

100 Prozent und mehr mit diesen Aktien

Heute, 14:57 · Jochen Kauper

Haier Smart Home: Free Lunch?

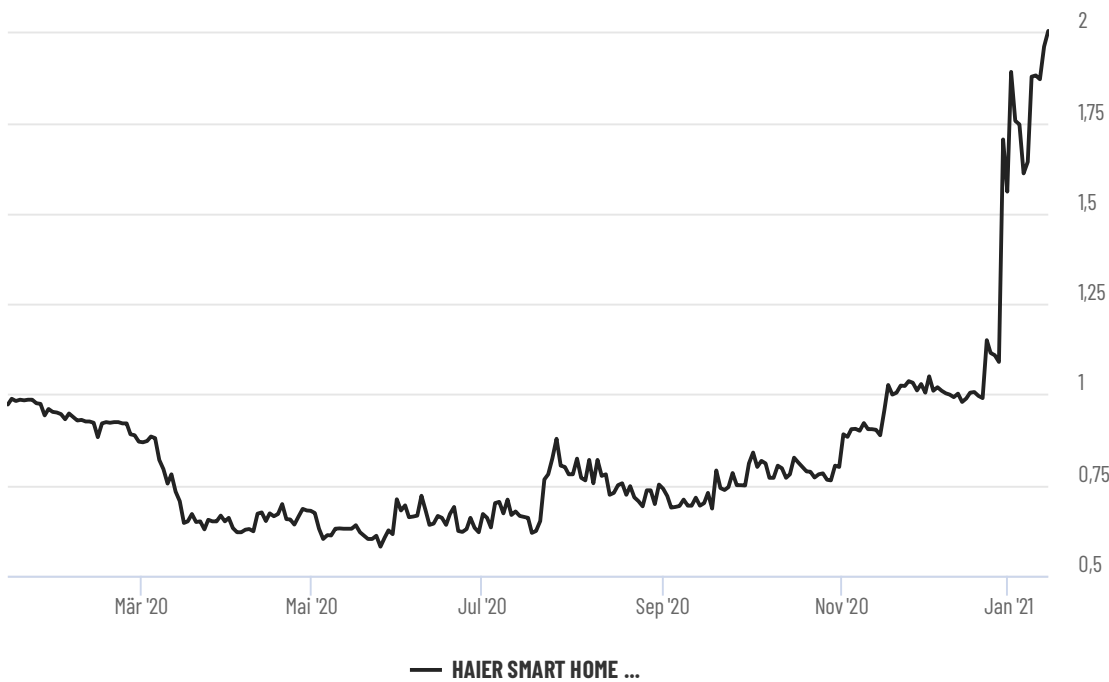
HAIER SMART HOME ...

+3,06%

HAIER SMART HOME ...

Haier Smart Home gehörte in den vergangenen zwei Wochen mit gut 70 Prozent Kursplus zu den Highflyern bei den Aktien aus der zweiten Reihe. Als Nebenwert zählen die in Deutschland notierten D-Shares von Haier Smart Home, obwohl der Konzern insgesamt mehr als 30 Milliarden Euro Börsenwert aufweist.

Hier ist die Eigenart zu beachten, dass es drei Aktiengattungen gibt, D-Shares (WKN A2JM2W), in Hongkong notierte H-Shares (WKN A2QHT7) und A-Shares in China. Die D-Shares repräsentieren nur rund 3 Prozent der insgesamt ausstehenden Aktien. Der Kurs wird also in China beziehungsweise Hongkong gemacht. Gleichwohl notieren die D-Shares im Vergleich zu den aktienrechtlich identischen H- oder A-Shares trotz des Kurssprungs noch immer mit einem Abschlag von fast 50 Prozent. Um kurstechnisch gleichzuziehen, müsste sich der Preis der D-Shares mehr als verdoppeln. DER AKTIONÄR hat die gesteigerte Popularität der HAIER-Aktie zum Anlass für ein Interview genommen.



Frau Sun, inwiefern beeinflusst die Corona-Pandemie die künftige Geschäftsstrategie von Haier Smart Home?

Haier kann die globale Wettbewerbsfähigkeit dank der lokalen „Drei-in-Eins“-Integration von F&E, Fertigung und Marketing ausbauen. Durch die kontinuierliche Optimierung der Ressourcen vor Ort und die Nutzung globaler Synergien werden die Auswirkungen der Pandemie auf das Unternehmen minimiert. Gleichzeitig kann Haier die Transformation der Haushaltsgeräteindustrie vorantreiben. Im Gegensatz zu den exportabhängigen chinesischen Unternehmen hat Haier stets einen Fokus auf eine unabhängigen Markenbildung in den Überseemärkten gelegt. Der Erfolg zeigt sich auch in den Zahlen, insbesondere im Wachstum des Unternehmens. Im dritten Quartal kletterten das Betriebsergebnis und der Nettogewinn um 16,9% bzw. 37,8%.

