

Varta startet fulminant

INT Montana Tech profitiert vom IPO der deutschen Batterietochter.

Der deutsche Batteriehersteller Varta, bisher in Besitz der Schweizer Gesellschaft Montana Tech Components, hat einen fulminanten Start an der Börse hingelegt. Am Donnerstag zum Preis von 17,50 € emittiert, notierten die Valoren am Freitagnachmittag 20,50 €, was einer Avance von 18% entspricht. Das Unternehmen ist auf Mikrobatterien sowie auf Lösungen zur Energiespeicherung spezialisiert.

Insgesamt wurden 13,34 Mio. Aktien platziert. Davon stammen 4,74 Mio. Stück aus dem Besitz von Montana Tech, 8,6 Mio. Titel wurden neu geschaffen. Varta hatte zuvor schon von reger Nachfrage nach den Aktien berichtet und die Zeichnungsfrist verkürzt sowie die Preisspanne komplett ausgereizt.

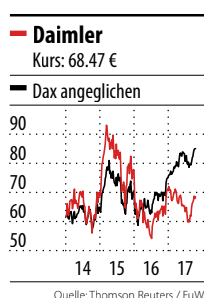
Gemäss Unternehmensangaben betrug das Emissionsvolumen 233 Mio. €. Davon gingen 150,5 Mio. € an Varta, der Rest landete bei der Montana Tech des österreichischen Investors Michael Tojner, die in der Schweiz ausserbörslich kotiert ist. Nach dem IPO (Initial Public Offering) liegen 35% der Varta-Aktien im Publikum. Montana Tech hält 65%. Der Börsenwert erreicht zum aktuellen Aktienkurs rund 775 Mio. €.

Im vergangenen Jahr hat Varta mit 215 Mio. € Umsatz einen Ebitda von 24 Mio. € erzielt (11% Marge). Die Traditionsgesellschaft wurde 2002 entscheidend umgebaut. Die globalen Mikrobatterieaktivitäten wurden in der Varta Microbattery gebündelt. Der Geschäftsbereich Autobatterien wurde an Johnson Controls veräußert, die Handelsbatterien gingen an Spectrum Brands. 2007 übernahm Montana Tech den Geschäftsbereich Mikrobatterien und vier Jahre später weitere Teile von Varta.

Die ausserbörslich kotierten Aktien von Montana Tech Components wurden lange Zeit wenig gehandelt. Sie notierten am Freitag 10 Fr. Zu Jahresbeginn kosteten sie noch 5,70 Fr. Der grosse, von erhöhten Volumen begleitete Kurschub vollzog sich Ende September und Anfang Oktober, als sich die Zeichen für einen erfolgreichen Börsengang von Varta verdichteten.

Rolf Bigler, Leiter Aktienhandel OTC-X bei der Berner Kantonalbank, sagte im Gespräch, die Aktien Montana Tech dürften sich jetzt auf dem aktuellen Niveau einpendeln. Die Fantasie sei fürs Erste begrenzt. Mittelfristig hängt die Kursentwicklung davon ab, wie sich die Valoren von Varta entwickeln. **BA**

Daimler-Gewinn geht zurück



Kosten von 223 Mio. € für die Nachrüstung von Dieseln haben den Gewinn von Daimler im dritten Quartal belastet. Darüber hinaus reduzierten Ausgaben für eine weitere Rückrufaktion in Höhe von 230 Mio. € das Ergebnis der grössten Sparte Mercedes-Benz Cars. Unter dem Strich erwirtschaftete der Weltmarktführer im Premiumsegment ein Konzernergebnis von 2,26 Mrd. €, 17% weniger als vor Jahresfrist. Der Umsatz stieg demgegenüber 6% auf 40,8 Mrd. €. Damit schnitt der deutsche Konzern ungefähr so ab, wie Analysten erwartet hatten.

Den Ausblick auf das Gesamtjahr 2017 liess die Unternehmensführung auf Konzernebene unverändert, obwohl in der Lkw-Sparte wegen der Erholung des US-Geschäfts mit mehr Gewinn als zuvor gerechnet wird. Das operative Ergebnis von Daimler soll deutlich über dem Vorjahresniveau liegen, also um mehr als 10% steigen. Punkto Absatz und Umsatz wird ein Wachstum von mehr als 5% erwartet. (Reuters)

«Entwicklungspotenzial nutzen»

Jean Claude Bregy, CEO von Poenina, plant für den Installateur den Börsengang und verspricht eine attraktive Dividendenpolitik.

