

Schweizer Industrie leidet unter Eurokrise

Industrie schrumpft im dritten Quartal um 0,7% – Exporte sinken zum ersten Mal seit drei Jahren – Konjunkturbarometer und Einkaufsmanagerindex auf Tiefst seit 2009

ALEXANDER TRENTIN

Die Konjunkturanalysten der Credit Suisse klagten: «Im Sog der Eurokrise dürfte das Schweizer Wirtschaftswachstum zum Stillstand kommen.» Der Anlass: Im dritten Quartal ist das Schweizer Bruttoinlandsprodukt (BIP) preisbereinigt um 0,2% gestiegen, gab das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) bekannt. Im zweiten Quartal waren es 0,5%. In den letzten zwölf Monaten wuchs die Wirtschaft damit nur noch um 1,3%.

Während die auf den Schweizer Markt orientierten Branchen sich positiv entwickelten, schwächelten Tourismus und Industrie – beide sind stark von der Auslandnachfrage abhängig. Der produzierende Sektor ist um 0,7% gefallen, der Fremdenverkehr um 1,1% geschrumpft.

Exportwachstum vorbei

Wie arg die Industrie schon gelitten hat, beschreibt Unicredit-Analyst Alexander Koch: «Bis zur Jahresmitte konnten Schweizer Produzenten reales Exportwachstum durch stark verringerte Margen aufrechterhalten. Aber nun geht die Menge an exportierten Gütern bergab.»

Die Exporte sind zum ersten Mal seit fast drei Jahren gesunken, die Abnahme beträgt 1,2%. Credit Suisse bemerkt, dass dies eher durch Dienstleistungsexporte – beispielsweise Tourismus – als durch Warenexporte verursacht wurde: Dienstleistungen wurden 2,7% weniger exportiert, Waren nur 0,9%.

Tourismusexporte – die Wertschöpfung durch Besucher aus dem Ausland – sinken schon seit einem Jahr mit dem sich aufwertenden Franken, während die Tourismusimporte – Reisen von Einwohnern der Schweiz ins Ausland – dank der Währungsentwicklung zugenommen haben.

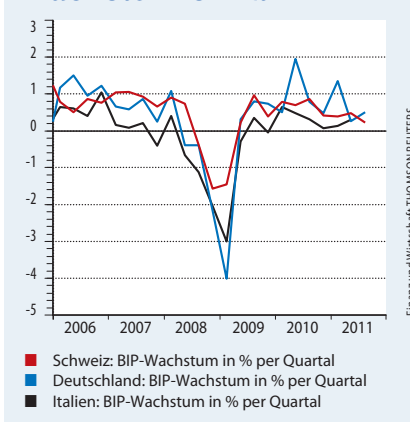
Mit dem Export schwächelt auch das Investitionsvolumen. Die Ausrüstungsinvestitionen sanken um 2,3% im dritten



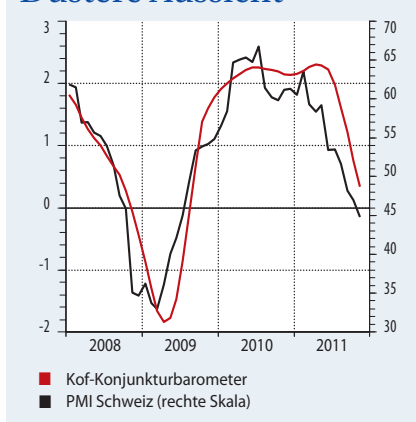
Die Krisenstimmung macht der exportabhängigen Schweizer Industrie zu schaffen.

BILD: SIGISCHLER/KEYSTONE

Wachstum sinkt



Düstere Aussicht



Quartal. Etwas Ausgleich für diesen Rückgang kam von dem um 0,1% leicht steigenden Konsum und einem Anstieg der Bauinvestitionen von 0,7%. Ausserdem stieg der Staatskonsum: um 0,6% im dritten Quartal, im Jahresvergleich um 2%.

Düsterer Ausblick

Das Kof-Konjunkturbarometer der ETH Zürich sieht kein Licht am Ende des Tunnels. Der Index liegt auf dem tiefsten Stand seit mehr als zwei Jahren. Im November ist er im vierten Monat in Folge gefallen, auf 0,35 Punkte. Für die nächsten Monate signalisiert dies ein sehr geringes Wachstum, so die Kof-Forscher.

