

Headquarter. Die S&T AG beherbergt das erste Stockwerk im Linzer Bürogebäude „Neue Werft“.

Es gibt kaum ein Unternehmen in Österreich, das so von der Vision des Vorstandsvorsitzenden abhängt wie die S&T AG. Hannes Niederhauser ist das Mastermind des Erfolgs und ein beinhardter Restrukturierer. An der Börse wird das längst goutiert.

TEXT INGRID KRAWARIK



TECHNOLOGIE-VISIONÄR



„Wir bearbeiten einen 16-Milliarden-Euro-Markt.“

HANNES NIEDERHAUSER



„Bei uns regiert der Hausverstand, die Normalität.“

ERHARD GROSSNIGG

Eine Aktie, die fast 1.000 Prozent innerhalb der vergangenen fünf Jahre zugelegt hat, macht auf den ersten Blick misstrauisch. Wer auf das Geschäftsmodell der S&T AG blickt, versteht aber sehr schnell, wieso bei dem Linzer Unternehmen derart die Post abgegangen ist, und immer noch abgeht.

Die Erfolgsgeschichte der S&T AG ist einem kongenialen Duo zu verdanken, das sich 2010 zufällig kennenlernte. „Er ist der Schnellkneißer, ich mache die Technik“, beschreibt Hannes Niederhauser seine Partnerschaft mit Investor Erhard Grossnigg. Niederhauser, dem Vorstandsvorsitzenden der S&T AG, streuen Analysten, Fondsmanager und Wegbegleiter Rosen. Grossnigg, der jetzige Aufsichtsratschef der S&T AG, wusste innerhalb weniger Minuten, dass er mit dem gebürtigen Linzer gemeinsame Sache machen wollte. Und das kam so.

Niederhauser hatte in der Zeitung gelesen, dass die S&T AG mit 60 Millionen Euro Schulden am Boden war und zum Verkauf stand. Der stärkste Konkurrent war Erhard Grossnigg. „Und was macht man da? If you cannot beat them, join them“, erklärt Niederhauser dem *Börsianer* seinen Leitsatz. Der Termin bei Grossnigg war schnell ausgemacht. „Ich bin mit ihm die Präsentation durchgegangen. Ich war auf Seite 3, Grossnigg praktisch schon am Ende. Nach zehn Minuten schaut er mich an und sagt: ‚Moch ma.‘ Ich war baff.“ Dass Grossnigg und Niederhauser klicken, ist befruchtend für die S&T AG. „Ich habe sehr viel Respekt vor Leuten, die Dinge können, die ich nicht kann“, sagt der Aufsichtsratschef über den S&T-Vorstandschef. Grossnigg beschreibt sich selbst als „IT-Stranger“,

der noch nie in seinem Leben eine SMS geschrieben hat.

Sparstift par excellence

Der Kauf der sanierungsbedürftigen S&T AG entpuppte sich als schwierig. Eine 64-Millionen-Euro-Anleihe, die sich die S&T AG besorgt hatte, war in die Hose gegangen. 48 Anleihengläubiger, alles Banken, mussten überzeugt werden. Die Größten waren damals die Unicredit Bank Austria AG, gefolgt von Hypo Alpe Adria und Raiffeisen. Alle hatten andere Interessen. „Ich habe mich mit jeder Einzelnen getroffen, das ist der österreichische Weg“, sagt Niederhauser, der schließlich einen Haircut von 65 Prozent durchbrachte. Danach wurde der Sparstift angesetzt, verlustträchtige Sparten weggestrichen und das Geschäft saniert.

Mit der damaligen S&T AG hat das heutige Unternehmen kaum mehr etwas gemein. Das Segment IT-Services ist zwar weiterhin eines der drei Säulen und in Österreich einem beinharten Wettbewerb ausgesetzt. Wachstumsmagnet ist aber die Vernetzung von Maschinen, was allgemein unter dem Motto Internet of Things (IoT), gepaart mit Industrie 4.0, geführt wird. Die Agenda 2023 der S&T AG sieht neben einem Umsatzziel von zwei Milliarden Euro auch vor, strategisch im Feld IoT bei Werkzeug- und Produktionsmaschinen die führende technische Rolle einzunehmen.

