

Titelgeschichte: Progress-Werk Oberkirch

Bis 2010 produziert der Automobilzulieferer an fünf Standorten für seine internationalen Kunden

Die Progress-Werk Oberkirch AG (PWO) ist ein kleiner, aber feiner Top-Lieferant der Kfz-Zuliefererindustrie für anspruchsvolle Metallkomponenten und Subsysteme im Bereich Sicherheit und Komfort im Automobil. PWO ist beispielsweise Weltmarktführer für tiefgezogene Elektromotorengehäuse und Kostenführer bei mechanischen Komponenten für Elektrik und Elektronik sowie bei Airbagkomponenten. Überlegene Prozesstechnik sichert sich das Unternehmen durch seinen eigenen Werkzeugbau.

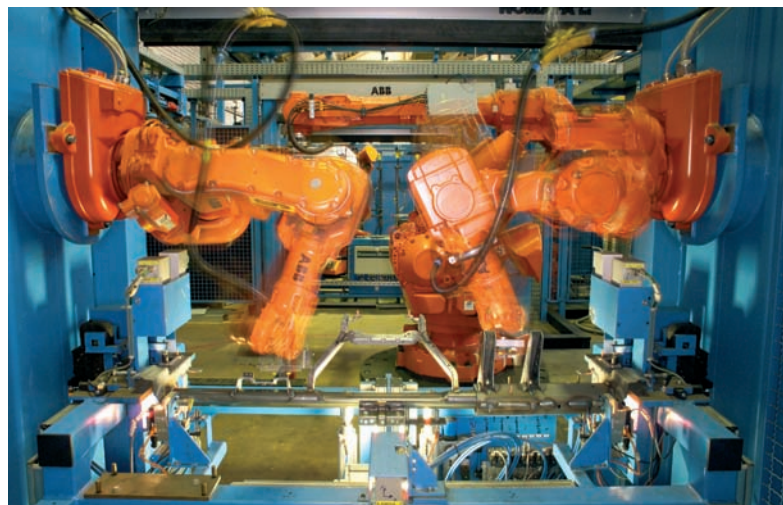
PWO konnte auch 2005 seinen seit Jahren bestehenden Wachstumskurs fortsetzen. Die Kundschaft von PWO sind neben BMW, Daimler-Chrysler und VW das Who-is-who der Kfz-Zuliefererindustrie, wie Bosch, Siemens-VDO, Continental, ThyssenKrupp, Johnson Controls, ZF Friedrichshafen und andere.

Die Erlöse im Geschäftsjahr 2005 konnten um 9 % und die Gesamtleistung inklusive Bestandserhöhungen um 12 % auf € 221.1 (197.5) Mio. gesteigert werden. Trotz der enorm gestiegenen Rohmaterialpreise konnte die Materialaufwandsquote mit 51.7 (50.6) % der Gesamtleistung im Rahmen gehalten werden. Der leicht überproportionale Anstieg des Materialaufwands um 14 % auf € 114.3 (100) Mio. zeigt, dass die Kostensteigerungen nur teilweise an die Kunden weitergegeben werden konnten.

EBIT-Marge liegt bei 7.0 (7.3) %

Deutliche Effizienzsteigerungen bei den Personalkosten, insbesondere die Verlän-

Der Automobilzulieferer PWO wird bis 2010 seine internationalen Kunden von fünf Standorten aus mit Präzisionsteilen beliefern.



gerung der Wochenarbeitszeit von 35 auf 37.5 Stunden ohne Lohnausgleich, führten zu einem unterproportionalen Anstieg um 4.3 % auf € 60.2 (57.7) Mio. und einem Rückgang der Personalkostenquote auf 27.2 (29.2) % der Gesamtleistung. Die Abschreibungen sind als Folge des aktuellen und zukünftigen Wachstums und der damit verbundenen hohen Investitionen um 17.4 % auf € 13.5 (11.3) Mio. gestiegen. Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen kräftig um 26.8 % auf € 20.3 (16.0) Mio. Dies ist zum Teil durch die Insolvenz des Kunden Collins & Aikman begründet, die zu einer teilweisen Wertberichtigung auf die Forderungen von € 2.8 Mio. führte, darüber hinaus wirkten sich aber auch Preissteigerungen bei Energie und Frachten aus.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich im Konzern um 7.6 %

auf € 15.5 (14.4) Mio. Die Konzern-EBIT-Marge, bezogen auf die Gesamtleistung, konnte mit 7.0 (7.3) % auf einem befriedigenden Niveau gehalten werden. Auf Grund eines leicht verbesserten Finanzergebnisses und einer geringfügig verminderten Steuerquote erhöhte sich der Jahresüberschuss um 11 % auf € 7.9 (7.1) Mio. Das Ergebnis je Aktie wird mit € 3.80 (3.56) angegeben. Die Dividende ist mit € 1.10 unverändert geblieben. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das Kapital im Oktober 2005 im Verhältnis 4:1 um 0.5 Mio. auf 2.5 Mio. Aktien erhöht worden ist. Daher stieg die Dividendensumme um 20 % an.