Auch der Schweizer Purchasing Managers' Index (PMI), der die Einschätzungen der Einkaufsmanager spiegelt, ist im November weiter abgesackt. Seit drei Monaten liegt er damit unter 50 Punkten – nur über dieser Marke ist Wachstum für die Schweizer Wirtschaft zu erwarten. Besonders negativ fallen die stark gesunkenen Lieferfristen auf.

Eine kurze Lieferzeit bedeutet geringe Auslastung der Kapazitäten: Eine Fabrik kann schnell liefern, wenn sie wenig Aufträge in den Büchern hat. Zumindest

konnten sich die Unternehmen darauf einstellen: Während die Konjunktur Ende 2008 abrupt einbrach, «hat der Auftragsbestand im bisherigen Jahresverlauf langsam, aber stetig abgenommen», geben die Analysten von Credit Suisse zu bedenken. Infolge der geringeren Produktion bewerteten die Einkäufer auch die Beschäftigungssituation schlechter.

Dass keine Aufhellung für die Industrie zu erwarten ist, erkennt Credit Suisse in den höheren Beständen der Verkaufslager: «Die Unternehmen haben jüngst auf Halde produziert. Der Produktionsrückgang könnte sich daher in den kommenden Monaten vertiefen.»

Der Tourismus und die Industrieexporte leiden unter dem weiterhin starken Franken, aber die Einkaufsmanager sind wohl von der Untergrenze des Franken nicht angetan: Der Index für Einkaufspreise stieg im November kräftig.

Analyst Koch erwartet «eine moderate Schrumpfung der Schweizer Wirtschaft Anfang 2012, aber so weit keine richtige oder gar tiefe Rezession.» Doch das Risiko, dass es weiter nach unten geht, bleibe bestehen. Unicredit erwartet für nächstes Jahr ein Wachstum von 0,25%, Credit Suisse noch ein halbes Prozent.

Unabhängigen Vermögensverwaltern fehlt Unternehmergeist

Studie zur Nachfolgeregelung vermisst Strategiebewusstsein

Einen geeigneten Nachfolger für das eigene Geschäft zu finden, gestaltet sich oft schwierig. Speziell gilt das für die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter (UVV), in der das Vertrauen und der persönliche Kontakt zwischen Vermögensverwalter und Kunde gross geschrieben werden. Sie pflegen vielfach ein enges, manchmal gar freundschaftliches Verhältnis zu den Kunden. Da ist die Wahl eines neuen Gesichts, das die Kunden und in den nächsten fünf Jahren mit der Nachfolgefrage auseinandersetzen.

Das Beratungsunternehmen FS Associates hat zum Thema Nachfolgeregelung bei UVV eine Studie durchgeführt. Dafür wurden elektronisch 687 Fragebogen verschickt, wovon 47 retourniert wurden. Von den erfassten Firmen müssen sich ein Viertel in den nächsten fünf Jahren mit der Nachfolgefrage auseinandersetzen.

Nadel im Heuhaufen

Viele Vermögensverwalter sind sich der schweren Aufgabe oft kaum bewusst. «Noch immer leben zahlreiche Vermögensverwalter in der Illusion, ihre Assets im Zweifelsfall an die Depotbank zu Bedingungen wie vor der Finanzkrise weiterreichen zu können», meint Leo Schruett, Executive Consultant von FS Associates. Doch längst zählt für eine Depotbank bei Vermögenswerten nicht mehr nur die Quantität, sondern auch die Qualität.

Aber auch solche, die einen Nachfolger bewusst suchen, haben Schwierigkeiten. Die Vorstellungen zwischen Nachfolger und Ausscheidendem weisen gemäss Studie eine grosse Diskrepanz auf. Während die Käufer eine Übernahme mit erfolgsabhängigem Preis bevorzugen, möchten die potenziellen Verkäufer am liebsten eine fixe oder gestaffelte Zahlung. Trotzdem wird eine externe Nachfolgeregelung von 43% der erfassten UVV gewünscht, oder sie

stehen ihr zumindest offen gegenüber (40%). Damit Kandidaten zusammengebracht werden, benötigen die UVV Unterstützung. Schruett fordert: «Die Hilfe muss von jemandem kommen, der das gesamte Geschäft im Auge behält. Spezialisten wie Revisoren oder M&A-Unternehmen genügen nicht. Leider sind die sich hier anbietenden Depotbanken nicht ausreichend neutral.» Die zahlreichen Plattformen von Depotbanken zu diesem Zweck werden denn auch kaum genutzt.

