

«Wir spüren viel Momentum»

Frankie Ng, CEO von SGS, äussert sich zu den Gründen für die jüngsten Anpassungen der Ziele und zu den Wachstumsaussichten des Warenprüfkonzerns.

Ein zu optimistisches Timing bezüglich der Erholung wichtiger Wirtschaftssektoren und das Gewicht auf Qualität gegenüber Quantität seien die wesentlichen Gründe gewesen, dass SGS das Margen- und das Akquisitionsziel habe anpassen müssen. Das sagt CEO Frankie Ng am Rande des Investorentages im Interview mit «Finanz und Wirtschaft». Als Herausforderungen für den Waren-test-, Inspektions- und Zertifizierungskonzern bezeichnet er die Digitalisierung und die Qualifizierung der Mitarbeiter.

«Wir sehen viele Übernahmemöglichkeiten – kleinere wie bisher, aber auch einige mittelgrosse.»

Herr Ng, SGS hat zwei der Ziele des strategischen Plans 2016 bis 2020 angepasst. Die wichtigste Änderung betrifft die bereinigte operative Marge. Warum ist ein Wert von mehr als 18% nicht mehr realistisch? Es handelt sich um eine Frage der Zeit. Wir streben immer noch eine Marge von mindestens 18% an. Aber angesichts der herrschenden Marktbedingungen und der Änderungen, die wir in unserem Portfolio in den vergangenen drei Jahren gemacht haben, ist es besser, davon auszugehen, dass die 18%-Marge erst nach 2020 erreicht wird. Wir haben deshalb jetzt für 2020 ein realistischeres Ziel von über 17% gesetzt.

Sie erwähnen die Marktbedingungen: Haben sie sich verschlechtert? Nein. Aber im Öl- und Gassektor, dessen Krise 2014 begonnen hatte, dauert die Erholung länger, als wir angenommen hatten. Jetzt ist 2018, und der Sektor läuft noch im-



Frankie Ng strebt Wachstum mit den richtigen Margen an.

mer nicht auf vollen Touren. Wir waren da mit dem Timing zu optimistisch. Der Öl- und Gassektor betrifft uns in den Divisionen Oil, Gas and Chemicals und Industrials.

Welchen Einfluss hatten die Portfolioanpassungen auf die Änderung des Margenziels? Bei den Akquisitionen gingen wir von einem schnelleren Fahrplan aus. Das hätte nicht nur die Marge, sondern auch den Umsatz verbessern sollen. Weil wir

diszipliniert vorgehen, haben wir aber nicht so viele Übernahmen durchgeführt wie ursprünglich gedacht.

Bei den Akquisitionen hat SGS das Ziel ebenfalls geändert. Soll der Umsatz nicht mehr durch Zukäufe im Umfang von 1 Mrd. Fr. bis zum Jahr 2020 gesteigert werden? Wir hätten die Übernahmen stark beschleunigen müssen, wenn wir dieses Ziel noch erreichen wollten. Das wäre nicht im

Sinne der Aktionäre gewesen, und das wollten wir nicht. Wir schauen uns ein Unternehmen genau an, bevor wir es kaufen, und fragen uns auch, ob es zu unserer Strategie passt. Wir achten auf Qualität bei den Akquisitionen, nicht auf Quantität.

Das neue Ziel sieht nur noch vor, dass die Übernahmetätigkeit beschleunigt werden soll. Hat SGS eine volle Pipeline, dass Sie das sagen können?

Wir sehen viele Möglichkeiten – kleinere wie bisher, aber auch einige mittelgrosse. Das heisst jedoch nicht, dass wir alle Unternehmen übernehmen können, die wir im Auge haben. Ein positiver Ausgang hängt von guten Verhandlungen ab, von angemessenen Bewertungen und Konkurrenten, die uns nicht zuvorkommen. Aber klar ist: Wir wollen in diesem Bereich das Tempo erhöhen.

Am Investorentag sagte Finanzchefin Carla De Geyseler, dass SGS auch Devestitionen erwägt. Was sind die Gründe hierfür?

