

SMT Scharf

## EIN WIRTSCHAFTSWUNDERKIND MIT BESTEN ANLAGEN

Im Dezember 2018 schloss mit Prosper Haniel in Bottrop die letzte deutsche Steinkohlenzeche. Damit endete ein Kapitel deutscher Industriegeschichte. Der Weltmarktpreis je Tonne Steinkohle lag damals unter USD 50 – heute liegt er etwa viermal so hoch.

Mit dem Steinkohlebergbau, insbesondere an Ruhr und Saar, ist das sogenannte Wirtschaftswunder der fünfziger Jahre untrennbar verbunden, und daher auch mit dem Namen SMT Scharf. Die Gesellschaft residiert am östlichen Rand des Ruhrgebiets und ist bis heute der Inbegriff des hohen Standards deutscher Bergbau-Technologie. Kohle ist weltweit gefragt und insbesondere in den Ländern, deren industrieller Aufstieg erst in den letzten Jahrzehnten begonnen hat, ein unentbehrlicher Energielieferant. Mit der politischen Entscheidung, sich von Energieimporten aus der Russischen Föderation um jeden Preis freizuschwimmen, ist aber auch Deutschland wieder als Kunde auf den Plan getreten: Etwa 36 % des 2022 hier zu Lande erzeugten Stroms und 20 % der Primärenergie gehen auf das Konto von Stein- und Braunkohle. Erstere wird u. a. importiert aus Polen, Südafrika und Australien, zu Tage gefördert meist mit Hilfe von technischem Equipment aus Hamm.

### Der Standort zählt zur DNA

Das Geschäft wird heute also überwiegend im Ausland betrieben. Da könnte die Frage aufkommen, ob nicht bestimmte Behinderungen (Verknappung von Rohstoffen, zähe Lieferketten, hohe Frachtkosten, Mangel an elektronischen Bauteilen) das Management darüber grübeln lassen, den Sitz des Unternehmens in

die Nähe eines der ausländischen Industriezentren zu verlegen. Doch solchen Überlegungen erteilt CEO Hans Joachim Theiß eine klare Absage: „Nein, das ist kein Thema. Wir haben ein stark aufgestelltes Stammhaus. Hier werden auch die technischen Kern- und Entwicklungskompetenzen vorgehalten. Nur, wenn im Einzelfall bei sonst gleichen Leistungen (aber nur dann, ceteris paribus) die Kosten signifikant niedriger sind, kommen die anderen Standorte in Frage, z. B. Südafrika bei der Entwicklung des Scharf LEV (Light Electric Vehicle) auf der Basis des Toyota Landcruiser.“ Das Herz des Unternehmens schlägt also weiterhin in Westfalen, dem traditionsreichsten Steinkohlerevier Europas.

### Mehr als Kohle

Der Kohlebergbau steht im Vordergrund, bildet allerdings nur eine von drei Zielgruppen. 2021, als die noch anhaltende Pandemie gerade in den Auslandsmärkten nur eine eingeschränkte Geschäftstätigkeit erlaubte, stand die Kohle für ca. 77 % des Geschäfts, der Mineralbergbau, der sich hauptsächlich der Gewinnung von Gold, Platin, Kupfer, Nickel und Salzen widmet, für etwa 20 %. Der Tunnelbau und andere Industrien teilten sich den verbleibenden noch kleinen Anteil, der aber mit guten Wachstumsraten aufwartet. Die Dominanz des Bergbaus wird auch bei der Aufschlüsselung nach Produkten deutlich: Bahnsysteme warten derzeit mit 88 % Umsatzanteil auf, Sessellifte mit 6 %, gummibereifte Fahrzeuge (etwa Kompaktlader für den Einsatz im Mineralbergbau) und sonstige Produkte mit weiteren 6 %. Das Kernprodukt bilden nach wie vor entgleisungssichere Bahnsysteme mit Traglasten von bis zu 48

Tonnen und Steigfähigkeiten von 35 %, die auf der Strecke Verwendung finden und auch im stets wettergefährdeten Kohlebergbau handhabungssicher funktionieren.

