

# Schweizer Electronic: „Herausforderndes Jahr“

Martin Himmelheber (him)



Schramberg – Ein durchwachsenes Bild von der Geschäftslage zeichnen die Chefs des Sulgener Leiterplattenherstellers Schweizer Electronic. Der Vorstandsvorsitzende Nicolas Schweizer und Finanzchef Marc Bunz hatten die Investoren und die Presse zum „Earnings-Call“ für das erste Halbjahr 2022 eingeladen. Bei diesen Gesprächen können sich Investoren direkt mit der Geschäftsführung über die Geschäftsentwicklung unterhalten.

Per Videokonferenz berichtete Schweizer von den großen Problemen dieser Tage: Unterbrochene Lieferketten und Energiekrise: „Der Preisschock ist da“, so Schweizer. Dann die Eskalation der geopolitischen Krisen, Zinserhöhungen der Zentralbanken und die nach wie vor andauernde Pandemie.

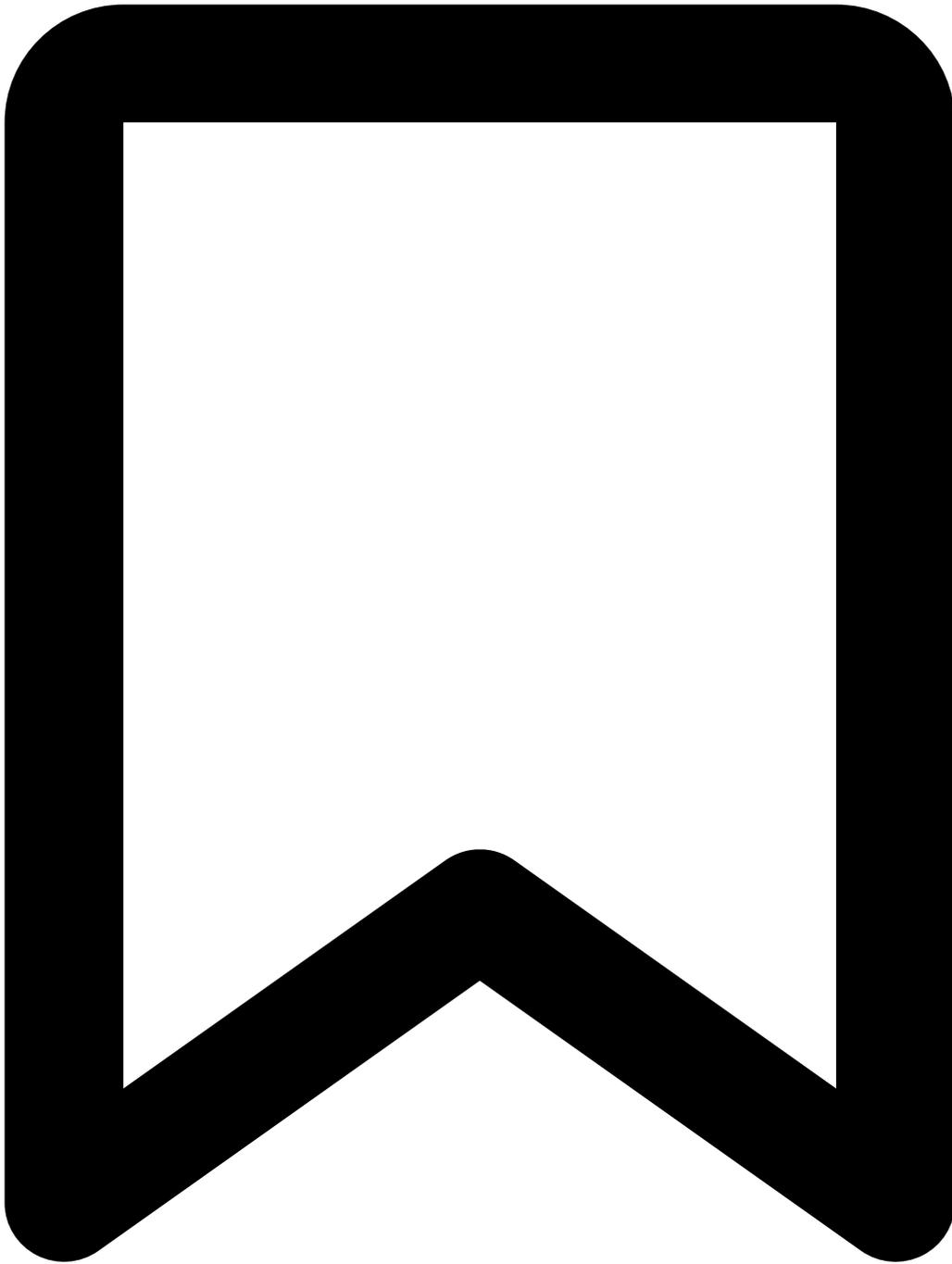
Man beobachtet drei Szenarien. Zum einen eine Dauerkrise, eine Kontinuität oder ein Basisszenario oder ein Aufschwungsszenario. Der Schweizer Electronic-Vorstand geht vom mittleren aus, also positive und negative Entwicklungen, die sich etwa die Waage halten.