Das Installationsunternehmen Poenina hat den Gang an die Schweizer Börse angekündigt. Die Gesellschaft, deren Verwaltungsrat von Marco Syfrig, dem CEO von Burkhalter, präsidiert wird, kommt auf einen Jahresumsatz von 114 Mio. Fr. Konzernchef und Grossaktionär Jean Claude Bregy erklärt im Gespräch, warum er sein Unternehmen an die Börse führen will.

Herr Bregy, was sind die Gründe für den Börsengang von Poenina?

Wir wollen unsere Akquisitionsstrategie weiterverfolgen und wachsen. Ohne Börsengang könnten wir weniger schnell expandieren. Zudem möchten wir unseren Mitarbeitern die Gelegenheit bieten, sich am Unternehmen zu beteiligen. Schliesslich wollen wir den Bekanntheitsgrad steigern, nicht zuletzt auch als Arbeitgeber.

Ist das Unternehmen nicht zu klein für eine Kotierung?

Wir sind sicher eine der kleineren kotierten Gesellschaften. Die Grösse ist für das Unternehmen aber nicht entscheidend. Wir verfügen über ein grosses Entwicklungspotenzial, das wir nutzen wollen.

Sehen Sie dieses Potenzial ausschliesslich in der Schweiz oder auch im Ausland?

Wir wollen in der Schweiz bleiben. Wir sind in diesem Markt zu Hause, wir kennen den Markt und die Kultur. Ein Auslandengagement ist derzeit kein Thema.

Sie sind im Moment vor allem im Raum Zürich und Innerschweiz aktiv. In welche Regionen wollen Sie vorstossen?

Wir wollen aus den jetzt abgedeckten Regionen hinaus wachsen. Wir haben keine klaren Prioritäten definiert. Es hängt auch stark von den Gelegenheiten im Markt ab.

«Wir wollen primär akquisitorisch durch die Übernahme kleinerer Unternehmen wachsen.»

Streben Sie akquisitorisches oder auch organisches Wachstum an?

Wir wollen primär akquisitorisch durch die Übernahme kleinerer Unternehmen wachsen. Das organische Wachstum hängt davon ab, ob wir genügend und entsprechend gut ausgebildete Leute finden. Projekte hingegen gibt es genug.

Sind spezifische Investitionen geplant?

Unser Geschäft ist betrieblich nicht sehr investitionsintensiv. Bezüglich der Akquisitionen ist derzeit nichts spruchreif. Aber wir verfolgen den Markt permanent.

Streben Sie eine Diversifikation in weitere Geschäftsbereiche an?

Nein, unser Fokus liegt klar auf den Kernkompetenzen in Heizung, Lüftung, Sanitär und Klima. Dabei bleibt es, wir wollen diesen Markt bearbeiten und pflegen.

Wie sehen Ihre mittelfristigen Ziele mit Poenina aus, in welche Grössenordnung soll das Unternehmen wachsen?

Wir wollen opportunistisch und stetig wachsen. Es hängt aber auch davon ab, welche Opportunitäten sich für Akquisitionen ergeben. Wir können darum heute keine Zielgrösse definieren. Wichtig ist für uns zudem die Qualität in jeder Hinsicht, das Unternehmen muss gesund sein.

Ihr Markt ist stark fragmentiert. Ist Poenina die Nummer eins?

In unserem Markt tummeln sich ungefähr 3400 Akteure, die einen Umsatz von rund 9 Mrd. Fr. generieren. Es gibt einige grössere Unternehmen und sehr viele kleine. Wir gehören sicher zu den dreissig grössten Akteuren im Markt.

Grosse Konkurrenten sind die entsprechenden Töchter von Alpiq und BKW. Können Sie da dagegenhalten?

BKW, die seit einigen Jahren eine Expansionsstrategie im selben Markt wie wir fährt, verfügt natürlich über viel Kraft. Das ist aber der Wettbewerb, und der belebt letztlich das Geschäft. Ich habe davor



Grossaktionär Jean Claude Bregy will mit Poenina auch ein stabiler und guter Arbeitgeber sein.

keine Angst. Wir versuchen, mit unseren Mitteln und Qualitäten zu arbeiten.