### Konzern mit acht Töchtern

Der Spezialmaschinenbauer beschäftigte 2021 etwa 420 Mitarbeiter. Davon arbeiten etwa zwei Drittel im Ausland, vor allem an den Standorten der sechs Tochterunternehmen in den klassischen Bergbauländern Chile, China, Kanada, Polen, Südafrika und der Russischen Föderation. Insgesamt gibt es acht Töchter, die vollständig oder mehrheitlich zur AG zählen. Sieben davon betreiben operatives Geschäft, in einem Fall, bei der SMT Scharf GmbH, handelt es sich um eine Holding, in der vor allem chinesische Gesellschaften zusammengefasst sind. Im Reich der Mitte werden auch zwei Joint Venture betrieben. Die 2017 eröffnete SPA in Chile wird künftig als Südamerika-Zentrale fungieren – auch hier schlummert noch weiteres Potenzial.

### Leiser, emissionsärmer, intelligenter

Elektronik und Digitalisierung machen auch vor Bergwerken nicht halt. Der Konzern gibt jährlich beachtliche 4 bis 5 % für F&E aus, z. B. um emissionsärmere, leisere und intelligenter mit ihrer Umwelt und den Schaltstellen eines Werks kommunizierende Transporttechniken zu entwickeln, teils im Rahmen der Produktpflege, teils mit neuen Erfindungen. Erstmals in 2021 wurden gemeinsam mit Polymetal International konstruierte, unter Tage betriebene elektrische Fahrlader und Lkw ausgeliefert, die in Russland bei der Goldgewinnung eingesetzt werden. Eine Besonderheit im Konzernverbund stellt die

**SMT Scharf AG**, Hamm

**Branche:** Bergbauausrüster

**Telefon:** 02381/96001

**Internet:** www.smtscharf.com

**Aktionäre:** Aktionärspool Shareholder Value Bet. AG/C. Weißpfennig/Dr. H. Fink 36.59 %, Frankfurter Inv.-ges. mit variablem Kapital (SICAV) 5.62 %, Axxion S.A. 5.06 %, Overseas Asset Mgmt. (Cayman Islands) Ltd. 4.88 %, Famous Holding GmbH 2.65 %, eigene Aktien 0.9 %, Streubesitz 43.94 %

**Börsenwert:** € 64 Mio.

Kennzahlen	9M 2022	9M 2021
<b>Umsatz</b>	59.6 Mio.	53.9 Mio.
<b>EBIT</b>	10.3 Mio.	8.1 Mio.
<b>Periodenergebnis</b>	12.5 Mio.	8.6 Mio.
<b>Ergebnis je Aktie</b>	2.27	1.55
<b>EK-Quote</b>	69.7 %	63.9 %

**ISIN DE0005751986**,

5.52 Mio. Aktien, AK € 5.52 Mio.

**Kurs am 30.12.2022:**

€ 11.60 (Xetra), 14.50 H / 8.96 T

**KGV 2022e 4.6, KBV 0.7 (9/22)**



Die 2018 und 2021 erreichten Zwischenhochs von € 18 bzw. 15.85 sind realistische Etappenziele.

**FAZIT:** Industrielle Wertschöpfung verlangt Energie und benötigt Rohstoffe. Zwar ist auch die **SMT Scharf AG** wachsenden Regularien, Rohstoffzyklen und der fragilen Qualität internationaler Handelsbeziehungen ausgesetzt, doch Erfahrung, Innovationskraft, technische Kompetenz und das modulare Produktportfolio sichern auf den attraktiven Wachstumsmärkten im Untertagebergbau eine starke Stellung. Zudem wird das spezielle Know-how genutzt, um sich in Nischen neben und abseits vom Bergbau zu positionieren. Ein findiges Management, die hervorragende EK-Quote, noch bestehende Verlustvorträge sowie die absehbar starke Umsatz- und Gewinnentwicklung lassen eine sehr gute Kursentwicklung erwarten. Zusätzliche Fantasie entsteht aus einem denkbaren Kontrollwechsel.