Weiterführende Beiträge

Haier Smart Home: 4,6 Prozent Dividendenrendite

Welche Lehren zieht Haier Smart Home aus der Pandemie, nehmen Sie Veränderungen in den Lieferketten vor oder bauen Sie mehr Vorräte auf?

Aus Sicht von 2020 hat das Unternehmen unter dem Einfluss der Pandemie die Lieferketten im In- und Ausland weiter optimiert. Rückblickend trug die Produktion die Hauptlast während der Pandemie. Wir haben schnell strenge Präventions- und Kontrollmaßnahmen ergriffen, um die Wiederaufnahme von Arbeit und Produktion ordnungsgemäß zu gestalten und die Sicherheit der Mitarbeiter zu gewährleisten. Zudem kann Haier dank des globalen Businesslayouts samt integrierter Beschaffungsplattform die erforderlichen Rohstoffe, Ersatzteile et cetera weltweit einkaufen, um die Anforderungen der Beschaffungsseite ohne Einschränkungen zu erfüllen. Außerdem konnte Haier während der Pandemie Gesundheitsthemen als Verkaufsargument in den Vordergrund rücken und den Verkauf intelligenter und gesunder Produkte fördern, wie etwa Waschmaschinen mit Wäschedesinfektionsfunktion, Klimaanlage mit Luftreinigungsfunktion und Kühlschränke mit Lebensmittelkonservierungsfunktion. Auf der Marketingebene gehen wir ebenfalls neue Wege, wobei Online-Kanäle im Mittelpunkt der Expansion stehen, wir haben neue Wege der Benutzerinteraktion entwickelt und so die Online-Verkäufe vorangetrieben. Insgesamt geht Haier im Vergleich zu Unternehmen derselben Branche und produzierenden Unternehmen verschiedener Branchen deutlich stärker aus der Pandemie heraus mit signifikant verbesserter Effizienz der Lieferketten.

Mit welchen Erwartungen bei Umsatz und Ergebnis gehen Sie ins Jahr 2021?

Aufgrund der Fortsetzung der Pandemie im Jahr 2021, insbesondere wegen der Auswirkungen auf unser Übersee-geschäft, ist es schwierig, einen konkreten Ausblick für 2021 zu geben. Branchenberichten zufolge hat der globale Markt für große Haushaltsgeräte in den letzten fünf Jahren ein stetiges Wachstum erzielt, wobei die Sättigung in den entwickelten Ländern hoch war, und Produkt-Upgrades sind Haupttreiber in diesen Ländern geworden. Die Popularität von Haushaltsgeräten in Entwicklungsländern hat sich weiter vertieft und den Markt zu einem hohen Wachstum getrieben. Wir haben eine gute Marktposition in den genannten Märkten und arbeiten seit vielen Jahren an der Globalisierung, wobei wir schrittweise in die Erntephase bei Umsatz und Rentabilität eintreten.

DER AKTIONÄR

Auf Konzernebene wirkt sich die Aufwertung des Renminbi negativ auf den konsolidierten Gewinn aus, da wir auf den Märkten außerhalb Chinas die Umsätze in lokaler Währung erwirtschaften. Durch das hohe Wachstum in Übersee fällt der Währungseffekt allerdings nicht so stark ins Gewicht. Die Aufwertung des Renminbi wirkt sich auf der anderen Seite positiv bei den Auslandsverbindlichkeiten des Konzerns aus, was wiederum zu einer Verbesserung der Gewinnmargen beiträgt. Außerdem steuern wir die Wechselkursschwankungen dynamisch über Absicherungen auf dem Devisenmarkt.

In den zurückliegenden Monaten gab es mehrere Auszeichnungen mit Blick auf die Marke Haier und deren Kundenwahrnehmung. Spürt man das auch in der Nachfrageentwicklung, insbesondere im deutschen bzw. europäischen Markt?

Wir spüren eindeutig den Rückenwind. Haier wurde von YouGov BrandIndex in der Kategorie Elektrogeräte als Aufsteiger des Jahres im Kundenempfehlungs-Ranking 2020 ausgezeichnet und liegt auf Platz 3 im Ranking „Höchstes Vertrauen“ bei den Kunden in Deutschland, laut einer Untersuchung des Instituts für Management und Wirtschaftsforschung (IMWF). In den USA wurde unsere Tochter GE Appliances von CyberSecurity Breakthrough ausgezeichnet, Hoover erhielt einen renommierten Red Dot Award in der Kategorie Product Design 2020. Diese Image-Themen tragen natürlich zum Wachstum bei. Gerade in Europa, wo wir mit namhaften Wettbewerbern konkurrieren, wächst Haier deutlich zweistellig und High-End-Produkte sind sogar um über 50% gewachsen. Wir wachsen in sämtlichen Märkten schneller als die Konkurrenz.

