

# «Prüfen Alternativen bei Kaffeekapseln»

**INTERVIEW MIT DIRK LAMBRECHT** Der CEO des Urner Industrieunternehmens über die Akquisitionsstrategie und die Stellung als Automobilzulieferer.

Das Urner Unternehmen Dätwyler ist mit Elastomerteilen, Gummiteilen, weltweit sehr erfolgreich, weil sie in hoher Qualität oftmals sehr wichtige Funktionen übernehmen. Das ist so bei den Dichtungen für Kaffeekapseln, und es war so bei Stöpseln auf Corona-Impfdosen. Allerdings gehört auch die Automobilindustrie zu den grossen Abnehmern. CEO Dirk Lambrecht führte das Unternehmen in den vergangenen Jahren durch den Verkauf der margenschwachen Aktivitäten im Elektronikhandel und hat es zuletzt durch den Zukauf von zwei Unternehmen erweitert, deren Aktivitäten wesentlich näher an Dätwylers Kerngeschäft liegen.

*«Wir haben jetzt mehr bezahlt, als es damals gekostet hätte.»*

**Herr Lambrecht, mit der Akquisition von QSR in den USA im Frühling 2022 und Yantai Xinhui Packaging in China Ende 2021 hat sich Dätwyler neue Produkte und Absatzkanäle erschlossen. Wie gut funktioniert das in der Praxis?**

Die beiden Zukäufe unterstützen unser Wachstum in bestimmte neue Märkte und Absatznischen hinein. Wir haben Unternehmen erworben, die nicht nur kulturell zu uns passen, sondern uns auch geografisch und technologisch voranbringen.

**Welche Vorteile erhält ihr Unternehmen durch die Akquisition von QSR?**

Die aus Silikon hergestellten Dichtungs- und Verbindungselemente von QSR werden beispielsweise für elektrische Verbindungen in Autos, aber auch bei der Industrieautomatisierung und der Medizintechnik eingesetzt. Das Unternehmen ist hinsichtlich seiner Endmärkte sehr breit aufgestellt und profitiert von mehreren Megatrends.

**Was bringt der Zukauf in China?**

Yantai Xinhui ist für unser Healthcare-Geschäft eine wichtige geografische Erweiterung in den chinesischen Markt. Wir haben jahrelang ein solches Unternehmen mit hoher Kompetenz im Elastomerebereich zu kaufen versucht. Jetzt können wir unsere Healthcare-Produkte mittelfristig direkt in den chinesischen Markt hinein produzieren.

**Wie schwierig ist es, solche Gesellschaften zu finden?**

Das Identifizieren solcher Unternehmen ist nicht der grösste Aufwand. Wir kontaktieren die Eigentümer meistens schon, bevor sie an einen Verkauf denken. Es kann dann aber noch Jahre dauern, bevor sie den Verkauf ernsthafter erwägen. Man muss sich derweil intensiv mit ihren Vorstellungen von der Zukunft des Unternehmens auseinandersetzen.

**Wie oft treten Sie dabei mit Private-Equity-Investoren in Konkurrenz?**



Dirk Lambrecht ist seit über sechs Jahren Geschäftsführer des Urner Industrieunternehmens Dätwyler.

In den vergangenen zehn Jahren haben wir mehrere Gesellschaften gekauft, nur in zwei Fällen gab es einen Mitbewerber. Bei Yantai haben wir beispielsweise den Kontakt zum Eigentümer sehr früh geknüpft und waren auch exklusiver Gesprächspartner für den Verkauf.

**Das ist wiederum bei dem grösseren Zukauf QSR nicht gelungen.**

Wir hatten QSR schon 2014 auf dem Radar. Damals hatten wir aber noch andere Zukäufe gemacht und wollten uns nicht übernehmen. So ging das Unternehmen an einen Finanzinvestor, der mehr geboten hat.

**Jetzt mussten Sie deutlich mehr bezahlen?**

Wir haben jetzt mehr bezahlt, als es damals gekostet hätte. Allerdings wurde in der Zwischenzeit viel Entwicklungsarbeit geleistet. Teilweise hat QSR nun marktführende Positionen in den USA und China erreicht und die Präsenz deutlich ausgebaut.

