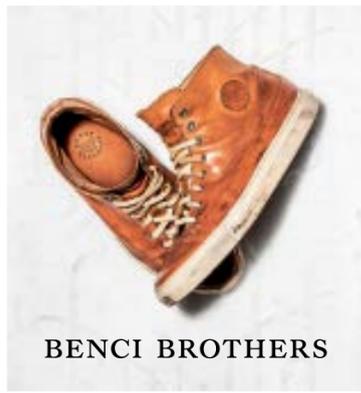
Leclanché N



Alle Finanzdaten zu Leclanché im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/LECN



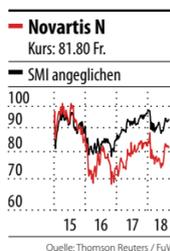
Anzeige



BENCI BROTHERS

Novartis erhält Zulassung

CH Der Konzern darf seit Montag Kymriah in der EU verkaufen.



Der Pharmakonzern Novartis hat von der Europäischen Kommission die Zulassung für seine Gentherapie Kymriah (CAR-T) zur Behandlung von zwei speziellen Blutkrebsarten erhalten. Damit ist Novartis das erste Unternehmen, das in Europa eine CAR-T-Therapie für gleich zwei Blutkrebsindikationen gleichzeitig vertreiben darf. Um den Bedarf der Patienten zu decken, wird am Standort Stein im Kanton Aargau eine Gentherapie-Fabrik errichtet, wie das Unternehmen am Montag ankündigte. In den nächsten drei Jahren sollen deshalb gestaffelt bis zu 90 Mio. Fr. investiert und bis zu 450 neue Mitarbeiter eingestellt werden. Erste Produktionschargen will Novartis ab 2020 ausführen. Bis zur Eröffnung der Fabrik wird der Konzern auf die Dienste des französischen Pharmazulieferers CellForCure setzen. **GRI**

Vetropack läuft auf Hochtouren

SCHWEIZ Das Unternehmen investiert nach starken Halbjahreszahlen kräftig in seine Glaswerke.

KEVIN BURI

Der Hersteller von Glasverpackungen für die Getränke- und Lebensmittelindustrie Vetropack profitiert von einem günstigen Marktumfeld und präsentiert ein Rekordhalbjahresergebnis. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 12,8% auf 350 Mio. Fr. Analysten haben durchschnittlich mit 331 Mio. Fr. gerechnet. Der Gewinn kletterte 21,5% auf 30 Mio. Fr. Die Analysten gingen von 25,8 Mio. Fr. aus.

Die Industriegruppe profitierte von einer höheren Nachfrage nach hochwertigen Glasverpackungen. Dadurch konnte der Produktmix optimiert werden. Dies schlug sich in einer Steigerung der Ebit-Marge um 1,8 Prozentpunkte auf 11,6% nieder. Unter voller Auslastung der Produktionskapazitäten stieg der Absatz 1,2% auf 2,61 Mrd. Glasverpackungen.

Hohe Investitionen

Die Vetropack-Gruppe hat ihre Investitionen massiv ausgebaut, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Im Glaswerk in der Slowakei wurde eine Ersatzinvestition für eine grössere Schmelzwanne vorgenom-

men. Zusätzlich wurden noch zwei leistungsfähigere Glasblasmaschinen installiert. In Italien wurde die Produktion zur Qualitätsverbesserung mit weiteren Anlagen ausgerüstet. Kumuliert beliefen sich die Investitionen auf 49 Mio. Fr.

Im zweiten Halbjahr steht eine Wannenrevision im österreichischen Glaswerk an. Dieses Werk produziert 30% aller Glasverpackungen und ist damit mit Abstand das grösste. Vetropack rechnet aufgrund der Bedeutung dieses Werks und des nicht

Vetropack I



mehr im selben Umfang möglichen Lagerabbaus mit einem geringeren Nettoerlös in dieser Periode. Das operative Ergebnis dürfte für 2018 deutlich über demjenigen des Vorjahres zu liegen kommen.

Grundsolide Bilanz

Dass Vetropack sehr sorgfältig mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen umgeht, zeigt sich bei der Betrachtung der Verkaufszahlen aufgliedert nach Stand-

Unternehmenszahlen

	1. Sem. 2017	1. Sem. 2018	+/- in %
Produktion in 1000 t	708	710	0,3
Absatz in Mrd. Stück	2,58	2,61	1,2
Umsatz	310,2	350,0	12,8
Ebit	30,3	40,6	34,0
- in % des Umsatzes	9,8	11,6	-
Gewinn	24,7	30,0	21,5
operativer Cashflow	29,3	52,6	79,5
Investitionen	30,0	49,0	63,3
Bilanz			
Bilanzsumme	882,3	939,2	6,5
Umlaufvermögen	386,9	408,1	5,5
Anlagevermögen	495,4	531,5	7,3
Fremdkapital	255,4	239,8	-6,1
Eigenkapital	626,9	699,8	11,6
Eigenkapitalquote in %	71,1	74,5	-

ort. Obwohl mehrere Wannenrevisionen und Produktionserweiterungen im ersten Halbjahr auf dem Programm standen, war der Output bei den betroffenen Werken nur geringfügig rückläufig. So trug das slowakische Glaswerk trotz Revision 6% zur gesamten Produktion bei, nach 7% im Vorjahr. Das Gleiche ist in Italien zu beobachten: 10% in diesem Jahr, nach 11% im ersten Semester 2017.

Hervorzuheben ist die markante Steigerung des operativen Cashflows um 80% auf 52,6 Mio. Fr. Dies gibt dem Unternehmen viel Luft für weitere Investitionen oder eine Dividendenerhöhung. Mit einem Eigenkapitalanteil von 74,5% und 112,3 Mio. Fr. flüssigen Mitteln ist Vetropack zudem grundsolide aufgestellt, um auch akquisitorisch wachsen zu können.

Die Aktien sind mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von 14 für 2019 günstig bewertet. Die Dividendenrendite beträgt 2,3%. Das Marktumfeld bleibt positiv. Interessierte Anleger nutzen Kursrückschläge aus und kaufen zu.

Alle Finanzdaten zu Vetropack im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/VET