**CMI**

Tochter SER Elektronik dar, die 2019 mehrheitlich übernommen wurde. Das 1982 gegründete Unternehmen projiziert und fertigt integrierte intelligente Systeme, die in der Lebensmittelindustrie, der Intralogistik, der Verkehrstechnik, aber eben auch im Bergbau eingesetzt werden.

### ESG ein hohes Gut

Regelmäßige Audits zur effizienten Verwendung von Energie und ein konkretes Energieverbrauchsprofil gehören in Hamm ebenso zur Nachhaltigkeitsstrategie wie die merkliche Verringerung des Verbrauchs von Gas und Strom am Standort Hamm; auch der Wasserverbrauch sank 2021 um immerhin 10 %. Die Menge an flüssigen Abfällen, etwa Wasser-Öl-Gemische, wurde auf Null reduziert. Auch die Elektrifizierung der Produktpalette wird weiter vorangetrieben. In Australien sind EHB-Systeme von Scharf am Bau des größten Pumpspeicherkraftwerks beteiligt, dem ehrgeizigsten grünen Energieprojekt auf dem fünften Kontinent. Die Wertschätzung und Förderung der Mitarbeiter ist unabhängig von Nationalität, Alter und Geschlecht. Entsprechend hoch ist die Corporate Identity (CI) der „Scharfianer“, und davon profitiert der Konzern durch eine mit 1,7 % sehr niedrige jährliche Fluktuationsrate.

### Ein Meilenstein: Zulassung von China III

Wer die Aktie schon länger auf der Beobachtungsliste hat, erinnert sich an das langwierige und auch kostspielige Ringen um die Zulassung der komplett überarbeiteten Maschinengeneration DZK3500. Im Q3 2021 wurde die endgültige Zulassung erteilt. Das Herzstück des neuen Motors bildet ein intelligentes Motormanagementsystem, das eine um 15 % höhere Antriebsleistung erlaubt. Damit erfüllten die Westfalen als erster europäischer

*Die Einschienenbahn DZK 3500 bringt in der stärksten Version eine Zugkraft von 200 kN und eine Haltekraft von 342 kN auf die Strecke.*



Anbieter überhaupt die seit Jahresbeginn 2021 geltende Emissionsrichtlinie China III. Das ist schon deshalb von Bedeutung, weil China der weltweit größte Kohleproduzent ist. Gegenüber den im weiter wachsenden chinesischen Markt verstärkt auftretenden Wettbewerbern, etwa aus Indien, wurde ein Vorsprung gesichert, der es erlaubt, für die Serienproduktion entsprechend größere Fertigungskapazitäten an den einzelnen Standorten einzuplanen, um die erwartete Nachfrage zu bedienen. Sowohl in Indien als auch in China entstehen laufend neue und immer höher technisierte Bergwerke. Durch die Vielzahl der bestehenden und neu errichteten Steinkohlebergwerke bleibt das Reich der Mitte ein Zukunftsmarkt erster Güte.

### China vor Russland und Afrika

Zwar bröckelte der Umsatz dort im Vergleich zum ausgezeichneten Vorjahr in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2022 auf € 21,9 (22,9) Mio. etwas ab, doch mit einem Anteil von 37 % an den Konzernerlösen bleibt China der wichtigste Markt, gefolgt von der Russischen Föderation mit 27 %, Afrika mit 12 % und Polen mit 10 %. Das höchst-