*«Es dauert teilweise zwei bis drei Jahre, bevor die Projekte finanziell sichtbare Auswirkungen haben.»*

**Wie läuft die Integration?**

Wir sind dabei, die Prozesse von QSR an den bei Dätwyler üblichen Standard anzupassen. Es geht vor allem darum, die Produktion vermehrt zu automatisieren und sowohl den Output wie auch die Qualität zu steigern. Die Entwicklung der Profita-

bilität entspricht bereits unserer Planung für das laufende Jahr. Von daher bin ich zufrieden.

**Wird das US-Unternehmen mittelfristig das Ziel der Industrial-Sparte von 12 bis 15% Ebit-Marge erreichen?**

Wir streben für QSR eine Marge an, die deutlich darüber liegt.

**Wie gut funktioniert das Cross Selling zwischen bestehenden und neuen Kundenkreisen?**

Die Kunden von QSR sind sehr interessiert an unseren hochwertigen Dichtungselementen wie O-Ringen und Zweikomponentenprodukten. Das wird sich in den kommenden Jahren in unseren Zahlen spiegeln.

**Es scheint sich also wie gewünscht zu entwickeln?**

Es läuft in die richtige Richtung. Ich bin zuversichtlich, dass wir im Monatsrhythmus Verbesserungen auf der operativen wie der finanziellen Seite sehen werden. Natürlich hängt das auch von der Marktentwicklung ab.

**Ist die Marktvisibilität für Dätwyler nun besser als Anfang 2023?**

Wir haben vermehrt Zeichen dafür, dass der Lagerabbau nach der Covid-Krise etwas länger dauert als gedacht. Je nach Markt rechnen wir mit noch sechs bis zwölf Monaten, bis das abgeschlossen ist.

**Ist die Zuversicht Ihrer Kunden jetzt grösser als Anfang 2023?**

Ich möchte nicht sagen, dass bei unseren Kunden die Absatzaussichten deutlich bes-

## Zur Person

Dirk Lambrecht ist seit Anfang 2017 nicht nur CEO von Dätwyler, sondern sitzt auch im Verwaltungsrat des Unternehmens. Vorher führte er den Geschäftsbereich Sealing Solutions (Dichtungen). Er kam schon 2006 von der deutschen Phoenix Traffic Technology zu Dätwyler. Der 1960 geborene Manager erwarb an der Fachhochschule Hamburg einen Diplomabschluss als Maschinenbauingenieur und absolvierte weitere Ausbildungen an der Management School St. Gallen.

ser sind als im ersten Quartal. Damals war man zuversichtlicher, dass im zweiten oder im dritten Quartal die Lager rascher abgebaut werden. Nun gibt es jedoch wegen der Inflation eine geringere Nachfrage aus den Endmärkten, und das macht unsere Kunden bei ihrer Planung vorsichtig.

**Die Dynamik bei Dätwyler ist also verhalten? Keineswegs, wenn wir auf die Gewinnung neuer Kunden und die Produktentwicklung schauen. Da sind wir sehr dynamisch unterwegs. Natürlich werden neue Aufträge nicht binnen weniger Monate zu grossem Umsatz. Es dauert teilweise zwei bis drei Jahre, bevor die Projekte finanziell sichtbare Auswirkungen haben.**

**Die EU diskutiert über ein Verbot von Kaffeekapseln aus Aluminium. Dätwyler stellt in grossem Stil solche Kapseln und**

**passende Dichtungen her. Müssen Sie um diese Volumen bangen?**

Keineswegs. Wir verfolgen die politische Diskussion und sind bereits dabei, alternative Materialien für unsere Produkte zu prüfen. Derzeit stellen wir die Kaffeekapseln schon zu 90% aus recyceltem Aluminium her. Diese Kapseln haben über ihren ganzen Lebenszyklus noch immer eine vorteilhafte Ökobilanz. Wir erwarten daher einen rationalen Entscheid der EU in diese Richtung.

