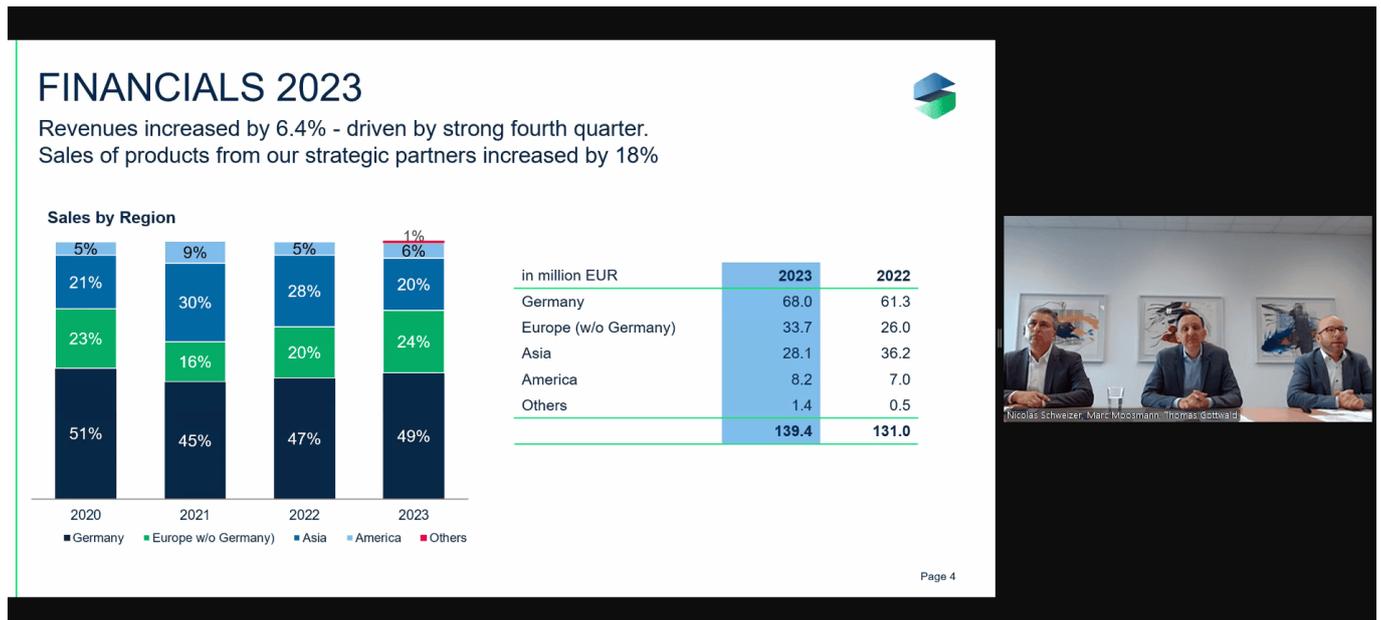


Schweizer will sechs Millionen in Sulgen investieren

Pressemitteilung (pm)

9. Mai 2024



Fast euphorisch klang Nicolas Schweizer beim „Earnings Call“ des Sulgener Leiterplattenherstellers am Mittwochvormittag: In der 175-jährigen Firmengeschichte sei das Unternehmen „immer wieder in schwieriges Fahrwasser geraten und ist dennoch immer wieder in die Erfolgsspur zurückgekehrt“. Mit positiven Zahlen bei Umsatz, Ertrag und Auftragseingang konnte er das auch belegen.

Schramberg. In einer Videokonferenz für Investoren und die Presse informierte Schweizer zusammen mit dem neuen Vorstand für Technik, Thomas Gottwald, und Marc Moosmann, Director Finance und Controlling, über die Zahlen des vergangenen Jahres und des ersten Quartals 2024. Schließlich gab er einen Ausblick für das laufende Jahr.