Guter Start ins Geschäftsjahr 2006

PWO ist gut in das laufende Geschäftsjahr gestartet. In den ersten drei Monaten

UNTERNEHMENS DATEN

Progress-Werk Oberkirch AG

Industriestr. 8, 77704 Oberkirch, Telefon (07802) 84-0

Internet: www.progress-werk.de

ISIN DE0006968001

2.5 Mio. Stückaktien AK € 6.4 Mio.

HV am 23.05.2006, Dividende € 1.10

Kurs am 20.07.2006: € 39.10 (Xetra), 42.30 H / 32.77 T

KGV (2006e) 11

Börsenwert: € 97.8 Mio.

Aktionäre:

Consult Invest 50.1 %, Streubesitz 49.9 %

Kennzahlen	2005	2004
Umsatz	219.7 Mio.	201.1 Mio.
EBITDA	29.1 Mio.	25.7 Mrd.
EBIT	15.5 Mio.	14.4 Mio.
Jahresüberschuss	7.9 Mio.	7.1 Mio.
Ergebnis je Aktie	3.80	3.56



Trotz der jüngsten Kursturbulenzen blieb der lang anhaltende Aufwärtstrend der PWO-Aktie intakt.

Progress-Werk Oberkirch

„Der richtige Umsatzschub wird in den Jahren 2008 und 2009 kommen“

Die internationale Wachstumsstrategie der Progress-Werk Oberkirch AG (PWO) gewinnt weiter an Dynamik. Für den Standort in der Tschechischen Republik hat der Konzern mittlerweile größere Neuaufträge erhalten und investiert deshalb dort in eine weitere Großpresse. Damit ist dort heute schon ein Umsatzanstieg auf rund € 30 Mio. bis zum Jahr 2010 absehbar. Das bereits kommunizierte Joint Venture in der Volksrepublik China soll bis 2010 auf rund € 10 Mio. zulegen. In Mexiko ist der Start der neuen Aktivitäten auf Sicht der nächsten zwölf Monate vorgesehen. Was das für die PWO-Aktie bedeuten könnte, erläutert Finanzvorstand Bernd Bartmann im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal.

NJ: Herr Bartmann, PWO ist in Tschechien eingestiegen. Was spricht für diesen Standort im Vergleich zu anderen osteuropäischen Ländern?

Bartmann: Wir haben für unsere Wachstumsstrategie drei Märkte herausgefiltert. Dazu gehört selbstverständlich auch Osteuropa. Also haben wir verschiedene Länder dieser Region besucht, um uns vor Ort ein Bild zu machen. Vor allem haben wir nach einem Produktions- oder Werkzeugbauunternehmen mit bestehenden Kunden Ausschau gehalten, das wir übernehmen können. Das minimiert unser Risiko. Und in Tschechien sind wir fündig geworden.

NJ: Das heißt, es sprachen mehr oder weniger pragmatische Gründe für Tschechien?

Bartmann: So kann man es ausdrücken. Es ist ein guter Betrieb, die Ausbildung der Fachkräfte ist gut und was mindestens genauso wichtig ist: Die Mitarbeiter am Standort sind mit dem Geschäft, das wir betreiben, vertraut. Zwar gibt es die tschechische Gesellschaft erst seit zehn Jahren, die leitenden Mitarbeiter kommen aber alle aus dem metallverarbeitenden Bereich. Auf diese Weise gewährleisten wir gegenüber unseren Kunden eine gleichbleibend hohe Qualität. Das ist einer unserer Erfolgsfaktoren.



*Bernd Bartmann, PWO-Finanzvorstand:
„Wir wollen € 350 Mio. Umsatz bis 2010 erreichen.“*

NJ: Welche Kunden beliefert PWO von Tschechien aus?

Bartmann: Wir produzieren Serienteile für namhafte Automobilzulieferer an diesem Standort, die wir weltweit vertreiben. Aber lassen sie mich Ihnen einmal die Dimensionen verdeutlichen: Zwei Pressen sind schon in Betrieb, die dritte nimmt aktuell den Betrieb auf und die vierte wird Mitte 2007 anlaufen. Wir haben für den Standort jetzt schon Aufträge im Wert von € 30 Mio. p.a. in unseren Büchern. Das ist einer der Gründe, warum wir bis 2010 im Konzern Umsätze von € 350 Mio. erreichen werden.