Das ist aktives Portfoliomanagement. Wir haben in den vergangenen drei Jahren zahlreiche Geschäfte überprüft, die bezüglich Marge und Wachstum schlecht abschneiden. Zudem gibt es Aktivitäten, die nicht zu unseren Kernfähigkeiten gehören. Statt unnötig Managementkapazitäten auf solche Geschäfte zu verwenden, stossen wir sie ab.

SGS hat das Wachstumsziel unverändert belassen trotz einer sich abzeichnenden Konjunkturabkühlung in Asien – speziell in China – und in Europa und trotz dem Handelskrieg zwischen den USA und China. Was gibt Ihnen das Vertrauen, dass ein jährliches organisches Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich weiterhin möglich ist?

Unser Wachstum ist zurzeit nicht schlecht, wir spüren viel Momentum. Das Wachs-

tum etwa im vorhin erwähnten Öl- und Gassektor nimmt zu. Wachstum ist nicht das Problem. Wir suchen Wachstum mit den richtigen Margen. Die aufkommende Krise in China beobachten wir genau. 2018 sind die Auswirkungen noch klein, 2019 könnten sie bedeutender werden.

Ebenfalls belasten könnte SGS der Handelskrieg. Am Investorentag sagten Sie, dass zwar nur 20% des USA-China-Geschäfts von SGS davon betroffen sein könnten. Das dürfte aber trotzdem den Umsatz von SGS in diesen Ländern beeinflussen und Auswirkungen auf die Beschäftigung haben. Wenn es wirklich zu einem umfassenden Handelskrieg kommt, müssten wir unsere Position in diesen Ländern überprüfen. Für nächstes Jahr erwarten wir noch grössere Auswirkungen des Handelskriegs auf unser Geschäft, 2020 werden sie wieder kleiner werden. Wenn es ernst werden sollte, müssten wir unsere Prognosen überprüfen.

«Für nächstes Jahr erwarten wir grössere Auswirkungen des Handelskriegs auf unser Geschäft.»

Müsste SGS Entlassungen vornehmen, wenn der Handelskrieg sich verschärfen würde?

Sicher. Wir haben Eventualpläne bei SGS. Unglücklicherweise für unsere Kollegen in China müssten wir unsere Aktivitäten dort herunterfahren, wenn der Handelskrieg die Handelsströme in grösserem Ausmass negativ beeinflussen sollte. In China beschäftigen wir 15000 Mitarbeiter.

Wie ist SGS zurzeit unterwegs?

Es geht uns gut, wie das Resultat für das erste Halbjahr 2018 gezeigt hat. Wir haben deshalb am Investorentag auch den Ausblick für 2018 bestätigt. Wir sind gemäss unseren Erwartungen unterwegs.

Vor welchen Herausforderungen steht SGS derzeit und in Zukunft?

Eine erste Herausforderung ist die Digitalisierung. Sie beschleunigt sich. Davon sind auch unsere Aktivitäten betroffen. Im Bereich der Inspektion etwa übernehmen immer mehr Sensoren die Arbeit unserer Angestellten. Wir versuchen diese deshalb auf die Analyse von Daten umzuschulen. Die zweite Herausforderung ist die Qualifikation des Personals. Ältere Kollegen etwa im Bereich Öl und Gas verlassen uns, an ihre Stelle treten jüngere Kräfte mit einer breiteren Ausbildung. Das könnte zu Lücken in der Qualifikation führen. Um das zu verhindern, lancieren wir Trainingsprogramme.

Hat SGS Mühe, qualifizierte Leute zu finden?

In gewissen Bereichen, ja. Schwierigkeiten haben wir vor allem bei der Rekrutierung von technischem Personal. Auch hier versuchen wir mit Schulungsprogrammen Abhilfe zu schaffen.

INTERVIEW: MARTIN GOLLMER

SGS wird realistischer

Das musste kommen: SGS hat einen Teil der Ziele des strategischen Plans 2016 bis 2020 auf den Investorentag hin revidiert, weil sie realistischerweise nicht mehr erreicht werden können. **Gesenkt wurde das Margenziel, und neu formuliert wurde das Ziel, bis 2020 Umsatz im Umfang von 1 Mrd. Fr. zuzukaufen.** Beibehalten hat der Waren-test-, Inspektions- und Zertifizierungskonzern dagegen das Wachstumsziel.