„Er hat die S&T mit einer Dimension gedreht, die extrem überzeugend ist. Ich bin vor ein paar Jahren eingestiegen, weil es mit Niederhauser zum ersten Mal eine vernünftige Strategie gab. Seither bin ich ein treuer Aktionär. In meinem Österreich-Fonds ist die Aktie mit zwei Pro-

zent gewichtet“, sagt Alois Wögerbauer, Geschäftsführer der 3 Banken Generali Investment.

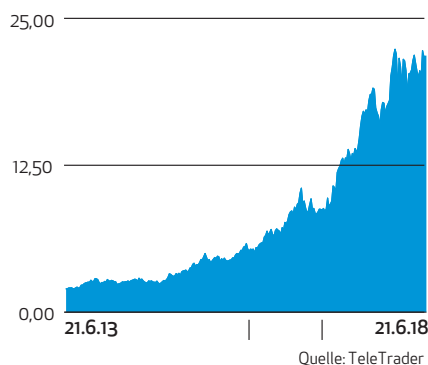
Meilenstein TecDax

Die Aufnahme in den deutschen TecDax-Index im September 2016 gehört sicherlich zu den Meilensteinen des Unternehmens. Die Pflege der Börsennotierung steht an oberer Stelle. Niederhauser und sein Finanzvorstand Richard Neuwirth nehmen pro Jahr 200 Investorentermine wahr. „Wenn man was erreichen will, dann ist das notwendig. Ich vermarkte meine Firma für die Börse. Transparenz ist mir wichtig und Liquidität in der Aktie.“ Mittlerweile finanziert sich das Unternehmen zu einem Prozent, 2013 waren es noch 7,25 Prozent für die Anleihe. Eine weitere Anleihe schließt Niederhauser aus, denn „die Banken machen wieder ihren Job“.

Das Interesse institutioneller Investoren stieg weiter an mit der Übernahme der Kontron AG 2017, einem führenden Anbieter von „IoT/Embedded-Computer-Technologie“, an der die S&T AG mittlerweile 95 Prozent hält. Ein Squeeze-out ist wahrscheinlich. „Durch den Kursanstieg der Aktie und die gute Performance der S&T AG hat das Interesse der Investoren deutlich zugenommen. Mittlerweile haben wir eine Marktkapitalisierung von mehr als einer Milliarde Euro erreicht, sagt Alexandra Habekost, IR-Managerin der S&T AG.

Niederhauser war von 1999 bis 2007 Großaktionär und Vorstandsvorsitzender der Kontron AG und hatte das Unternehmen zum weltweit größten Anbieter von „Embedded Computing“ aufgebaut. Als er die Kontron AG verließ, war das

S+T AG



Unternehmen eine Milliarde Euro wert, verdiente pro Woche eine Million Euro und hatte einen Net Cash von 100 Millionen Euro. Es scheint, als ob das Unternehmen seine Seele mit Niederhausers Ausstieg verlor. „Bei der Übernahme im Vorjahr war die Kontron AG nur noch 160 Millionen Euro wert“, sagt Niederhauser. Die Übernahme gelang damals durch den Einstieg der Foxconn-Tochter Ennoconn bei der S&T AG, die sich mit 29 Prozent beteiligte.

Mit der Kontron AG hatte Niederhauser nach seinem Abgang 2008 noch eine Rechnung offen. Ein früherer Aufsichtsrat des Unternehmens hatte Niederhauser einen „Chaoten“ genannt, weil er lieber mit seinen Ingenieuren an neuen Ideen bastelte, als die Buchhaltung zu studieren. „Ich bin ein Ingenieur mit Leib und Seele. Ich schäme mich heute nicht mehr für meine Technologiefreundlichkeit“, sagt Niederhauser. „Mit gefällt an Niederhauser, dass er extrem visionär ist und er immer klare Ziele auf drei, vier Jahre vorgibt. Ich habe selten so einen uneitlen Vorstandsvorsitzenden eines österreichischen Unternehmens getroffen wie ihn“, meint Wögerbauer.