Die Profitabilität vieler Unternehmen werde nur zu halten sein, indem sie die Preise erhöhen, ist Schweizer

überzeugt. Das sei für Schweizer Electronic als Autozulieferer eine Herausforderung. Die großen Autokonzerne machten trotz sehr zufriedenstellender Zahlen Druck auf die Zulieferer. „2022 ist wieder mal ein herausforderndes Jahr“, so Schweizer.

## Schweizer Electronic „auf der richtigen Seite“

Chancen sieht das Unternehmen insbesondere bei der Elektromobilität und bei seiner „Embedding-Technology“. „Elektromobilität bleibt der Megatrend in unserer Industrie.“ Als Elektronikunternehmen sei Schweizer dabei „auf der richtigen Seite“. Diese Fahrzeuge mit leistungselektronischen Bauteilen auszustatten sei für Schweizer die Chance. In China geben es sehr viele neue Hersteller von E-Autos. Diese will Schweizer vom chinesischen Werk aus beliefern.

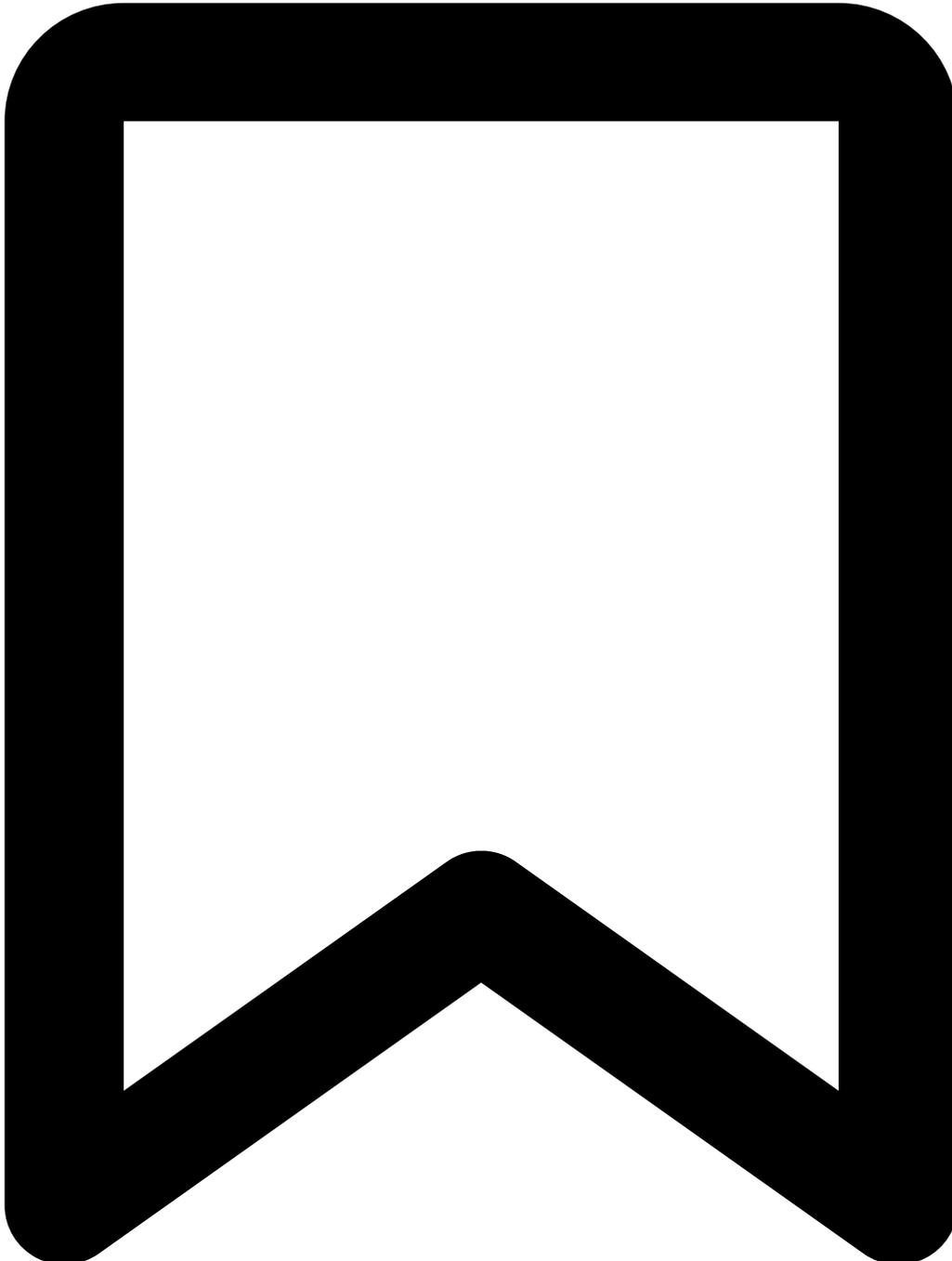


*Nur ein Teil der vielen neuen E-Autohersteller in China.*

Bei anderen Innovationen arbeite Schweizer weltweit mit Partnern zusammen. Für eine mit Infineon entwickelte Technologie habe Schweizer zwei Aufträge von 121 Millionen und 100 Millionen Euro gewonnen, berichtete Schweizer stolz. Das sei ein „hart erarbeiteter Erfolg“.

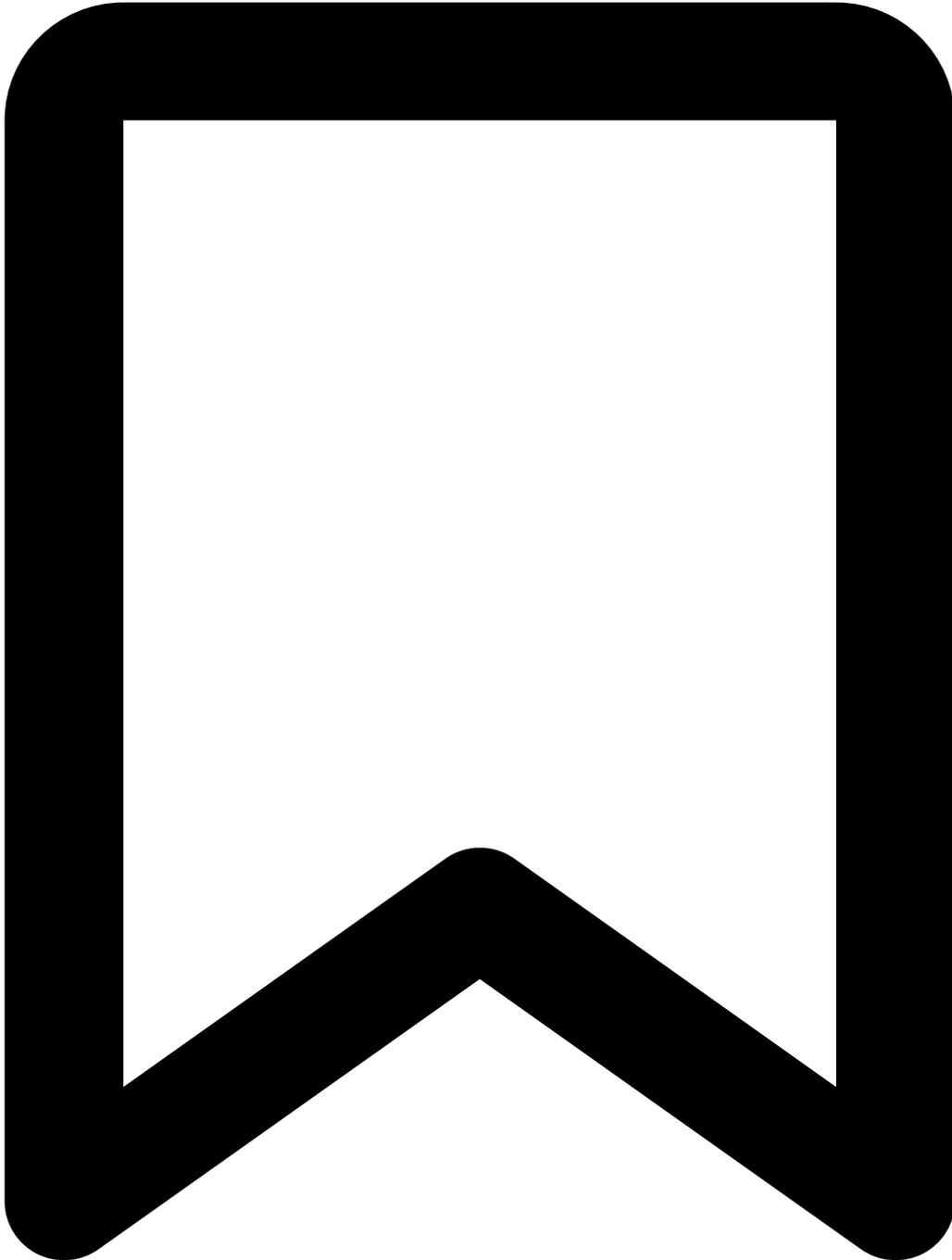
## Marc Bunz: „Kunden stehen zu Schweizer“