Sehen Sie ein Problem darin, dass BKW ein quasistaatlicher Betrieb ist?

Wenn ich ganz ehrlich bin, interessiert mich das nicht. Wir wollen mit unseren Mitteln und Fähigkeiten gute Arbeit leisten und richten uns nicht nach den Möglichkeiten der Konkurrenz. Wir sind gut vernetzt und gut aufgestellt. Zudem wollen wir gerade kein Grosskonzern sein, wir sind nahe bei den Kunden, das ist eine Qualität von uns, auf die wir setzen.

Seit Sie das Unternehmen 2010 erworben haben, ist es stark gewachsen. In den letzten Jahren hat sich nun eine gewisse Stagnation ergeben. Was steht dahinter?

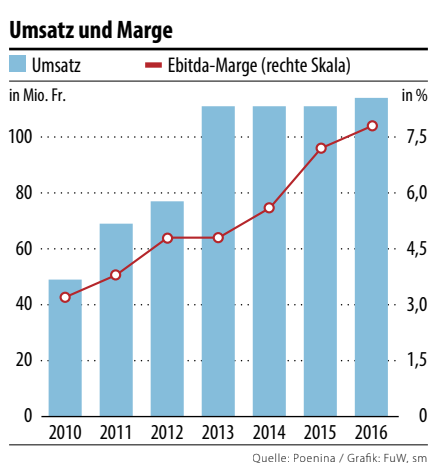
Auch da gilt, dass der Umsatz nicht die zentrale Grösse ist. Derzeit haben wir einen sehr hohen Auftragsbestand. Unser Potenzial ist sehr gross, denken Sie nur etwa an den Sanierungsbedarf, der sich aus der Energiestrategie ergibt. Darin schlummert ein enormes Volumen. Der Modernisierungsbedarf ist in der Schweiz generell gross, davon profitieren wir.

Ihre Eigenkapitalquote betrug Ende 2016 31%, zur Jahresmitte lag sie bei nur 17%.

Wir schreiben bei Akquisitionen den Goodwill immer gleich über das Eigenkapital ab. Wir streben eine stabile Quote an, das ist klar. Der tiefe Wert zur Jahresmitte ist saisonal bedingt und hat mit dem Dividendenabfluss, der höheren Bilanzsumme durch angefangene Arbeiten und dem anteilmässigen Halbjahresgewinn zu tun. Als Ziel streben wir eine Eigenkapitalquote von rund 30% an.

Im Börsengang werden 500 000 Titel neu geschaffen. Welchen Mittelzufluss erwarten Sie aus dieser Kapitalerhöhung?

Dazu kann ich im Moment nichts sagen, das Pricing ist noch nicht festgelegt. Ich kann nur festhalten, dass der Börsengang nicht dazu dienen soll, möglichst rasch viel Geld zu machen. Wir wollen mit dem Unternehmen etwas bewegen. Zudem soll das Papier fair bewertet sein und das Initial Public Offering zu fairen Kon-



ditionen stattfinden. Wir wollen mit den frischen Mitteln das vorhandene Potenzial besser nutzen.

Wie soll die Dividendenpolitik aussehen?

Weil wir kein investitionsintensives Unternehmen sind, wollen wir einen grossen Teil des Gewinns jeweils als Dividende ausschütten. Die Zielvorstellung liegt bei etwa zwei Dritteln.

Warum soll sich der Aktionär engagieren?

Poenina ist ein Investment in ein regionales, bekanntes, handwerklich arbeitendes Unternehmen. Wir produzieren keine Hypes, wir sind ein stabiles Unternehmen, das in seinem Markt eine starke Position hat und sie ausbauen will.

Also eher Kontinuität als steiles Wachstum?

Ja, genau, Stabilität und Kontinuität. Mein Ziel ist es zudem, ein stabiler und guter Arbeitgeber zu sein.

«Wir sind kein Grosskonzern, wir suchen die Nähe zu den Kunden, das ist unsere Qualität.»

Damit sprechen Sie einen eher konservativen, defensiven Anlegertypus an.