te Wachstum wurde in Russland mit einem Plus von 66,7 % auf € 16 (9,6) Mio. erzielt. Der Konzernumsatz wurde bis Ende September um 10,6 % auf € 59,6 (53,9) Mio. ausgeweitet. Während das Neuanlagengeschäft auf € 32,2 (27) Mio. gesteigert wurde, verhartete das Ersatzteil- und Servicegeschäft als Spätfolge der Pandemie auf Vorjahresniveau. Natürlich waren auch Kostensteigerungen unvermeidlich. Allerdings hat der Konzern seine Aufwandsquoten gut im Griff. Im Verhältnis zu der auf € 69,1 (58,4) Mio. gesteigerten Betriebsleistung legte die Materialaufwandsquote auf 59,3 (57,3) % nur moderat zu, die Personalaufwandsquote sank sogar auf 21,7 (23,4) %.

### Bergbau hat Zukunft

Das EBIT zeigt sich nach 9M 2022 um 28,3 % auf € 10,3 (7,1) Mio. verbessert. Obwohl die Stärke der chinesischen Gesellschaften teilweise erst im Beteiligungsergebnis abgebildet ist, legte das Konzernergebnis signifikant auf € 12,5 (8,6) Mio. zu. Allerdings ist unterjährig die Steuerquote stark verzerrt, und zum 30.09.2022 rangierte das EBT gar unter dem EAT. Die am 14.12.2022 angehobene Jahresprognose sieht nun Erlöse von über € 92 statt 86 bis 87 Mio. und ein auf € 14 statt ca. 12 Mio. gesteigertes EBIT vor. Auf Grund noch bestehender Verlustvorträge erscheint 2022 ein Ergebnis je Aktie von € 2,50 möglich.

Wer keine deindustrialisierte Welt vorhersagt, muss sich eingestehen, dass Bergbau eine enorme Zukunft hat. Dabei geht es zunächst hauptsächlich um die Lösung der dringendsten Energiefragen, im weiteren Verlauf um die Gewinnung von unterschiedlichsten Mineralien für industrielle Anforderungen jeglicher Art. SMT Scharf hält für beide Aufgabenfelder, die kurz- und die mittelfristigen, das passende Know-how und die nötige Ausrüstung im Angebot. Die Produkte des Technologieführers sind nicht billig, die Aktie ist es. Beim aktuellen Kurs von € 11,60 errechnet sich ein KGV 2022e von 4,6 und ein KBV, das mit 0,7 sehr verlockend ist.

**Claudius Schmidt**

## BILANZ DER SMT SCHARF AG ZUM 30.09.2022

Die Liquidität 3. Grades (Current Ratio) von stolzen 322,7 % sorgt für großen Handlungsspielraum.

	Aktiva	Passiva
Langfristige Vermögenswerte	37,72	
Vorräte	42,93	90,46
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Sonstige kurzfristige Forderungen	41,75	10,72
Barliquidität	7,28	28,50
<b>Bilanzsumme</b>	<b>129,68</b>	<b>129,68</b>

*Eigenkapital*

*Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten*

*Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten*

Angaben in Mio. € Quelle: SMT Scharf AG

SMT Scharf

## DIE AKZEPTANZ FÜR DEN ENERGIETRÄGER KOHLE IST WIEDER GEWACHSEN

Die seit 2007 börsennotierte SMT Scharf AG wird seit 2015 von Hans Joachim Theiß geleitet. Unter seiner Ägide wurde der Umsatz von damals € 50 Mio. um rund 70 % gesteigert, die Kernkompetenzen sind gewachsen, und das Auslandsgeschäft wurde forciert. Wir sprachen mit ihm über die Herausforderungen und Chancen der Gegenwart.

**NJ:** Herr Theiß, Ihr größtes Aufgabengebiet ist die Ausrüstung des Steinkohlebergbaus. Der weltweite Bedarf an Kohle hat sich seit 1980 verdoppelt, und die Preise steigen. Wird das in Deutschland goutiert?

**Theiß:** Nicht immer, aber immer öfter. Ich sehe gerade 2022, dass die Akzeptanz für den Energieträger Kohle wieder gewachsen ist.