**Es gibt sicher Argumente dafür und dagegen, aber wirtschaftlich würden Sie ein Verbot von Alukapseln spüren?**

Wir haben mit unseren Kunden langfristige Verträge bis 2030. Da ist noch genug Zeit, uns auf Veränderungen einzustellen. Ausserdem betreffen Entscheide der EU nur den europäischen Markt, nicht aber den Rest der Welt, wo Kaffeekapseln aus Aluminium ebenfalls verkauft werden.

**Mit einem gewissen Stolz können Sie sagen, dass Elastomerteile von Dätwyler in jedem zweiten Auto verbaut sind. Wird das so bleiben?**

Das bleibt so, und wir wollen den Anteil noch steigern.

**Elastomerteile von Dätwyler sind in Bremsanlagen, aber auch in Dieseldiagnostiksystemen verbaut. Welchen Einfluss hat der Switch zur E-Mobilität?**

Wir sind hinsichtlich der Auftragsgewinnung in neue Antriebsformen hinein sehr zufrieden. Prozentual erhalten wir mehr neue Aufträge als unser aktueller Marktanteil. Das sollte sich in den kommenden Jahren auch finanziell bemerkbar machen.

**Wie gehen Sie mit höheren Rohmaterialpreisen um?**

Wir geben die Veränderung von Rohmaterialpreisen zeitnah an unsere Kunden weiter. Wir haben eher kurzfristige Lieferverträge, doch wir generieren 60 bis 80% unseres Umsatzes mit Produkten, bei denen wir der Haupt- oder der Alleinlieferant sind. Daher positionieren wir uns nicht so sehr über den Preis, sondern über die Fähigkeit zur Lieferung wichtiger Teile in hoher Qualität und Stückzahl.

*«Wir sind bestrebt, unsere Ergebnisse immer weiter zu optimieren.»*

**Bestätigen Sie somit das mittelfristige Ziel eines Umsatzwachstums von 6 bis 10%?**

Das ist unser erklärtes Ziel, sobald sich die Märkte normalisiert haben. Derzeit limitieren uns die erwähnten nachteiligen Sondereffekte aus der Covid-Krise.

**Das Ziel einer mittelfristigen Ebit-Marge von 18 bis 21% ist auch recht hoch.**

Das Margenziel besteht weiterhin und sollte erreichbar sein, wenn sich die Märkte normalisieren und höhere Nachfrage wie in der Vergangenheit Skaleneffekte erlaubt. Das wird voraussichtlich aber noch länger als drei Jahre dauern.

**Was spricht für Dätwyler-Aktien?**

Wir sind bestrebt, unsere Ergebnisse immer weiter zu optimieren. Das Jahr 2023 wird primär wegen störender Rahmenbedingungen nochmals schwierig. Die neuen Produktlinien und Kunden, die wir uns erarbeitet haben, machen mich aber für die Zukunft zuversichtlich.

**Ist die Dividendenquote von 40% genug?**

Es ist unser Ziel, die absolute Höhe der Ausschüttung jedes Jahr zu steigern. Wir haben bei der Quote Spielraum, unsere Messlatte ist der absolute Betrag.

**Mit den Akquisitionen stieg die Verschuldung. Wie rasch wird sie reduziert?**

Wir bauen die Verschuldung wie angekündigt möglichst rasch ab. Eine Normalisierung der Märkte würde uns dabei helfen, doch wir haben einen klaren Plan. Allerdings möchte ich dazu keine aktuellen Zahlen nennen.

## Spezialist für lukrative Nischenprodukte

Die Angst vor einem EU-weiten Verbot von Kaffeekapseln hat den Aktienkurs von Dätwyler am Montag schon mal um ein paar Prozent absacken lassen. Das dürfte sich rasch nivellieren. Der grosse Einbruch liegt schon ein Jahr zurück: Nach einem regelrechten Höhenflug auf mehr als 400 Fr. während der Coronapandemie – Dätwyler lieferte Gummistöpsel für Impfdosen – fiel der Kurs um mehr als 50% auf sein heutiges Niveau. Diese Verwerfungen am Aktienmarkt reflektieren nicht die solide Qualität des Unternehmens, sondern lediglich die übertriebenen und verfehlten Einschätzungen der Kapitalmarktteilnehmer.

