

PRESSEMITTEILUNG

GPV - Vejle, Donnerstag, den 7. November 2019

Quartalsbilanz: GPV steigert Umsatz um 130 Prozent

Als einer der führenden europäischen Elektronikdienstleister erzielte GPV in den ersten drei Quartalen des Jahres einen Umsatz von 2,2 Mrd. dänische Kronen und damit 130 Prozent mehr als im Vorjahr. Dieser Umsatzsteigerung liegt die Übernahme der schweizerischen CCS Ende 2018 zugrunde.

Die Quartalsbilanz des Industriekonglomerats Schouw & Co. festigt die Position der GPV als eines der führenden EMS-Unternehmen (Electronic Manufacturing Service) in Europa mit Produktionsstandorten in Asien, Europa und Amerika.

Der Umsatz hat sich von 322 Mio. DKK im dritten Quartal 2018 auf 741 Mio. DKK im dritten Quartal dieses Jahres erhöht - das entspricht einem Anstieg um 130 Prozent. Somit beläuft sich der in den ersten drei Quartalen des Jahres insgesamt erwirtschaftete Umsatz auf 2,17 Mrd. DKK gegenüber 902 Mio. DKK im Vorjahr. Die markante Umsatzsteigerung ist im Wesentlichen auf die Akquisition der CCS Ende 2018 und eine gut gelungene Integration in den ersten neun Monaten des Jahres zurückzuführen:

- „Die Ende 2018 durchgeführte Übernahme der CCS und die nachfolgende Integration hat in der gesamten Organisation natürlich überaus viel Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Mit der globalen Änderung des Firmennamens in GPV haben wir im Januar 2019 die Integrationsaktivitäten initiiert, und seither ist es Schlag auf Schlag gegangen. Dabei ging es darum, das Beste aus den beiden Unternehmenswelten herauszufiltern“, erläutert Bo Lybæk, Geschäftsführer der GPV, und fährt fort: „Der ganze Prozess ist bisher wie erwartet verlaufen, wobei die vorhergesehenen Integrationskosten jedoch niedriger als erwartet ausgefallen sind. Und überhaupt haben sich GPV und CCS als perfektes Zusammenspiel erwiesen - sowohl intern als auch extern gegenüber den Kunden.“

Der EBITDA ist von 37 Mio. DKK im dritten Quartal 2018 auf 56 Mio. DKK in 2019 gestiegen, so dass sich das in den ersten drei Quartalen des Jahres erzielte Ergebnis nun auf insgesamt 143 Mio. DKK beläuft, gegenüber 86 Mio. DKK im Vorjahr. Trotz negativer Auswirkungen, teils aufgrund wesentlicher Änderungen des Kurses des thailändischen Bath und des Schweizer Franken gegenüber den primären Absatzwährungen des Unternehmens, teils aufgrund einer rückläufigen Nachfrage seitens einiger Hauptkunden der GPV, fällt das Ergebnis auf erwartetem Niveau aus:

- „Unser größter Produktionsstandort liegt im thailändischen Bangkok, wo sich die nationale Währung, der Thai Bath, in nur zwölf Monaten um zwölf Prozent verteuert hat. Dementsprechend gerät auch der Deckungsbeitrag der dort hergestellten Produkte unter Druck, weil sich nun die lokalen Kosten im Verhältnis zu den Währungen relativ stark verteuern, in denen wir unsere Leistungen den Kunden in Rechnung stellen. Zudem haben wir insbesondere im dritten Quartal eine sinkende Nachfrage von einer Handvoll unserer größten Kunden erlebt, primär aufgrund der geopolitischen Unsicherheit im Zuge des Handelskonflikts zwischen den USA und China“, führt Bo Lybæk weiter aus.

Ergänzend fügt Bo Lybæk hinzu, dass ein kommendes Handelsabkommen zwischen den USA und China einen Teil der am Markt vorherrschenden Unsicherheit voraussichtlich mindern würde, der Trend in Richtung eines rückläufigen globalen Aktivitätsniveaus kurzfristig jedoch nur schwer umzukehren sei.

Allerdings betont er auch, dass GPV am globalen EMS-Markt gut positioniert und stark aufgestellt ist. Denn als Größte unter den Kleinen und zugleich auch Kleinste unter den Größten bieten sich der GPV durchaus einige spezifische Vorteile. Die GPV ist nämlich flexibler als die größten Spieler und kann deshalb die Fertigung kleinerer Serien und maßgeschneiderter Lösungen anbieten; Leistungen, in denen die großen Spieler keinen angemessenen Wert sehen, um auf diese zu bieten. Gleichzeitig genießt die GPV große Anerkennung für ihre besonderen Fähigkeiten zur Serviceexzellenz mit einem extrem hohen Serviceniveau und kurzer Reaktionszeit. An einem Markt, an dem zu erwarten ist, dass die Kunden noch gezielter daran arbeiten, Fixkosten in variable Kosten umzuwandeln, kann sich diese Fähigkeit als gute Chance erweisen:

- „Die Aussichten auf veränderte Konjunkturen sind für die GPV nicht zwangsläufig gleichbedeutend mit schlechten Nachrichten. Wir gehen nämlich davon aus, dass mehrere unserer Kunden eine Neustrukturierung ihrer Produktionseinheiten in Erwägung ziehen, darunter auch die teilweise Auslagerung ihrer Elektronikproduktion. In Krisenzeiten entscheiden sich viele Kunden potenziell für eine Umstellung von fixen auf variable Kosten, und dadurch eröffnen sich uns in der Rolle als bevorzugter Lieferant einige ganz außerordentliche Möglichkeiten“, betont Bo Lybæk.

Er fügt ergänzend hinzu, dass die GPV diese Vorteile voraussichtlich erst 2021 und 2022 wird nutzen können. In der kommenden Zeit wird das Unternehmen die Implementierung der nächsten Integrationsphase sowie die Realisierung identifizierter Synergien in den Mittelpunkt stellen.

Nach Vorlage ihres Zwischenberichts für das dritte Quartal hält die GPV an der Erwartung eines Jahresumsatzes in Höhe von insgesamt etwa 2,75 Mrd. DKK fest. Das Unternehmen präzisiert seine Erwartung an das Jahresergebnis (EBITDA) auf einen Bereich von 190-200 Mio. DKK gegenüber zuvor 190-210 Mio. DKK.

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Bo Lybæk, Geschäftsführer, GPV International A/S, Telefon (Durchwahl) +45 2128 8797

Über GPV

Die 1961 in Dänemark gegründete GPV zählt heute zu den größten Elektronikherstellern in Europa. Als kundenorientierter EMS-Partner (Electronic-Manufacturing-Services) stellt GPV weltweit Lösungen in den Bereichen Elektronik, Kabelbäume, Mechanik und Box-Build bereit. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Dänemark und verfügt über Produktionsstätten in Dänemark, der Schweiz, Deutschland, Österreich, der Slowakei, Sri Lanka, Thailand, China und Mexiko. Die GPV setzt jährlich ca. 2,75 Mrd. DKK um und beschäftigt rund 4.000 Mitarbeiter. Seit dem 1. April 2016 gehört GPV dem dänischen Industriekonglomerat Schouw & Co. an.