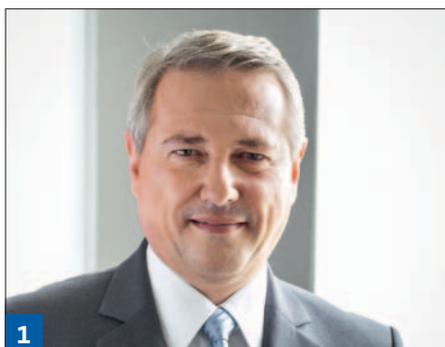


IM FOKUS: SHW AG

Weniger ist gut fürs Geschäft

Selten wagt ein Zulieferer den Sprung an die Börse. Doch wenn er etwas zu bieten hat, profitiert das Image des Unternehmens von einer **BÖRSENNOTIERUNG** und zudem von den neuen Finanzierungsmöglichkeiten, die die Börse bietet. Die SHW AG hat es im vergangenen Jahr gewagt.



Bilder: SHW

- 1) SHW-Chef Thomas Buchholz konnte steigende Umsätze melden und hat noch große Pläne.
- 2) Zum Nachweis der statischen Belastbarkeit des Unterbodensegments dienen die Gewichte regulärer Langhanteln.
- 3) Schall-Lokalisierung im Unterbodenbereich mittels Mikrofonarray.

Meiden Sie Zulieferer“, riet der berühmte Fondsmanager Peter Lynch in den 90ern, „sie hängen am Tropf der Automobilindustrie.“ Doch wie heißt es so schön: Ausnahmen bestätigen die Regel. SHW könnte eine werden, wenn man als Aktionär langfristig denkt. Aus diesem Grund platzierten die Wirtschaftsprüfer von Deloitte das Unternehmen 2013 unter die Top 60 Zulieferer – und lobten SHW dafür, über die vergangenen zehn Jahre eine überdurchschnittliche Steigerung des Unternehmenswerts vorzuweisen. SHW bestätigte das mit den Umsatzzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr: 12,4 Prozent plus meldete das Unternehmen. In Summe sind das 365,6 Millionen Euro.

Vor allem im Bereich Pumpen und Motorkomponenten wurde ein Zuwachs von rund 15 Prozent erzielt. SHW-Chef Thomas Buchholz: „Die SHW ist eine

Erfolgsgeschichte, die von Produktinnovationen gekennzeichnet ist, die einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion des Kraftstoffverbrauchs und damit des CO₂-Ausstoßes von Kraftfahrzeugen liefern. Zu diesen Innovationen zählen im Geschäftsbereich Pumpen und Motorkomponenten u.a. die elektrische Getriebeölpumpe für die Start-Stopp-Funktion und die variable Öl-/Vakuumpumpe. Beide Produkte wurden von uns als erstes in den Markt gebracht und haben sich zu echten Verkaufsschlagern entwickelt.“

Auch ein anderer Bereich stimmt Buchholz positiv: „Im Geschäftsbereich Bremsen möchte ich unsere Verbundbremsen hervorheben. Hier haben wir einen größeren Auftrag von einem renommierten deutschen Fahrzeughersteller erhalten, der ab 2015 beachtliche Umsatzbeiträge liefern wird.“ Das freut die Investoren. Was sie weniger

freute, ist das Ergebnis nach Steuern. Das sank im Berichtsjahr auf 13,4 Millionen Euro gegenüber 14,2 Millionen im Vorjahr. Das Unternehmen begründete das mit der überraschend hohen Nachfrage. Was ja grundsätzlich eine gute Botschaft ist. Dadurch seien erhöhte Kosten wie etwa Überstunden entstanden. Dies wäre aber jetzt aufgefangen.

Doch die Herausforderungen reißen nicht ab. Stichwort: Baukastenstrategien. SHW-Chef Buchholz: „Lassen Sie mich das zunächst grundsätzlich am Beispiel des Modulare Querbaukastens (MQB) des VW-Konzerns erläutern: Eine zentrale Rolle spielen dabei der in die MQB-Strategie integrierte Modulare Ottobaukasten (MOB) mit der neu entwickelten Motorenreihe EA211 und der Modulare Dieselmotorenreihe (MDB) mit den ebenfalls neu entwickelten Motoren der Reihe EA288. Unter dem Strich haben sich

dadurch die Motor- und Getriebevarianten um rund 90 Prozent verringert, die Stückzahlen je Motorenreihe aber gleichzeitig signifikant erhöht. Als Lieferant der Öl-/Vakuumpumpe für den 4-Zylinder-Diesel, beziehungsweise der Öl-/Vakuumpumpe mit Ausgleichsweleneinheit für den 3-Zylinder-Diesel, profitieren wir entsprechend davon.“

Innovation ist bei SHW oberstes Gebot: So geht im Pumpenbereich der Trend klar in Richtung einer bedarfsgerechten Öl- und Wasserversorgung von Motor, Getriebe und Kühlmittelkreislauf. „Durch Start-Stopp-Segelfunktionen und die Hybridisierung steigt der Einsatz von elektrisch betriebenen Zusatzpumpen in den nächsten Jahren deutlich. Daneben steht die Optimierung des Energieverbrauchs der entsprechenden Pumpen ganz oben auf der Agenda unserer Entwicklungsspezialisten.