Der Urner Industriezulieferer stellt hochwertige Elastomerkomponenten (Gummiteile) für das Gesundheitswesen, Automobilzulieferer, industrielle Anwendungen und die Lebensmittelbranche her. Er besteht aus den zwei ähnlich grossen Sparten Healthcare Solutions und Industrial Solutions. Im Geschäftsjahr 2022 stieg der Umsatz der Sparten auf Basis des fortgeführten Ge-

schäfts wegen der beiden Zukäufe sehr stark. Auf Gruppenebene sorgte die Veräusserung der Aktivitäten im Elektronikhandel Ende 2021 für eine geringere Zunahme des letztlich ausgewiesenen Umsatzerlöses.

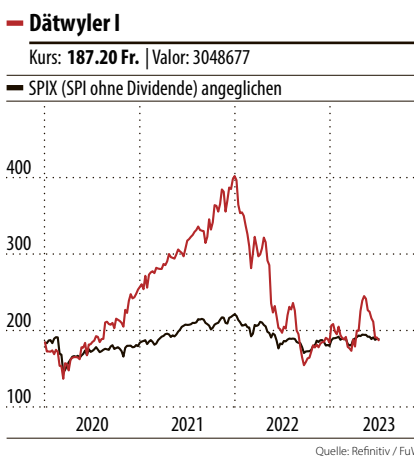
Höhere Energie- und Rohstoffkosten verursachten allerdings einen markanten Rück-

gang von Betriebs- und Reingewinn. Es gelang nicht, die höheren Gestehungskosten zeitlich kongruent durch Preiserhöhungen abzufedern. Das Jahr 2023 ist dem Unternehmen zufolge gut angefallen. Alle Geschäftseinheiten erleben eine solide Nachfrage und haben einen erfreulichen Auf-

tragsbestand. Die zwei Zukäufe in den USA und China haben die Verschuldung erhöht, was deren Reduktion zu einer neuen Pendenz macht.

Die Aktien haben in den vergangenen Monaten nur seitwärts tendiert. Auf dem derzeitigen Niveau ist die Bewertung gemessen am Kurs-Gewinn-Verhältnis nicht mehr aussergewöhnlich hoch und liegt mit dem von «Finanz und Wirtschaft» für 2024 erwarteten Gewinn pro Titel von 9,65 Fr. sogar unter 20. Das Unternehmen hat eine hohe Qualität und in den bearbeiteten Nischen eine gute Positionierung. Das ist eine gute Basis, wenn die höheren Verkaufspreise ihren Effekt erzielen und die Margen steigen. Die Valoren erscheinen generell haltenswert. Wer sich gezielt im Industriebereich engagieren möchte, kann sie mit mehrjähriger Anlageperspektive auch kaufen.

Alle Finanzdaten zu Dätwyler im Online-Aktienführer: [www.fuw.ch/DAE](http://www.fuw.ch/DAE)



### Unternehmenszahlen

in Mio. Fr.	2021	2022	+/- in %
<b>Gruppe<sup>1</sup></b>			
Umsatz	947,6	1150,6	+21
Ebit	160,4	149,2	-7
Ebit-Marge in %	16,9	13,0	
Reingewinn	194	104,8	-46
<b>Healthcare Solutions</b>			
Umsatz	466,8	520,3	+12
Ebit	104,6	106,3	+2
Ebit-Marge in %	22,4	20,4	
<b>Industrial Solutions<sup>2</sup></b>			
Umsatz	488,4	636,1	+30
Ebit	55,8	42,9	-23
Ebit-Marge in %	11,4	6,7	

<sup>1</sup> für 2021 ohne die verkauften Aktivitäten von Reichelt im Elektronikhandel.  
<sup>2</sup> Inklusiv Umsatz zwischen den Bereichen von 5,8 Mio. für 2022 und 7,6 Mio. für 2021