NJ: Lässt sich dieses angestrebte Wachstum linear hochrechnen?

Bartmann: Nein. Der richtige Umsatzschub wird erst in den Jahren 2008 und 2009 kommen. Das hängt damit zusammen, dass unsere Aktivitäten in China und Mexiko erst dann richtig angelaufen sind.

NJ: Wie sieht es auf der Neukundenseite aus?

Bartmann: Die Entscheidungsprozesse in der Automobilindustrie sind langfristiger Natur. Bis wir Teile oder Systeme für eine neue Plattform liefern können, vergehen oft Jahre. Aber wir sind mit weiteren namhaften Automobilkonzernen im Gespräch und gehen davon aus, künftig Geschäft machen zu können.

NJ: Zurück zur Auslandsexpansion: Wann startet ihr Chinageschäft?

Bartmann: In China laufen die Produktionsvorbereitungen gemeinsam mit unserem koreanischen Joint-Venture Partner TAE HWA Enterprise, Marktführer für anspruchsvolle Metallkomponenten in der asiatischen Automobilbranche, auf Hochtouren. Ein namhafter Kunde, den sowohl PWO als auch TAE HWA schon bedienen, lässt die Zusammenarbeit sinnvoll erscheinen. Die Koreaner besitzen bereits drei Fabriken in China, in eine geht unser Joint Venture hinein. Ende 2006 soll die Produktion anlaufen. Für 2007 rechnen wir mit Umsätzen in Höhe von € 2 Mio. Bis 2010 sollen es € 10 Mio. sein. Aufträge mit entsprechend langen Laufzeiten sind schon unterschrieben.

NJ: Haben Sie keine Angst vor Technologie-Klau?

Bartmann: Das ist immer ein Thema. Wir setzen daher in China vornehmlich Standard-Technologien ein. Darüber hinaus muss ich sagen, dass unser Technologie-Vorsprung in zeitlicher Hinsicht etwa 15 Jahre betragen dürfte. Das heißt, selbst wenn die Standard-Technologie kopiert werden sollte, ist es nahezu unmöglich, die Leistung des Standortes Oberkirch auch nur im Ansatz zu erreichen. Außerdem beschränkt sich die Zusammenarbeit auf Motorengehäuse, nicht auf die gesamte Produktpalette. Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben. Eine Maschine, die hier in Oberkirch in der Minute 90 Teile mit einer unglaublichen Genauigkeit und nahezu ohne Ausschuss produzieren kann, bringt es in China auf etwa 30 Teile pro Minute. Dort ist die Technik einfach noch nicht soweit. Es ist, als ob sie einen Führerscheinneuling in einen F1-Auto setzen und verlangen

würden gegen Schumacher & Co anzutreten.

NJ: Wird PWO künftig auch versuchen, in der chinesischen Autoproduktion Fuß zu fassen?

Bartmann: Ja, definitiv. Wenn die Technologie in chinesischen Autos immer komplexer wird, steigen automatisch auch die Anforderungen an die Lieferanten. Da sie ihre Fahrzeuge demnächst auch international verkaufen wollen, müssen sie sich dem Qualitätswettbewerb stellen. Und in Asien gibt es kein Unternehmen aus der Automobilzulieferer-Branche, das an unsere Qualität herankommt. Dann schlägt unsere Stunde.

NJ: Und bitte noch ein Wort zu Mexiko?

Bartmann: In Mittelamerika sind wir noch nicht ganz soweit wie in China. Hier prüfen wir zurzeit noch, ob es ein Joint Venture mit einem lokalen Unternehmen geben wird oder ob es auf eine Akquisition hinausläuft. Wir verhandeln in beide Richtungen. Erste Erlöse wollen wir in den kommenden zwölf Monaten realisieren. Wir liegen für beide Szenarien gut in der Zeit.

NJ: Bis auf Südamerika, Australien, Indien und Afrika sind sie dann in allen Regionen der Welt präsent. Ist das sinnvoll für ein Unternehmen Ihrer Größe?

Bartmann: Es ist nicht nur sinnvoll, sondern unerlässlich. Das Geschäft wird zunehmend globaler. Die Konzerne, die wir beliefern, sind ebenfalls international aufgestellt und verlangen das auch von ihren Zulieferern. Wir müssen da sein, wo unsere Kunden sind. Daher sind Südamerika und Afrika kein Thema für uns. Indien könnte künftig eines werden. Aber jetzt konzentrieren wir uns zunächst auf Tschechien, Mexiko und China.