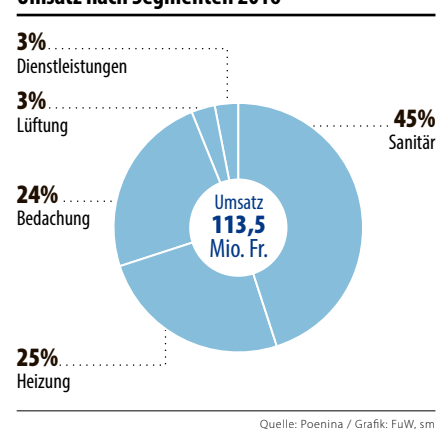
Eine gewisse Volatilität wird es geben. Der Kurs der Aktie hängt von unseren Leistungen ab. Wir haben gezeigt, dass wir fähig sind, das Geschäft stabil weiterzuentwickeln, und erwarten, dass sich auch der Börsenkurs entsprechend verhalten wird.

Institutionelle Anleger werden sich kaum engagieren, das Volumen ist zu klein.

Ja, aber ein grosses Volumen ist auch nicht alles. Wenn die Aktie stabil und das Unternehmen gesund ist, lohnen sich Engagements. Zudem verfolgen wir bewusst eine attraktive Dividendenpolitik. Dieser Mix kann auch für institutionelle Anleger interessant sein.

INTERVIEW: PETER MORF

Umsatz nach Segmenten 2016



Zur Person

Der 49-jährige Jean Claude Bregy, CEO und VR-Delegierter, bildete sich nach dem Lehrabschluss zum Elektro- und Wirtschaftsingenieur weiter. Er gründete 2010 die Poenina durch den Kauf der Unternehmen Sada, Demuth und FairTime. Zuvor war Bregy zunächst bei der ABB Installationen Niederlassungsleiter sowie bei Burkhalter COO. In dieser Funktion begleitete er 2008 auch den Börsengang des Elektroinstallateurs. Der Name Poenina ist eine Hommage an das Wallis, die Heimat von Bregy. In den Jahren von 57 vor bis 454 nach Christus galt der Name Provinz Vallis Poenina.

IPO von Poenina

Die in Opfikon beheimatete Unternehmensgruppe Poenina plant den Gang an die Börse. Sollte er noch im laufenden Jahr über die Bühne gehen, wäre es nach Galenica, Zur Rose und Landis+Gyr das vierte IPO (Initial Public Offering). Poenina ist als Installationsunternehmen in der Gebäudetechnik (Sanitär-, Heizungs-, Lüftungstechnik) sowie in der Gebäudehülle (Bedachung, Spenglerei) aktiv.

Das Unternehmen besteht aus neun Gruppenesellschaften, die alle unter eigenem Namen am Markt auftreten. Die neun Töchter befinden sich an zehn Standorten in der Region Zürich sowie im Raum Luzern/Zug/Schwyz. Wachstum soll primär über die Akquisition kleinerer und mittlerer Unternehmen generiert werden.

Das Potenzial ist gross, der Markt ist sehr fragmentiert: Der Verband für Gebäudetechnik umfasst gut 3400 Mitglieder, die 2016 einen Umsatz von 9 Mrd. Fr. erwirtschaftet haben. Als eines der grösseren Unternehmen – weitere Schwergewichte sind Alpiq InTec oder BKW ISP – hat Poenina 2016 mit 382 Mitarbeitern 114 Mio. Fr. Umsatz erzielt. Die Ebitda-Marge von 7,8% ist im Branchenvergleich am oberen Ende anzusiedeln. CEO Jean Claude Bregy setzt sich zum Ziel, diese Marge stets über 7% zu halten. Im vergangenen Jahr realisierte Poenina einen Gewinn von 6 Mio. Fr., entsprechend einer Umsatzrendite von 5,3%.

Im IPO werden 850 000 Aktien im Publikum platziert. Davon stammen 350 000 aus dem Besitz von CEO Bregy, 500 000 Titel werden neu geschaffen. Insgesamt werden 2,5 Mio. Titel mit einem Nennwert von 0.10 Fr. ausstehend sein. Wie viel frische Mittel dem Unternehmen zufließen, lässt sich nicht abschätzen, die Bewertung ist noch nicht geschehen. Nach dem Börsengang wird Bregy 48,8% halten (heute: 78,5%), 34% werden im Publikum liegen. Der Rest entfällt auf fünf kleinere Einzelaktionäre. Der Termin des IPO ist noch offen, den Lead hat die Zürcher Kantonalbank.