**NJ:** Außer dem Kohlebergbau adressieren Sie als zwei weitere Zielgruppen die Mineraliengewinnung und den Tunnelbau. Das derzeitige Verhältnis der Erlöse ist aus Ihrem Lagebericht ersichtlich: Kohle 77 %, Mineralbergbau 15 %, Tunnelbau 5 %. Was steckt hinter den übrigen 3 %?

**Theiß:** Im weitesten Sinne opportunistisches Geschäft. Dahinter stehen verschiedene Kunden (Intralogistik, Verkehrstechnik), die entweder unsere Tochtergesellschaft „ser elektronik“ oder bestimmte unserer Kernkompetenzen verlangen. Die Aufträge werden zwar durch unser Segment Tunnelbau bearbeitet, betreffen aber beispielsweise Segment- oder individuelle Baustellenkräne, spezielle Anforderungen über Tage oder kleine Tunnel, z. B. für eine Kabelverlegung. Wir sind aber auch mit speziellem Arbeitsgerät am Rückbau des AKW Isar II beteiligt.

**NJ:** Der Energiehunger der Welt wächst parallel zur Weltbevölkerung. Welche Rolle wird die Steinkohle dabei in den nächsten Jahrzehnten spielen?

**Theiß:** Der Energieverbrauch wächst sogar überproportional. Das hängt zum einen mit dem wachsenden Lebenskomfort in bisher weniger entwickelten Regionen der Welt zusammen, zum anderen damit, dass unsere Energieerzeugung immer komplexer wird und der Wirkungsgrad – auch bei der Umwandlung in stärker nachgefragte elektrische Energie – sinken kann.

**NJ:** Die Problematik brüchiger Lieferketten hat noch einmal an Virulenz gewonnen: Erst war es die Pandemie, jetzt sind es wechselseitige Sanktionen. Eine Beendigung der Sanktionen gegen die Russische Föderation würde ganz Europa zugute kommen. Halten Sie das in der nächsten Zukunft denkbar?

**Theiß:** Sanktionen sind immer schneller verhängt als zurückgenommen. Das zeigt die Vergangenheit. Ich bin heute vielleicht etwas optimistischer als noch vor zwei Monaten, glaube aber nicht, dass sich die Lage schon 2023 ent-

spannen wird. Europa bleibt deshalb in einem schwierigen Fahrwasser. Das bedeutet nicht unbedingt Rezession, aber zumindest eine deutliche Ergebniserosion in vielen Unternehmen. Die Inflation ist auch auf den Beschaffungsmärkten angekommen, und wir sehen kräftige branchenübergreifende Lohnsteigerungen. Andererseits fördern Sanktionen natürlich auch in vieler Hinsicht die Kreativität bei allen Betroffenen.

**NJ:** Haben Sie einmal über den Ausbau des Standorts Novokusnetz zu einem Produktionsstandort nachgedacht?

**Theiß:** Schön, dass Sie danach fragen. Ja, in der Tat. Wir führen in Russland komplexe Prozesse wie Generalüberholungen durch, also z. B. die vollständige Zerlegung des Motors mit Explosionsschutz und Aufarbeitung, so dass das Gerät hinterher fast wie neu ist. Das war bisher aber kein industrieller Prozess. Auf dieser Kompetenz aufbauend war schon um den Jahreswechsel 2020/21 die Entscheidung getroffen worden, in Russland bald mit der Produktion zu beginnen. Wir waren gegen Ende 2021 so weit, dass wir nach der internen Vorbereitung, mit unserem Produktionsexperten mit der Optimierung hätten loslegen können. Dass es dazu nicht gekommen ist, heißt, wir produzieren in Russland handwerklich auf dem Niveau von Generalüberholungen. Dies bedeutet beim Umsatz keine Einschränkung. Beim Ergebnis wird nicht das gesamte Potenzial gehoben. Generalüberholungen sind allerdings auch ein spannendes Geschäft, beim Umsatz etwas schwächer, aber mit gutem Deckungsbeitrag; denn wir können Ersatzteile und Dienstleistungen abrechnen, und eine aufwendige Generalüberholung ist dadurch recht margenträchtig.