Aus einem chinesischen Quarantäne-Hotel zugeschaltet war Finanzchef Bunz. Er sei auf dem Weg ins dortige Zweigwerk. Bunz berichtete von den auf knapp 65 Millionen Euro gestiegenen Umsatzzahlen. Davon erwirtschaftete man etwa zwei Drittel in Deutschland und Europa und 30 Prozent in Asien. Der Automotive-Anteil sei von knapp drei Viertel auf etwa zwei Drittel zurückgegangen. Seit 2020 sei der Umsatz deutlich gestiegen. Das zeige: „Die Kunden stehen weiterhin zu Schweizer.“



Auch die Auftragseingänge sind deutlich angewachsen. Die Kunden bestellten früher wegen der

Lieferkettenprobleme. Andererseits zögerten sie später beim Abrufen der fertigen Produkte. „Das Abnahmeverhalten ist sehr fluktuativ gestaltet.“ 80 Prozent aller Aufträge würden in Schramberg erfüllt.



*Auftragseingänge und Auftragsbücher bei Schweizer Electronic*

Bei den Erlösen sieht es weniger gut aus. Der Verlust vor Steuern und Abgaben erhöhte sich von gut fünf auf gut sieben Millionen Euro. Nimmt man noch die Abschreibungen hinzu landet Schweizer bei einem negativen Ergebnis von gut 13 Millionen Euro.

In der Folge ist die Eigenkapitalquote auf vier Prozent gesunken. In China verhandle man mit weiteren möglichen Investoren, die dort einsteigen sollen. In China habe man ein „Restrukturierungsprogramm“ begonnen und umgesetzt.