Neue Anforderungen

Co-Autor und Executive Consultant Markus Walliser sieht weitere Erschwernisse für Nachfolgesuchende: «Ein UVV muss sowohl Berater als auch Unternehmer sein. Dass sich der Wert eines Unternehmens nicht nur auf die Höhe der verwalteten Assets beschränkt, ist vielen nicht bewusst.» Genauso wichtig sind die Stabilität der Kundenbeziehung, die Konzentration aus Spezialitäten und die Infrastruktur – die Gesamtheit muss einen nachvollziehbaren Mehrwert für den Kunden ergeben.

Jeder UVV habe sich über seine individuellen Fähigkeiten bewusst zu werden. «Das heisst, sich zu fragen, was kann ich besser als eine Bank und andere UVV, aber auch, was kann ich weniger gut,» ergänzt Walliser. Im eigenen Interesse kommuniziert ein Vermögensverwalter seine Fähigkeiten offen gegenüber dem Kunden. «Der Vorteil eines UVV soll nicht darin liegen, dass er alles kann, sondern dass er dem Kunden einen Mehrwert durch Vermittlung von alternativen Optionen zum Angebot von Banken und Mitbewerbern bietet», definiert Walliser. Indem mehr Gewicht auf den unabhängigen Part eines UVV gelegt werde, steigere sich der Unternehmenswert automatisch. So wird das eigene Unternehmen auch attraktiv für potenzielle Nachfolger. **BS**

Feintool gewinnt an Statur

Fokus auf Automobilindustrie – Guter Geschäftsgang hält an – Hohe Investitionen auch 2012

Feintool hat sich vom heftigen Rückschlag 2008/09 gut erholt. Der Autozulieferer hat im Geschäftsjahr 2010/11 (per Ende September) den Umsatz in den weitergeführten Geschäften 6,6% auf 360 Mio. Fr. gesteigert; währungsbereinigt betrug der Zuwachs gar 16,3%. Die Profitabilität hat sich dank dieser Volumensteigerung und Kostenmassnahmen markant verbessert, was zu einem Betriebsgewinn von 17 Mio. Fr. (0,8 Mio. Fr. im Vorjahr) geführt hat.

Resultat ist, dass die Bilanz an Solidität gewonnen hat (die Nettoverschuldung sank von 50,4 auf 41,9 Mio. Fr.), die Investitionen erhöht wurden und eine Dividende von 4 Fr. ausbezahlt werden soll.

Wie Verwaltungsratspräsident Alexander von Witzleben an der Medienkonferenz zum Jahresabschluss ausführte, will sich Feintool künftig noch stärker auf das Feinschneiden für die Autoindustrie (Maschinen- und Teileherstellung) konzentrieren. Feintool will auf diesem Gebiet global der führende Partner der Automobilindustrie sein. Um diesem Anspruch nachzukommen, ist eine noch engere Verzahnung der Strategie mit derjenigen der Autohersteller nötig. Weil diese langfristig planen und nur mit Partnern zusammenarbeiten, die berechenbar sind, muss Feintool alles tun, um diesen Anforderungen gewachsen zu sein. Das heisst: Das Unternehmen muss fähig sein, auch in schlechten Zeiten die nötigen Investitionen vorzunehmen, die der Planung der Autokonzerne entsprechen.

Feintool will daher den Verschuldungsgrad weiter senken, um finanziell belastbarer zu werden, und zudem sollen die Investitionen zumindest in den nächsten zwei Jahren hoch bleiben, um den Produktivitätsgrad zu erhöhen.

