SIG zementiert seine Marktführerschaft

Obwohl die Inflation dafür sorgt, dass weniger Geld für den Konsum vorhanden ist, konnte die Neuhauser Verpackungsfirma SIG ihren Umsatz 2023 steigern. Dies nicht nur dank der beiden aufgekauften Firmen, sondern auch dank eines technologischen Vorteils.

Kay Fehr

ZÜRICH/NEUHAUSEN. Milch, Orangensaft und kalter Kaffee: Viele alltägliche Getränke sind umgeben von Spitzentechnologie – nämlich in der Form der Verpackung. Diese muss einigen Anforderungen entsprechen, damit das Produkt keimfrei bleibt und auch ohne Kühlung oder Zusatzstoffe lange hält. Eine von weltweit nur wenigen Firmen, die dazu in der Lage sind, ist SIG aus Neuhausen. Im Zürcher Luxushotel Widder stellte CEO Samuel Sigrist gestern zusammen mit der neuen Finanzchefin Anne Erkens das Jahresergebnis 2023 vor.

Einen grossen Einfluss auf das vergangene Jahr hatten laut Sigrist die beiden Zukäufe, die 2022 getätigt wurden: Evergreen Asia und Scholle IPN. «Sie zementieren unsere Marktführerschaft im Bereich der nachhaltigen Verpackungslösungen für Nahrungsmittelproduzenten», sagte der CEO. Das habe der SIG die Möglichkeit gegeben, entlang von Vertriebskanälen zu wachsen. Sie könne somit nicht nur im Supermarktregal, sondern auch im schnell wachsenden Bereich «Foodservice» für Gastronomie und Grosshandel präsent sein.

Ein globaler Marktanteil von 25 Prozent: SIG-CEO Samuel Sigrist ist mit dem vergangenen Geschäftsjahr zufrieden. BILD MELANIE DUCHENE

Über 3 Milliarden Umsatz

«2023 war ein Jahr, in dem wir Mehrkosten an unsere Kunden weitergeben mussten», so Sigrist. Trotz schwacher Endmärkte sei es SIG gelungen, den Umsatz zu steigern; währungsbereinigt kletterte er um 18,5 Prozent auf umgerechnet rund 3,1 Milliarden Franken. Sigrists Fazit: «Wir sind sehr zufrieden mit unserem Wachstum und wir sind überzeugt, dass es weitere Möglichkeiten gibt zu wachsen. Das zeigt, dass wir in unseren Endmärkten richtig aufgestellt sind.» Er beziffert den globalen Marktanteil von SIG auf 25 Prozent.

Ein Vorteil für SIG sei es, dass ihre Maschinen sich sehr schnell auf ein anderes Volumen umstellen liessen. «Das hat unseren Kunden erlaubt, in einem inflationären Umfeld ihre Preispunkte zu halten», sagte Sigrist. Gerade in den aufstrebenden Märkten sei das essenziell. «Wenn in Indien der Preispunkt bei 10 Rupien liegt, dann würde eine Preiserhöhung auf 11 Rupien nicht goutiert werden. Eine Reduktion des Volumens ist die bessere Lösung.» Das zeige sich auch daran, dass 2023 rund 90 neue Füllanlagen verkauft werden konnten. Global sind 1388 solche SIG-Anlagen in Betrieb.

Als bereinigtes Nettoergebnis erwirtschaftete SIG rund 304 Millionen Franken, ein Plus von 10,9 Prozent. Das Umsatzwachstum dank der Preiserhöhungen sowie die beiden Zukäufe haben laut Erkens zum deutlichen Gewinn beigetragen. Die 48-jährige Finanzchefin hob auch die verbesserte Schuldensituation hervor. Für die beiden Akquisitionen von 2022 habe man zusätzliche Schulden aufgenommen, «in diesem Jahr konnten wir unsere Bruttoschulden reduzieren», so Erkens. Der Verschuldungsgrad, sprich das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital, sank von 3,1 auf 2,7 und soll per Ende 2024 bei 2,5 stehen.

Für das laufende Jahr erwartet Erkens ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum am unteren Ende der prognostizierten 4 bis 6 Prozent. Sie rechnet erst im zweiten Semester mit einer Erholung der Märkte und damit verbunden einem Volumenwachstum. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von 48 Rappen pro Aktie vorschlagen, im Vorjahr lag sie noch bei 47 Rappen.

SIG Group
Kennzahlen

in Millionen Franken	2023	2022	+/–
Gesamtumsatz	3083,2	2653,3	+16,2%
Operatives Ergebnis	766,4	622,5	+23,1%
Ebitda-Marge	24,9%	23,5%	
Bereinigtes Nettoergebnis	303,7	273,7	+10,9%
Nettoverschuldung	2077,5	2081,0	–0,2%
Verschuldungsgrad	2,7x	3,1x	
Dividende pro Aktie	0.48 Fr.	0.47 Fr.	

«Wir sind überzeugt, dass es weitere Möglichkeiten gibt, zu wachsen.»
Samuel Sigrist
SIG-CEO

VIDEO
Interview mit Anne Erkens und Samuel Sigrist unter **www.shn.ch/click**

Nachgefragt

«Haben eine gute Strategie definiert»

Anne Erkens
Finanzchefin
SIG

Frau Erkens, Sie sind seit dem 1. November Finanzchefin bei SIG. Was hat Sie dazu bewogen, von Henkel zum Neuhauser Unternehmen zu wechseln?
Anne Erkens: Ich durfte 20 Jahre bei Henkel verbringen, in denen ich immer wieder neue Rollen bekam. Jetzt hat es mich gereizt, die Gesamtverantwortung als CFO bei SIG zu übernehmen. Im Vorfeld habe ich viele Gespräche geführt und hatte das Gefühl, dass die Chemie passt.