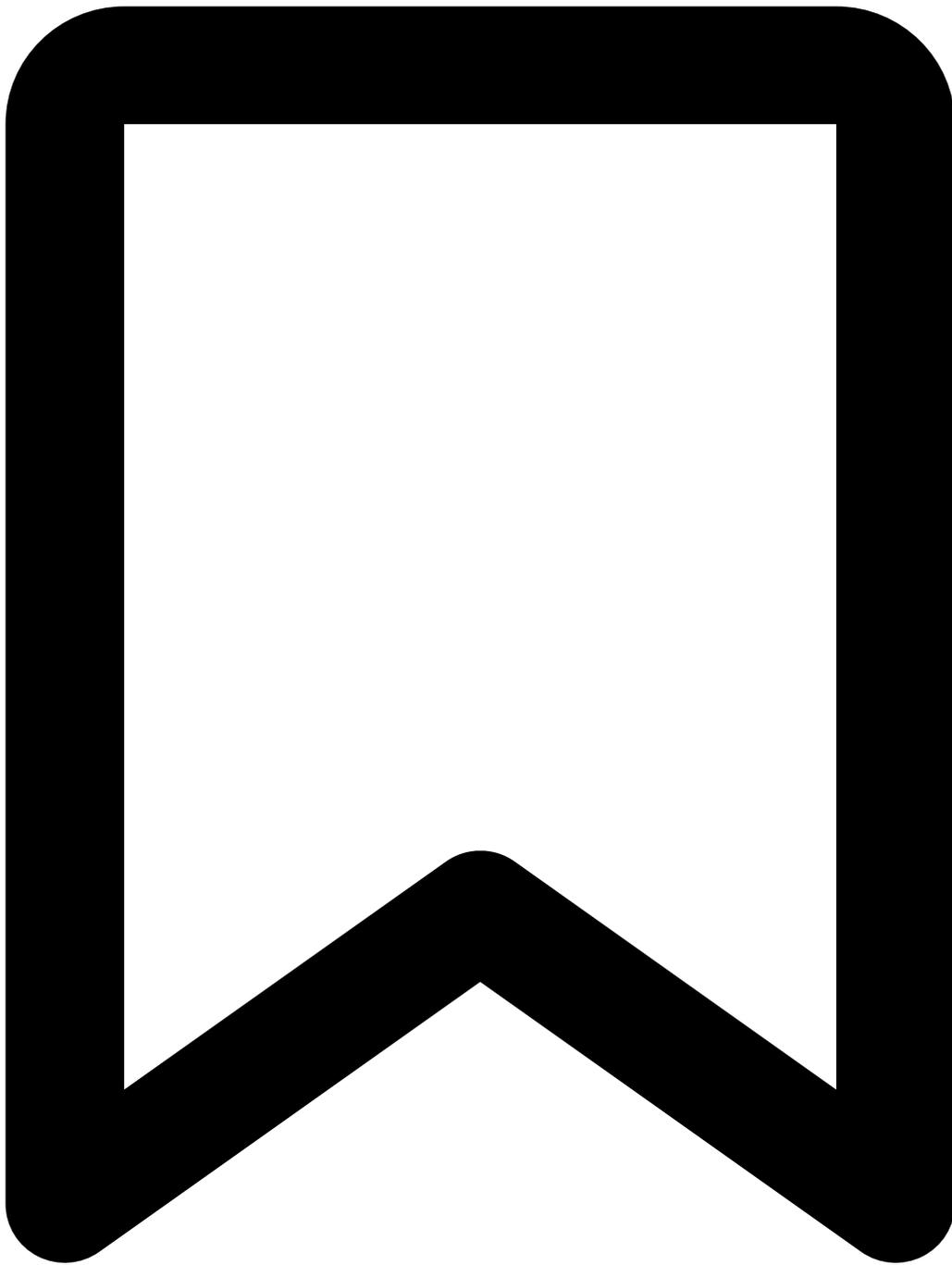
Für das Gesamtjahr habe Schweizer die Erwartungen zurückgeschraubt. Volkswirtschaftlich erwarte man keine spürbare Verbesserung, denn die Energie- und Rohstoffpreise stiegen weiter.

## In China ein Monatslohn als Abfindung

Was denn mit dem Restrukturierungsprogramm in China gemeint sei, wurden Schweizer und Bunz gefragt. Eine solche Maßnahme in einem ganz neuen Werk sei doch eher ungewöhnlich. Zum einen, so Schweizer, habe man nicht rentable Produkte gestrichen. „Außerdem haben wie das Personal an die Produktionsvolumina angepasst bei gleichzeitiger Automatisierung im Produktionsbereich.“ Sprich: Arbeiter entlassen.

In China seien dafür die Aufwendungen „nicht sonderlich hoch“, ergänzte Bunz. Als Abfindung erhielten die Entlassenen einen Monatslohn. Die „Restrukturierung“ habe etwa 500.000 Euro gekostet.

In diesem Jahr plane die Schweizergruppe insgesamt 13 bis 14 Millionen Euro zu investieren. Die meisten Investitionen in China seien abgeschlossen, etwa drei bis vier Millionen wolle man dort in diesem Jahr noch investieren, so Bunz aus seinem chinesischen Quarantäne-Hotel.



*Die Zahlen im Überblick.*