Visionär in Aktion

Der Markt für IoT ist 2020 zehn Trilliarden Euro schwer, 16 Milliarden der zehn Trilliarden Euro entfallen auf Industrie 4.0. Und diesen Markt bearbeitet die S&T AG, indem sie Industriecomputer mit Echtzeitbetriebssystemen für Produktionsmaschinen und Roboter liefert. „Den Menschen ist gar nicht bewusst, was da für eine Lawine auf uns zukommt. 2010

ENTWICKLUNG S&T AG				
in Millionen Euro	2016	2017	Q1/2017	Q1/2018
Umsatz	503,7	882	182,8	203,6
Bruttomarge in %	33,5	35,7	39,3	36,4
Ebitda	34,4	68,1	12,2	17,1
Ebit	28,2	47,9	7,2	11,7
Nettogewinn	20,4	29,4	3,8	7,5
Netto-Cashflow	32	101,8	16,4	61,5

gab es 100.000 Maschinen und zwei Milliarden Menschen, die am Internet gehangen sind. 2016 waren es je vier Milliarden Menschen und Maschinen. Bis 2020 werden es 4,5 Milliarden Menschen sein und zwölf Milliarden Maschinen“, zählt Niederhauser auf. Kochherd, Handy, Kühlschrank, Auto, Flugzeug, Zug, alles hängt bereits dran.

Sechs Prozent hält die S&T AG am weltweiten Markt für Industrie 4.0, und ist damit die Nummer zwei in der Welt. Da geht es um Schweißroboter, Pressen und Druckmaschinen oder auch Computertomografen sowie Beatmungsgeräte. „Das sind teure Maschinen mit einem hohen Ingeneering-Anteil. IoT ist ein Riesenmarkt, da werden andere vorn sein. Wir gewinnen in den Nischen“, sagt Niederhauser.

Es gebe drei Gründe, wieso ein Schweißroboterhersteller seinen Roboter im Internet haben will: Synchronisation, proaktiver Service – der Roboter muss sagen, dass er kaputt geht, bevor es so weit ist – und die Auswertung der Daten, um die Produktionsqualität zu verbessern. „So ein Schweißroboter kostet 100.000 Euro, dass ich ihn vernetze, 5.000 Euro. 20 Prozent Produktivitätsfortschritt gewinnen wir dadurch leicht. Das Ganze amortisiert sich in sechs bis zehn Monaten“, erklärt Niederhauser sein Geschäftsmodell.

Harte Arbeit, kein Gehalt

„Für das Unternehmen ist Niederhauser ein Glücksgriff. Er hat Nischen und kommende Nischen enttarnt, hat erkannt,

dass die Kontron AG eine versteckte Perle ist. Und er ist ein exzellenter Restrukturierer“, sagt Wolfgang Matejka, Geschäftsführer Matejka & Partner Asset Management. Die Kontron AG hat Niederhauser auf seine ganz eigene Art und Weise wieder profitabel gemacht. Innerhalb eines Jahres wurde die Bruttomarge um zehn Prozent verbessert und liegt derzeit bei 36 Prozent mit Ziel 40 Prozent. „Wir hätten die Kontron nie allein mit Kosteneinsparungen restrukturiert“, sagt Niederhauser, der kein Verständnis dafür hat, wenn ein Vorstand eine Million Euro verdient, obwohl das Unternehmen 50 Millionen Euro Verlust macht.

Als Vorbildwirkung bekommt er selbst kein Gehalt. Das lebt er seit dem Platzen der Tech-Blase im Jahr 2000. „Ich wollte bei der Kontron AG ein Vorbild sein für meine Mitarbeiter bei der Lohnzurückhaltung, und ich führe das auch bei der S&T weiter“, sagt Niederhauser. Beim Börsengang der Kontron AG im Jahr 2000 besaß er 15 Prozent am Unternehmen, die hat er nach seinem Gehaltsverzicht sukzessive über die Jahre verkauft. 2008 war dann Schluss. Gleiches macht er jetzt bei der S&T AG. „Mir ist wichtig, dass ich am Ruder sitze und den Wert der Aktie mitbestimmen kann. Andersrum war es mir unangenehm, für andere zu arbeiten“, sagt Niederhauser. Aktuell besitzt er rund zwei Prozent an der S&T AG. „Mit zwei Prozent werde ich keine Kampfabstimmung gewinnen, ich habe aber trotzdem das Gefühl, dass das meine Firma ist.“