Auf welche Weltregionen legen Sie 2024 den Fokus?
Erkens: Die Wachstumsmärkte bieten interessante Chancen, deshalb investieren wir dort auch in neue Fabriken, unter anderem in Mexiko und Indien. Die reifen Märkte bleiben aber dennoch relevant für uns. In Nordamerika haben wir uns mit der Akquisition von Scholle IPN deutlich vergrössert. Dass wir diesen Mix aus verschiedenen Weltregionen haben, sichert uns ein Stück weit gegenüber volatilen Entwicklungen in einzelnen Märkten ab.

Der Aktienkurs ist nach der Veröffentlichung des Geschäftsberichts leicht gestiegen, sonst hat er in den letzten Monaten unterdurchschnittlich performt. Wie ist Ihre Einschätzung dazu?
Erkens: Bei den kurzfristigen Kursentwicklungen muss man das gesamte Marktumfeld berücksichtigen. Wir als Management haben eine gute Strategie definiert und wir sind zuversichtlich, dass sie funktioniert. Daran arbeiten wir und das wird sich dann auch im Aktienkurs widerspiegeln.

Mehr Dividende: IVF-Aktien steigen erstmals wieder

Der Pflaster- und Medizinalgüter-Hersteller IVF Hartmann aus Neuhausen hat sich im Geschäftsjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr verbessert. Davon profitieren auch die Aktionäre.

Dario Muffler

NEUHAUSEN. Steil nach oben: So verlief der Aktienkurs der Neuhauser Firma IVF Hartmann gestern. Der Grund: Das Medizinalunternehmen mit Sitz unweit des Rheinfalls hat am Morgen seine Jahresergebnisse 2023 verkündet. Es wurde zwar erwartet, dass das Unternehmen besser abschneiden würde als ursprünglich angekündigt. Doch der Aktienmarkt nahm die Zahlen gestern überraschend positiv auf. Der Aktienkurs stieg um knapp 20 Prozent. Das hat hauptsächlich zwei Gründe. Der erste Fakt ist augenfällig: Die IVF Hartmann konnte ihren Gewinn deutlich steigern, um 3,9 Millionen Franken auf 15,1 Millionen Franken. Auch die betriebswirtschaftlich wichtige Kennzahl des Betriebsergebnisses vor Zinsen und Steuern – das sogenannte EBIT – steigerte die IVF um 24,6 Prozent auf 16,8 Millionen Franken. Das Unternehmen arbeitete auch effizienter.

Einen leichten Rückgang verzeichnete das Unternehmen derweil beim Umsatz. Die Geschäftsführung in Neuhausen begründet diesen Rückgang mit «zahlreichen Sondereffekten». So sei der Markt für Desinfektionsprodukte gegenüber dem Vorjahr signifikant zurückgegangen. Auch der Preiszerfall bei Untersuchungshandschuhen habe negative Auswirkungen auf die Umsatzerlöse gehabt.

Ein wichtiger Grund ist aber auf einen Entscheid der IVF selbst zurückzuführen. Denn der Umsatz reduzierte sich auch, weil ein Teil der Wundproduktion an einen neuen Produktionsstandort im Ausland verlagert wurde. Rund 30 Stellen wurden deshalb in Neuhausen abgebaut.

Claus Martini, CEO von IVF Hartmann, verteidigt den Entscheid, die Produktion aus Neuhausen auszulagern, dennoch: «Das Betriebsergebnis vor Steuern ist im Wundsegment quasi konstant geblieben, was bedeutet, dass die Profitabilität gesteigert werden konnte.» Noch nicht wie gewünscht den Umsatzrückgang beim Wundsegment aufgefangen hat der neue Geschäftsbereich der Taktischen Einsatzmedizin, wo es etwa um Verbandsmaterial für Streitkräfte geht. Wie profitabel die im Januar 2023 für rund 1 Million Franken gekaufte Zentral-Apotheke in Neuhausen genau war, geht nicht aus den Zahlen hervor.

Sonderdividende nach Ärger?

Der zweite Grund für den Höhenflug des Aktienkurses ist die Entschädigung der Aktionärinnen und Aktionäre. Die Dividende wird um ein Vielfaches erhöht. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Dividende von 8.20 Franken vor. Sie setzt sich zusammen aus der ordentlichen Dividende von 3.20 Franken und einer Sonderdividende von 5 Franken.

Insgesamt fliessen so knapp 20 Millionen Franken an die Aktionäre. Damit kommt der Verwaltungsrat einer Forderung von Kleinaktionären entgegen, die letztes Jahr eine höhere Dividende gefordert hatten. Claus Martini verneint diesen Zusammenhang auf Nachfrage. Die IVF sitzt aber noch immer auf einem fetten Eigenkapitalpolster, was von einigen Aktionären nach wie vor kritisiert werden dürfte. Ebenso wie ein Darlehen, das die IVF Hartmann ihrer Hauptaktionärin, der deutschen Hartmann Gruppe, zu relativ günstigen Konditionen zur Verfügung stellt. Dieses besteht weiterhin, wurde aber von 45 Millionen auf 23,5 Millionen Franken reduziert. Martini dazu: «Die IVF Hartmann verfolgt eine sehr vorsichtige Anlagepolitik.» Klar ist: Wenn die IVF ihr Eigenkapital weiter reduzieren würde, indem sie es an ihre Aktionäre zurückgibt, würde der Aktienkurs und damit die Bewertung des Unternehmens weiter steigen. Für Anleger, die in den letzten fünf Jahren in das Neuhauser Unternehmen investiert haben, ist es ein schwacher Trost. Die Aktie war einst 160 Franken wert. Zu Börsenschluss waren es 125 Franken.