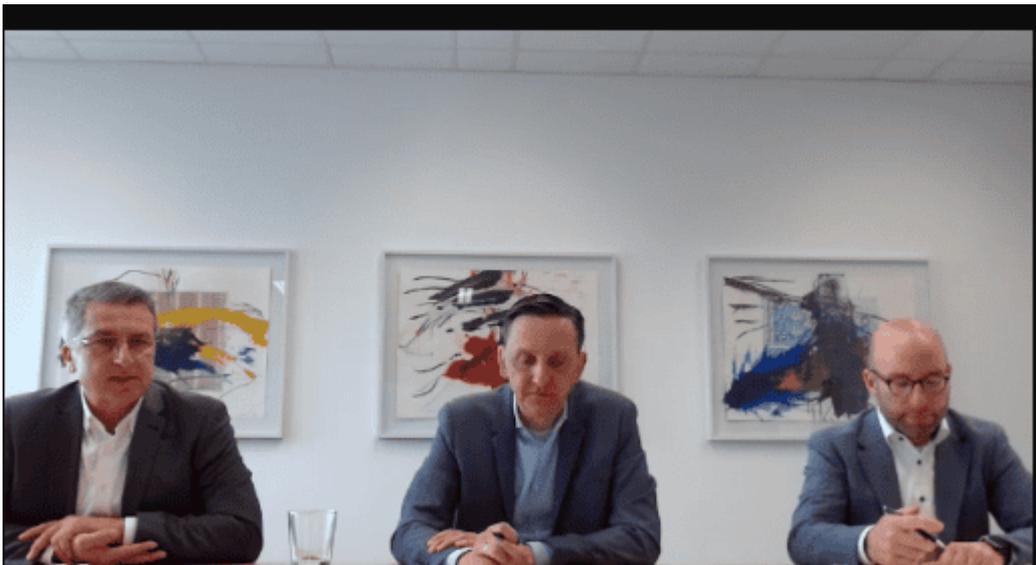
Turnaround geschafft

Moosmann, erst seit Anfang des Jahres bei Schweizer, berichtete, dass im Jahr 2023 der Gewinn nach Steuern enorm Millionen Euro gestiegen sei. Im Vorjahr hatte der Konzern noch einen Verlust zu verzeichnen - bedingt durch den Verkauf der chinesischen Tochter. Der Cashflow habe gut zehn Millionen

Euro betragen. „Die Auftragsbücher sind gut gefüllt“, so Gottwald. Er rechne mit einem Umsatz in diesem Jahr von 140 bis 150 Millionen Euro.

Das erste Quartal 2024 sei „sehr erfreulich“ verlaufen. Laut Pressemitteilung belief sich der Umsatz der Schweizer-Gruppe im ersten Quartal 2024 auf 39,2 Millionen Euro, gut fünf Prozent mehr als im ersten Quartal 2023. Der Auftragsbestand lag bei 225 Millionen Euro, so Moosmann.

In Deutschland und Europa gebe es starkes Wachstum, in den USA seien die Umsätze stagnierend und in Asien deutlich rückläufig. „Der Handelsanteil ist deutlich auf knapp 38 Prozent gestiegen.“



Thomas Gottwald, Nicolas Schweizer und Marc Moosmann beim Earnings Call

Schwankungen möglich

In der Diskussion mit Analysten erläuterte Schweizer, der Markt sei sehr dynamisch, es könne in den Folgemonaten auch geringere Umsätze geben. Moosmann ging davon aus, dass das Handelsvolumen noch steigen werde. Schweizer sei stark im Automotive-Bereich. Da hänge man von den Absatzzahlen der Hersteller ab.

Die „Kaufzurückhaltung“ bei den E-Autos spürt auch der Leiterplattenhersteller. Im Vergleich zu sehr kurzfristigen Industriaufträgen handle es sich beim Auto aber um sehr langfristige Aufträge, weil Autoproduktion mit langen Lebenszyklen verbunden sei, so Schweizer.

High-Tech

Zusätzliches Potenzial sieht er in der Ausstattung von Ladesäulen und bei Teilen für das Autonome Fahren,

etwa bei Radaranwendungen und in der Sicherheitstechnik.

Die Stagnation in den USA führt Schweizer auf den Verkauf der chinesischen Tochter zurück. Von dort sollten die USA beliefert werden. Mit höherwertigen Technologieprodukten sieht Schweizer vor allem an der Westküste der USA Potenzial.

Die Hochvolttechnologie werde frühestens ab dem Jahr 2026 in Serie gehen, dämpfte Technologie-Vorstand Gottwald die Erwartungen. Mit den Prototypen habe man zwar „sehr gute Resonanz im Markt“, es gebe aber noch Lieferschwierigkeiten bei den Halbleitern.

Um den erwarteten Gewinn vor Steuern und Abschreibung (EBITDA) von zehn bis elf Millionen Euro zu erzielen, werde das Unternehmen bei Kosten und Preisen ansetzen, kündigte Schweizer an.

Qualität vor Quantität: Schweizer investiert in Sulgen

Auf Nachfrage eines Investors erklärte Schweizer, man werde in diesem Jahr sechs Millionen Euro am Standort Schramberg investieren. „Das wird keine Kapazitätserweiterung“, so Nicolas Schweizer, „sondern für hochklassige Produkte der Embedding-Technologie.“ Man plane jährlich fünf bis sieben Millionen Euro zu investieren, um den technologischen Vorsprung halten zu können.

Im 175. Jahr des Unternehmens habe man das erste Quartal „hervorragend gemeistert“, schloss Schweizer die Videokonferenz. Man arbeite daran, „das Unternehmen weiter nach vorne zu treiben“.