**NJ:** Im Jahr 2022 zeigte das Russlandgeschäft große Robustheit...

**Theiß:** Ja, das Jahr 2022 ist ganz hervorragend gelaufen. Vielleicht haben die Kunden auch antizipiert nach dem Motto, na, da könnte etwas kommen.

**NJ:** „RDH Mining“ war zuerst ein zäher Problemfall. Können Sie nach Abschluss der Integration in den Konzern nun die Früchte der hinzugewonnenen Kompetenz ernten?

**Theiß:** Wir haben das Unternehmen deutlich verkleinern müssen, doch das Entwicklungs- und Konstruktions-Know-how in der Gruppe zu haben, ist wichtig. Wir haben es auch für die Fertigung in Südafrika genutzt. Außerdem war der Kauf von RDH als Türöffner für den kanadischen Markt sehr nützlich. Wichtig ist mir auch die Feststellung, dass wir durch den afrikanischen Standort produktseitig trotz der Turbulenzen immer lieferfähig geblieben sind.

**NJ:** SMT Scharf hält etwa 1 % eigene Aktien im Bestand: Ist das eine Reservewährung für Akquisitionen, sollen diese Aktien eingezogen werden, oder sind sie als Belegschaftsaktien vorgesehen?



*CEO Hans Joachim Theiß will die technische Kompetenz seines Unternehmens auch in neue Aufgabengebiete einbringen.*

**Theiß:** Grundsätzlich kommen alle drei von Ihnen genannten Varianten für den Einsatz der Papiere in Frage, zumal auch das externe Wachstum ausdrücklich zu unserer Strategie zählt, siehe den Kanada-Deal. Wir haben eine Top-Belegschaft, alles überzeugte „Scharfianer“. Deshalb hatten wir die Ausgabe von Belegschaftsaktien auch erwogen, jetzt stehen aber eher andere Instrumente zur Mitarbeiterbindung im Vordergrund.

**NJ:** Was steckt im Detail hinter dem auffallend positiven Finanzergebnis durch Erträge aus At-equity-Beteiligungen?

**Theiß:** Das ist sehr einfach. Wir haben zwei Joint Venture in China. Am kleineren sind wir zu 40 %, am größeren mit 50 % beteiligt. Wir hatten lange auf die Zulassung der China-III-Maschinen gewartet, jetzt läuft es extrem gut. Und wir sehen, die Zulassung war eine industriepolitische Entscheidung, keine, die an technischen Spezifikationen hing; denn andere, europäische, Wettbewerber haben zeitnah zu uns auch ihre Zulassung erhalten, obwohl einzelne Tests noch nicht abgeschlossen waren. Chinesische Marktbegleiter mussten im Durchschnitt aber nur drei Monate auf Ihre Zulassungen warten. Unsere lange Arbeit an der Zulassung hat sich jedoch gelohnt: Wir liefern Maschinen, die den höchsten Ansprüchen an Qualität, Zuverlässigkeit und Robustheit entsprechen, und überall dort, wo der Preis nicht das einzige Einkaufskriterium ist, kommen wir zum Zuge.

**NJ:** Gemessen an den hervorragenden 9M-Zahlen ist Ihre Guidance für 2022 nicht überschäumend...

**Theiß:** Ja, das sieht so aus. Aber das ist gut überlegt. Wir planen von unten nach oben, d. h., die einzelnen Einheiten erstellen Pläne mit den voraussichtlichen Zahlen, die wir dann zusammenführen. Vielleicht ist unsere jetzige Erwartung an das EBIT zu konservativ, zumal wir oft ein ziemlich gutes Q4 schaffen.

**NJ:** Herr Theiß, wir danken Ihnen für das Gespräch.

**Das Interview führte Claudius Schmidt.**