Dies alles soll es erlauben, über die Zyklen hinweg eine Betriebsmarge von «deutlich über 6,5%» zu erreichen. Zum Vergleich: Im Spitzenjahr betrug sie 6%, 2010/11 waren es 4,7%. Die gegenwärtige

Lage von Feintool beschreibt CEO Heinz Loosli als nach wie vor stabil. Das Auftragsaufkommen ist bis dato stabil geblieben, die Finanzkrise hat sich nicht bemerkbar gemacht. Für 2011/12 erwartet Feintool 350 bis 390 Mio. Fr. Umsatz und eine Ebit-Marge von 4 bis 6%.

Seit letztem Frühjahr ist Michael Pieper, nach seinem Kaufangebot, mit 81,2% grösster Aktionär von Feintool. Daneben existieren noch wenige grössere Aktienpakete. Der Free Float beträgt bloss noch rund 10%, weshalb die Kursentwicklung träge und die Bewertung hoch bleibt. Käufe drängen sich nicht auf. **AM**

Weitere Informationen wie Archiv, News, Kurse finden Sie unter www.fuw.ch. Geben Sie den folgenden Webcode ein:

Aktienführer: Feintool

Unternehmenszahlen

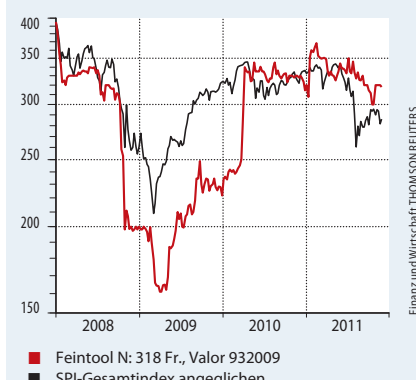
per 30.9., in Mio. Fr.	2008/09	2009/10 ¹	2010/11
Auftragseingang	282,5	385,9	415,2
Auftragsbestand	120,9	149,1	188,0
Umsatz	370,0	337,9	360,2
– Veränderung in %	–35,0	n. m.	+6,6
Ebitda ²	–29,6	22,8	31,7
– in % des Umsatzes	–7,9	6,8	8,8
Betriebsergebnis (Ebit)	–58,7	0,8	17,0
– in % des Umsatzes	–15,9	0,2	4,7
Finanzergebnis	–10,8	–9,1	–4,5
Gewinn	–67,5	–11,9	12,1
Sachinvestitionen	11,3	7,4	30,3
Bilanz per 30.9.	30.9.09	30.9.10	30.9.11
Nettoverschuldung	64,8	50,4	41,9
Eigenkapital	142,3	136,4	143,8
– in % der Bilanzsumme	38,3	41,9	44,4

Sparten

per 30.9., in Mio. Fr.	Umsatz	Ebit
Feinblanking	109,8 (+58,0%)	10,1
Automation	46,8 (+16,4%)	3,7
System Parts	230,0 (–1,3%)	13,3

¹ Betriebsergebnis (Ebit) vor Abschreibungen u. Amortisat.
² ohne Devisen (Mühlmann, Baltec und Afag)

Feintool N



Aktienstatistik

Bewertung	Na.
Kurs am 2. Dezember 2011, 14 Uhr, in Fr.	315,75
Rendite	1,3%
KGV 2011	20
KGV 2012	19
Börsenwert (in Mio. Fr.)	243
– in % des Umsatzes	67
– in % des Eigenkapitals	169
Angaben pro Titel in Fr.	
Verlust 2009/10	13,57
Gewinn 2010/11	15,83
Gewinn 2011/12, geschätzt	17
Dividende per 2009/10	0
Dividende per 2010/11	4
Pay-out Ratio	26%
Buchwert	188

Extremkurse	2008	2009	2010	2011
Hoch	392,50	249	350	368,50
Tief	195	160	226	300

Stammdaten
Kategorie: Valor Telekurs Thom.-Reuters
Namenaktien: 932 009 FTON FTON.S

Aktienkapital: 38,19 Mio. Fr.,
– eingeteilt in: 763 870 Na. à 50,00 Fr. nom.

Bedeutende Aktionäre:
Michael Pieper (81,2%, teils via Artemis Beteiligungen), Geocent (9,1%)

FuW-Rating
B Wachstum **B** Aktionärsbeziehungen **B** Transparenz