«Es ist weiterhin unsere Ambition, eine bereinigte operative Marge von mindestens 18% zu erreichen», sagte Finanzchefin Carla De Geyseler am Investorentag in Bordeaux. Aber es sei unwahrscheinlich geworden, dass SGS dieses Ziel bis 2020 erreiche. Deshalb wurde das Ziel auf mindestens 17% gesenkt. Mitte Jahr stand die Marge bei 15,5%. Grund für die Senkung des Margenziels ist, dass die Massnahmen mit denen das bereinigte operative Ergebnis gesteigert werden sollte, nicht so viel einbringen wie ursprünglich geplant. Noch vor einem Jahr wurde mit einer Ergebnisverbesserung von 405 bis 465 Mio. Fr. bis 2020 gerechnet. Jetzt sind es laut De Geyseler noch 255 Mio. Fr. SGS hat in den vergangenen zwei Jahren zahlreiche Übernahmen vollzogen – allein in

diesem Jahr schon acht. Insgesamt kamen so bisher jedoch nur 300 Mio. Fr. an zusätzlichem Umsatz zustande. **Künftig wird auf eine quantitative Zielsetzung verzichtet.** Der Konzern wolle aber diszipliniert bleiben, was die Returns betreffe.

Zudem wurden alle Tätigkeiten, die weniger als 10% bereinigte operative Marge und weniger als 5% organisches Wachstum aufweisen, einer Überprüfung unterzogen. So seien Unternehmensteile mit einem Umsatz

von 350 Mio. Fr. identifiziert worden, die in den nächsten zwölf Monaten veräussert werden sollen, sagte De Geyseler. Gespart wird laut der Finanzchefin ausserdem besonders in zwei Bereichen: Beschaffung und Versorgungsketten sowie Global Business Services. Mit letzteren sind Back-Office-Dienste für den gesamten Konzern gemeint.

Am Ziel einer jährlichen organischen Umsatzsteigerung im mittleren einstelligen Prozentbereich bis 2020 hält SGS fest.



Aktienstatistik	
Bewertung	Na.
Kurs am 9. November 2018, 9 Uhr, in Fr.	2299
Rendite in % (per 2018), geschätzt	3,4
KGV 2018	24
KGV 2019	22
Börsenwert (in Mio. Fr.)	17 368
Angaben pro Titel in Fr.	
Gewinn 2017	82,41
Gewinn 2018, geschätzt	95,00
Dividende per 2017	75,00
Dividende per 2018, geschätzt	78,00
Aktienkapital: 7,63 Mio. Fr.	
— eingeteilt in: 7 633 732 Na. à 1 Fr. nom.	
Bedeutende Aktionäre: Aktionärsbindungsvertrag Fam. Desmarais (indirekt, 16,6%), Aktionärsbindungsvertrag Fam. von Finck (15,5%), BlackRock (4%, davon 3,2% via Aktien), MassMutual (3%)	

In der ersten Hälfte 2018 betrug der entsprechende Wert 5,6%. Es gebe zwar kurzfristige Bremsfaktoren wie der Handelskonflikt zwischen den USA und China oder die langsame Erholung der Investitionen im Öl- und Gassektor. Aber es zeigten sich auch langfristig günstige Entwicklungen wie die Öffnung des chinesischen Inlandmarkts, wichtiger werdende Daten- und Cybersicherheit und steigende Anforderungen der Konsumenten betreffend Nachhaltigkeit der Produkte.

SGS präsentierte sich am Investorentag in guter Form, in Bezug auf die Ziele bis 2020 aber realistischer. **Für Anleger bieten die Aktien des Konzerns angesichts der geschilderten langfristigen Trends gute Chancen.** Die Titel sind mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis für 2019 von 23 zwar nicht mehr ganz günstig. Der Aufschlag gegenüber der Konkurrenz ist wegen der weltweit führenden Stellung von SGS aber gerechtfertigt. An SGS interessierte Investoren können davon profitieren, dass die Aktien seit Anfang Jahr rund 10% verloren haben.

Alle Finanzdaten zu SGS im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/SGSN



Anzeige

An extra dimension for your portfolio

Investing in Emerging Market Debt. Facets and chances on: fidelity.ch/EMD