Im Bremsscheibenbereich sind es unsere Verbundbremsscheiben, mit denen der Automobilhersteller pro Fahrzeug bis zu acht Kilogramm einsparen kann. Man darf mit Fug und Recht sagen, dass unser Produktportfolio auf die Reduktion des Kraftstoffverbrauchs und damit der CO₂-Emissionen ausgerichtet ist.“

Doch nicht nur die Innovationen, sondern auch die Marktexpansion wird vorangetrieben. Liegt der Vertriebsschwerpunkt noch in Europa, will man nun in Asien und Amerika wachsen. Ende März werden in einem neuen Werk in Brasilien Ölpumpen produziert. In Nordamerika sieht SHW gute Chancen mit GM, Ford und Chrysler ins Geschäft zu kommen. Liegt der Umsatz momentan bei fünf Millionen Euro, soll er bis 2018 auf

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Zahlen			
Umsatz 2013	365,6 Millionen Euro	Standorte	4 in Deutschland, 1 Brasilien, 1 China, Vertrieb in Detroit
EBIT	13,4 Millionen Euro	Größte Kunden	VW, Daimler, BMW
Cashflow	30,4 Millionen Euro	Dividende	4,00 Euro je Aktie
Eigenkapital	82,5 Millionen Euro		

Ausblick
 Im laufenden Geschäftsjahr rechnet SHW mit einem Umsatz zwischen 380 und 400 Millionen Euro. „Aufgrund von weiteren geplanten Produktneuanläufen und einer Verschiebung des Produktmix hin zu komplexeren Pumpen sollte der Umsatz im Geschäftsbereich Pumpen und Motorkomponenten zwischen 287 und 305 Millionen Euro liegen“, heißt es aus dem Unternehmen. Im Geschäftsbereich Bremsscheiben ist es das Ziel, den Anteil an bearbeiteten Bremsscheiben und höherwertigen Verbundbremsscheiben weiter zu steigern und so einen Umsatz in der Größenordnung von etwa 93 bis 95 Millionen Euro zu erreichen.

Geschäftsmodell
 Das Unternehmen, dessen Wurzeln bis in das Jahr 1365 zurückreichen, gliedert sich heute in die zwei Geschäftsbereiche Pumpen und Motorenkomponenten – und verfügt über ein breites Produktportfolio an verbrauchsoptimierenden Komponenten für Motor- und Getriebeanwendungen, sowie Bremsscheiben, die wesentlich zur Reduktion des Kraftstoffverbrauchs und der CO₂-Emissionen beitragen. Seit dem 23. Dezember notiert die SHW im Aktienindex für kleinere Unternehmen (S-DAX) und eröffnet sich damit den Zugang zu neuen Investoren und dem freien Kapitalmarkt.

Forschung und Entwicklung
 Die regulatorischen Vorgaben der EU-Kommission zur Senkung der CO₂-Emissionen auf einen durchschnittlichen Zielwert von 95 g/km im Jahr 2020 erfordern neue CO₂-optimierte Motoren- und Getriebe-generationen. SHW arbeitet diesbezüglich sehr eng mit seinen Kunden bei Serien- und Vorentwicklungsprojekten zusammen. Das FuE-Budget wird sich dabei parallel zur Umsatzentwicklung bewegen.

100 Millionen steigen. Das gleiche gilt für die asiatischen Märkte. Bis 2018 will man so den weltweiten Umsatz fast ver-

doppeln. Die SHW-Rechnung, aus weniger CO₂ mehr Wachstum zu machen, scheint aufzugehen. *Julia Lansen* ■

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk, AutoValue

Verlässlicher Schwabe

Es war schon ein strammer Umsatzzuwachs, den SHW 2013 erzielt hat. Was kann man erst von 2014 erwarten? Auch der Trend spricht nicht gegen, sondern für SHW: Die Produkte tragen zum wichtigsten Ziel der Autoindustrie bei, der Verbrauchsabsenkung und CO₂-Reduzierung. Die Öl-/Vakuumpumpe ist neu. Die Start-Stopp hat sich am Markt durchgesetzt und mit der elektrischen Getriebeölpumpe ist SHW dabei. Nun richtet man den Blick fest auf die Wachstumsmärkte NAFTA, China und Brasilien. Das alles wird die künftige Entwicklung befruchten. Es würde auch nicht überraschen, wenn SHW früher oder später noch Ausschau nach einem passenden Zukauf hält. Trotzdem ist SHW nicht dem Wachstumswahn verfallen. Die weise Beschränkung liegt

zum Beispiel im Produktportfolio mit Pumpen, Motorkomponenten und Verbundbremsscheiben. Dieses Spektrum ist schon Komplexität genug. SHW setzt dabei aber auf zwei Prinzipien, die – richtig gemacht – den wahren Erfolgsbringer ausmachen: Innovation und Skaleneffekte! Die Notierung im S-DAX war da nur folgerichtig. Die Aktienplatzierung der Anteile von Nordwind Capital und ein daraus resultierender maximaler Streubesitz hat die Attraktivität von SHW auch an der Börse noch zusätzlich erhöht. Hinzu kommt eines: ein schwäbisch-solides Finanzprofil. Das ist es, was man vom Zulieferer erwartet, allemal die feinen Adressen, die SHW beliefern darf. Wer seit 1365 alle Stürme überstanden hat, sollte auch für die Zukunft gerüstet sein.



Beurteilt exklusiv für AUTOMOBIL PRODUKTION die Lage führender Zulieferer: Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer AutoValue und ehemals VDA-Präsident.