Der wichtigste Markt der S&T AG ist immer noch Europa, gefolgt von Ameri-



„Ohne Niederhauser ist die S&T nur die Hälfte wert.“

WOLFGANG MATEJKA

ka und Asien. „Ich kann kein Chinesisch, verstehe die Kultur dort nicht“, sagt Niederhauser. „Seien wir ehrlich. Die Chinesen kochen auch nur mit Wasser. Sie haben zwar niedrigere Personalkosten, die Produktivität von deutschen oder österreichischen Facharbeitern ist aber zehnfach so hoch wie von einem Chinesen.“

Fachkräfte holt er sich unter anderem über Zukäufe im IT-Bereich. Der Teilerwerb der Kapsch-Tochter KCC im April 2018 brachte ihm 70 ausgebildete Leute in Osteuropa. „Für die hatten wir alle Arbeit, Kapsch hat sich gefreut, weil er keine Abfindung zahlen musste.“ Bei der S&T AG sind rund 4.000 Mitarbeiter beschäftigt. „2.000 davon haben einen Uniabschluss, 800 einen HTL-Abschluss. Viele haben Mint-Fächer studiert, also Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik. Das sind alles Softwareleute. Ich bin ein Hardware-Man, ich habe Elektrotechnik studiert und als Chipentwickler angefangen“, sagt Niederhauser, der mit der FH Hagenberg zusammen-

arbeitet. Außerdem kauft das Unternehmen jährlich zwei bis drei Start-ups sehr günstig ein, übernimmt dafür aber die Finanzierung der Idee.

Großaktionär mit Ambitionen

Der Einstieg von Foxconn bei der S&T AG war nicht geplant, Niederhauser folgte aber einmal mehr seinem Gespür. „If you cannot beat them, join them.“ Obwohl er heute sagt, dass er zu früh verkauft hat und nicht erwartet hatte, dass der Kurs derartige Dimensionen annimmt. Beim Einstieg der Taiwaner im Oktober 2016 notierte die Aktie bei rund elf Euro, jetzt sind es 21,6 Euro.

Mit Foxconn, das vor kurzem einen erfolgreichen Börsengang in Asien hingelegt hatte, will Niederhauser das Programm „Rising Sun“ ausbauen. „Ich will, dass die mein Distributor in China werden. Ich glaube, da kann ich mehr verkaufen, als wenn ich es selbst mache.“ Technisch gesehen, habe er in Asien wegen seines Know-hows in Sachen IoT und Industrie 4.0 eine hohe Reputation. „Wenn sie nicht mehr auf mich hören würden, wäre das schon lästig.“ Amtsmüde ist Hannes Niederhauser mit 55 Jahren keineswegs. Sein Vertrag läuft allerdings nur noch bis Mitte 2019. Erhard Grossnigg wird sich zu diesem Zeitpunkt aus dem Aufsichtsrat zurückzie-



„S&T ist mit zwei Prozent im Österreich-Fonds gewichtet.“

ALOIS WÖGERBAUER

hen. „Meine Stärke ist die Unternehmensstrategie, für die will ich weiter zuständig sein“, steckt Niederhauser seine Zukunft bei der S&T AG ab.

Risiko und Chance zugleich

Das Unternehmen selbst lebt derzeit von Niederhausers Visionen. Eine Übernahme durch Foxconn ist aber durchaus wahrscheinlich. Das glaubt auch Niederhauser. Die Taiwaner halten aktuell 24 Prozent an der S&T AG, bis Jahresende könnten es wieder 29 Prozent sein. „Ich würde nicht darauf wetten, dass das Unternehmen in fünf Jahren noch so besteht wie jetzt“, sagt Alois Wögerbauer.

Matejka geht sogar so weit zu sagen: „Ohne Niederhauser ist die S&T AG nur die Hälfte wert, ihn werden die Taiwaner halten wollen.“ Bei einer Marktkapitalisierung von aktuell 1,14 Milliarden Euro ist Niederhausers Zweiprozentanteil derzeit 22,8 Millionen Euro wert. Die Agenda 2023 sollte sich also auf jeden Fall noch erfüllen lassen – sofern Asien mitspielt. n

FOKUSSIERTER WEITBLICK

Wir erkennen Entwicklungen frühzeitig, sind beweglich und klar auf Chancen fokussiert. Für Werte, die wachsen. simmoag.at

#weitblicker #adlerauge