

hGears AG Konzern: Schwaches erstes Quartal

Martin Himmelheber (him)

14. Mai 2024



Q1 Results 2024

Speakers



Sven Arend
CEO



Daniel Basok
CFO

New business areas reflect reorganized sales organisation and provide better transparency

e-Bike

Preferred co-development partner and supplier of high precision products for diversified e-bike

- Product development cycle: 12-24 months
- Simulation capabilities
- Focus on performance and NVH behaviour
- High level of diversification and segmentation expected

[e]-Mobility

Top-quality supplier with highest standards for high-precision components

- Product development cycle: 24-36 months
- Automotive highest quality and traceability requirements
- TISAX, IATF, ISO 50001, 14001, 45001
- Global supply required

e-Tools

Partner of choice for premium e-tools components with highest lifetime and NVH performance

- Product development cycle: 6-12 months
- High-end and high-performance products
- Weight saving
- Increasing focus on durability
- Global supply required

hGears' essential contribution to ESG is the co-development of high-quality, high-performance and recyclable components mainly for e-mobility and the improvement of the circular economy

Dem Getriebehersteller hGears in Sulgen geht es nach wie von nicht so besonders. In den ersten drei Monaten lag der Konzernumsatz mit 26 Millionen Euro um 7,3 Prozent niedriger als im Vorjahr, teilt das Unternehmen aus Schramberg-Sulgen mit.

Schramberg. Der Start ins Jahr 2024 liege „im Rahmen der Erwartungen trotz weiterhin anspruchsvollem Umfeld“. Seit dem letzten „Conference Call“ für Investoren und Medien im Januar habe sich die Lage nicht sehr verändert, so der Vorstandsvorsitzende Sven Arend am Morgen auf Englisch. Es bleibe schwierig. Die Kunden bauten immer noch Lagerbestände ab.

hGears hat Kunden im Bereich E-Bikes, E-Mobilität und Elektrowerkzeuge – e-Tools. Bei den ersten beiden Bereichen sei die Entwicklung positiv, nicht so bei den E-Tools.

Gewinn rückläufig

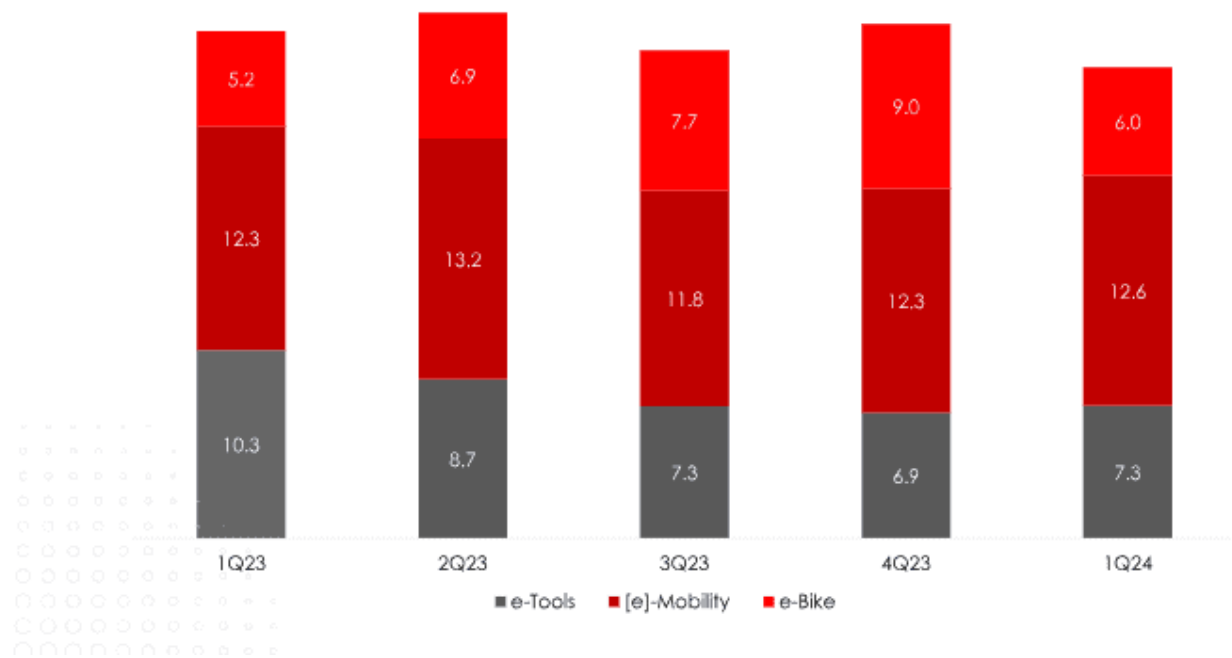
Der Bruttogewinn ging hauptsächlich wegen mangelndem Volumen auf 11,6 Millionen Euro zurück. Das bereinigte EBITDA sank auf 0,5 Millionen Euro, berichtete Finanzchef Daniel Basok. Die Refinanzierung für die nächsten drei Jahre habe das Unternehmen erfolgreich abgeschlossen. Man habe „24,7 Millionen Euro Cash in hand“.

Trotz des schwachen Starts geht Firmenchef Arend davon aus, dass HGears die Prognose für 2024 erfüllen und einen Umsatz in den kommenden Jahren von 150 bis 180 Millionen Euro erwirtschaften werde.

Bei den E-Bikes dauere die Erholung länger, als die meisten der Branche erwartet hätten. „Wir müssen geduldig bleiben.“ Und wie bei den Gartengeräten auf gutes Wetter hoffen.

Historic quarterly development of the new business areas

Sales (in EUR million)



Prozesse optimieren – Potenziale nutzen

Das Unternehmen wolle weiter die Prozesse optimieren, aber auch nicht zu tief einschneiden, damit man wieder agieren könne, wenn die Nachfrage anzieht, so Arend auf Nachfrage eines Investors.

Bei E-Bikes sieht er großes Marktpotenzial in anderen europäischen Ländern, in denen noch lange nicht so viele E-Bikes unterwegs sind wie bei uns. Aber auch bei Lastenfahrrädern für Auslieferer und Paketdienste

sieht der HGears-Chef ein großes Potenzial.