

# Schweizer erwartet Millionen-Verluste – trotz Umsatzplus und starkem Auftragseingang

Martin Himmelheber (him)

7. August 2021

Zum „Earning Call“ im Internet haben am Freitag Schweizer-Chef Nicolas Schweizer (CEO) und Peter Bosenius, der Director Finance & Controlling, eingeladen. Die beiden stellten sich Investoren und Finanzexperten, aber auch Journalisten waren eingeladen. Um es vorweg zu nehmen: Viel Neues hatten die beiden nicht zu berichten. Erst kürzlich hatte Schweizer beim Besuch von Oberbürgermeisterin Dorothee Eisenlohr und bei einer ad-hoc info an die Aktionäre das Wesentliche bereits berichtet: Nämlich dass es beim Umsatz sehr gut aussieht, die Auftragseingänge hoch sind – und der Leiterplattenhersteller dennoch ein fettes Minus einfahren wird.

Zunächst hatte Nicolas Schweizer betont, die Restrukturierung in Schramberg sei abgeschlossen, „der Turnaround des Unternehmens ist erreicht“. Man sei im asiatischen Markt auf Wachstumskurs. Die 2017 eingeleitete Wachstums- und Internationalisierung werden fortgeführt. Schweizer sei „ein Wachstumstitel“.

*Leiterplattenproduktion in Sulgen. Foto: him*

## Jintang läuft

Das Werk in China stoße auf „positive Resonanz“, man habe die volle Produktionskapazität in Phase 1 erreicht, „der Technologietransfer von Schramberg nach Jintang läuft“. Mit den bisherigen Kunden habe man eine Reihe neuer Entwicklungen für die Auto und Luftfahrtindustrie begonnen. Auch beim Autonomen Fahren und für die E-Mobilität gebe es neue Produkte.

Drei Probleme machen den Sulgenern zu schaffen: Zum einen klappt seit Monaten die Lieferkette nicht. Dann steigen die Material- und Energiekosten. Und schließlich habe die Coronapandemie die

Reisemöglichkeiten nach China stark eingeschränkt. Eigentlich hätten im vergangenen und in diesem Jahr Teams aus Schramberg nach Jintang reisen sollen, um dort beim Hochfahren der Produktion zu helfen.

## Stark vom Auto abhängig

In Vertretung von Finanzvorstand Marc Bunz berichtete Bosenius über die Zahlen. Im ersten Halbjahr 2021 sei ein Umsatz von 59,4 Millionen, 31 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum, zu verzeichnen gewesen. Außer in Europa ohne Deutschland habe man überall zugelegt. Schweizer mache inzwischen mehr als 50 Prozent seines Umsatzes außerhalb Deutschlands. Etwa drei Viertel stamme aus der Auto-Industrie.

*74 Prozent der Umsätze macht Schweizer mit der Auto-Industrie.*

„Die Auftragsbücher sind gut gefüllt“, so Bosenius. Man sei auf 16 Monate ausgelastet. Die Profitabilität allerdings bleibt schwach. Man habe ein Minus nach Steuern (EBITDA) von 5,2 Millionen Euro erwirtschaftet. Mit Blick auf die Umsatzentwicklung sei das enttäuschend. Wenn man aber differenzierter schaue, stelle man fest, dass die Gruppe ohne China ein Plus erwirtschaftet hätte. Dies sei auf die Anlaufverluste in Jintang zurückzuführen. Daneben rührten die Verluste auch daher, dass in Jintang einfache Leiterplatten produziert würden, die „nicht sehr ertragsreich“ seien. Außerdem seien wegen der Reisebeschränkungen der Technologietransfer und die Qualifizierung der Mitarbeiter im Rückstand. Schließlich seien die Materialkosten stark gestiegen.

Beim Personal sei man in China nun auf 512 Beschäftigte angewachsen, in Schramberg aufgrund der Restrukturierungsmaßnahmen um 84 Mitarbeiter auf derzeit 555 gesunken.

Für das Jahr 2021 rechnet Schweizer mit einem Umsatzwachstum von 20 bis 30 Prozent, doch die Ebitda-Quote, also das Betriebsergebnis werde wieder ein Verlust in Höhe von fünf bis zehn Prozent.

## Kurzarbeit kein Thema

Bei der Fragerunde wollte ein Analyst wissen, ob die Flutkatastrophe in Teilen Südwestdeutschland und die Chipkrise in der Autoindustrie den Leiterplattenhersteller betreffe und ob es vielleicht gar Kurzarbeit gebe.

Die schlechten Gewinnaussichten, so Schweizer hingen auch mit den Problemen in der Autoindustrie zusammen, denn für diese produziere Schweizer hochtechnologische Leiterplatten.

Zur Frage nach Kurzarbeit versicherte er, man könne das managen. Dafür bestehe „nicht mal im Ansatz eine Erfordernis“. Am Standort Schramberg befinde man sich vielmehr „wieder im Recruiting für die operativen Bereiche“, und stocke die Belegschaft auf.

*Qualitätskontrolle im Schramberger Werk. Foto: him*

Schließlich kündigte er an, dass das Unternehmen weiter nach „strategischen Kooperationspartnern“ in China suche. Ende des Jahres oder spätestens 2022 soll es dazu Ergebnisse geben.