NJ: Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Gespräch führte Carsten Stern

erhöhten sich die Umsätze im Konzern um 11.5 % auf € 57.4 (51.5) Mio. Der Anstieg ist vornehmlich auf die seit dem 2. Quartal 2005 konsolidierte tschechische Tochtergesellschaft PWO Unitools zurückzuführen, die € 2.2 Mio. erlöste. Der höhere Kurs des kanadischen Dollar brachte zusätzlich € 1 Mio. Umsatzwachstum, so dass bereinigt ein Erlösanstieg von 5 % verbleibt. Das EBIT verbesserte sich im Quartalsvergleich leicht auf € 3.9 (3.8) Mio. Hierzu trug die Tochtergesellschaft PWO Canada € 0.5 (0.3) Mio. bei. Bei unverändertem Finanzergebnis verbesserte sich das Periodenergebnis auf € 2.0 (1.9) Mio. Das Ergebnis je Aktie hat sich durch die um 20 % auf 2.5 Mio. Stück erhöhte Aktienzahl von € 0.95 auf € 0.79 vermindert.

FAZIT

PWO sollte den Jahresüberschuss von € 7.9 Mio. im laufenden Jahr übertreffen. Auf Grund des um 20 % erhöhten Grundkapitals dürfte der Gewinn je Aktie aber von € 3.80 auf etwa € 3.50 sinken. Bei PWO ist auch der Cashflow ein wichtiger Indikator. 2005 erwirtschaftete PWO einen Cashflow (Jahresüberschuss + Abschreibungen) von € 21 Mio., umgerechnet € 8.40 je Aktie. Bei einem Kurs von € 39 beträgt das KGV rund 11. Damit ist die Aktie in Anbetracht des stetigen, stabilen Wachstums keineswegs zu teuer und bietet sich insbesondere für langfristig orientierte Anleger als Depotbeimischung an.

U. D.

Nach dem ersten Quartal hält der Vorstand an seiner bisherigen, eher vorsichtigen Prognose fest und erwartet eine leichte Steigerung des Umsatzes und der Gesamtleistung. Eine Steigerung der Profitabilität der PWO Canada und eine deutliche Verbesserung bei PWO Unitools sollen zu einer Ausweitung der Konzernmarge und zu einer Erhöhung des EBIT führen. Unsicherheiten bestehen auf Grund noch nicht abgeschlossener Preisverhandlungen mit einigen Kunden. Auch den Tarifaabschluss in der Metallindustrie bezeichnet der Vorstand als sehr hoch.

Investitionen aus dem Cashflow

Die Investitionen steigen durch den Ausbau in Tschechien und erste Investitionen in China deutlich von € 11 auf 17 Mio., können aber fast vollständig aus dem Cashflow finanziert werden. Im Ausblick auf 2007 erwartet der Vorstand noch keine substanzielle Verbesserung des Marktumfelds. Der Standort Oberkirch wird bei hochautomatisierter Produktion organisch weiter wachsen. Die genannten Auslandstöchter werden immer stärker zu Leistung und Ergebnis beitragen. Selbst in China soll trotz hoher Vorlaufkosten schon im ersten Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis erreicht werden. Der Aufbau einer Position in den Wachstumsmärkten Mexiko und China wird durch enge Kooperation mit den internationalen Großkunden unterstützt.

Ulrich Dörner

Anzeige

Einladung

Freier Eintritt!

Melden Sie sich noch heute an!

Wir freuen uns auf Sie.

**Good Relations
Consulting**

Dipl.-Kfm. Thomas Günzel
Beta-Straße 9 a
85774 Unterföhring
Tel: 089/95842751
Fax: 089/95842753
Mail: t.guenzel@good-relations.net

Wir möchten Sie herzlich einladen zu unserer

**6. Münchner
Small und Mid Cap-Konferenz**

Termin: Mittwoch, 6. September 2006

Ort: Hotel Le Meridien,
Bayerstr. 41, 80336 München

Veranstaltungsprogramm:

09.30 Uhr	Begrüßung
09.45 Uhr	Mensch und Maschine AG
10.30 Uhr	Fabasoft AG
11.15 Uhr	ADVA AG
12.00 Uhr	Graphit Kropfmühl AG
12.45 Uhr	Mittagessen
13.30 Uhr	Value-Holdings AG
14.15 Uhr	Aragon AG
15.00 Uhr	Merkur Bank KGaA