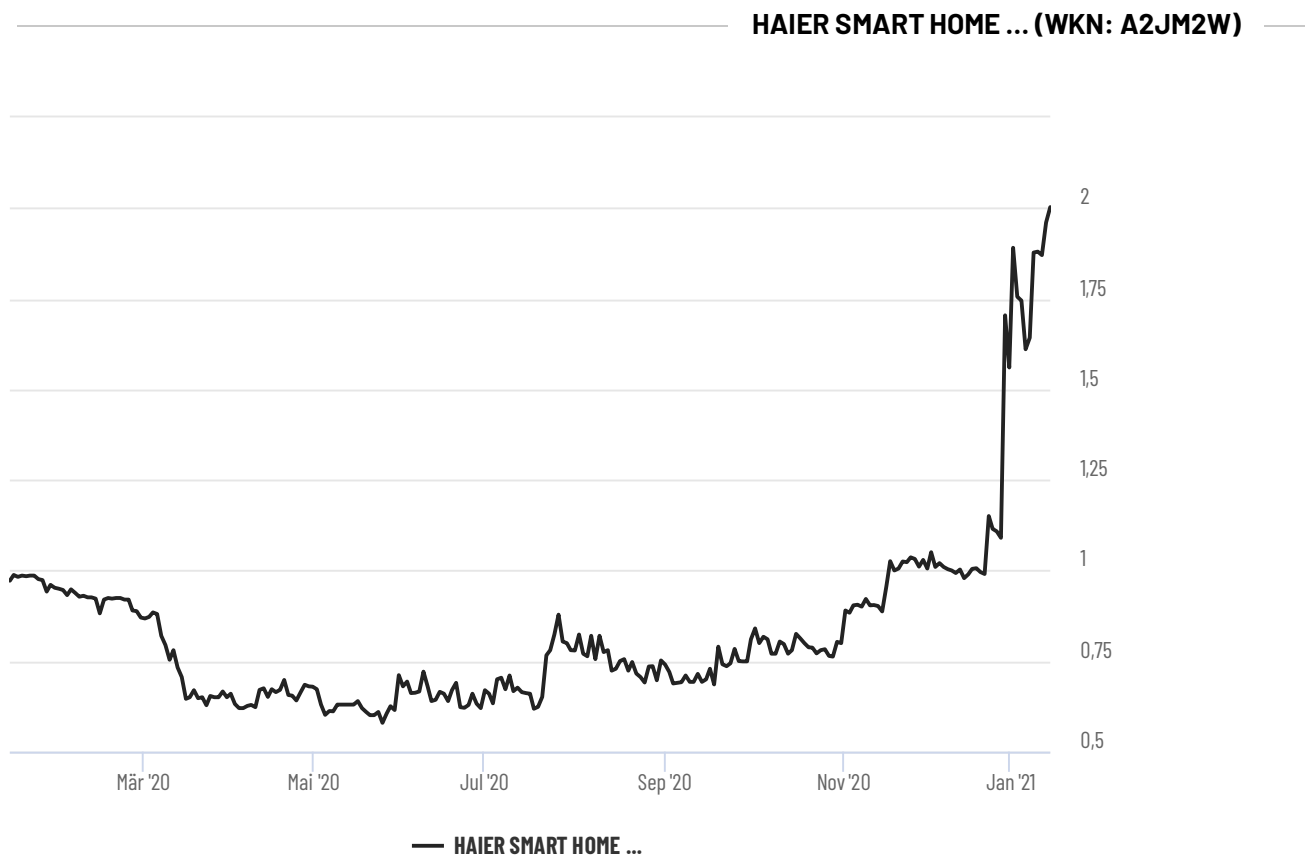
Seit 23.12.2020 ist Haier Smart Home nun auch in Hongkong gelistet und damit an 3 Handelsplätzen (D, CH, HK). Erwarten Sie auch positive Rückwirkungen auf die D-Share-Notiz, die ja unter Bewertungsaspekten deutlich unter der im Heimatland notiert?

Seit unserer Notierung in Deutschland Ende 2018 hat sich unser A-Aktienkurs ungefähr verdoppelt. Obwohl sich die Liquidität und der Kurs unserer D-Shares in jüngster Zeit im Vergleich dazu erheblich verbessert hat, notieren die D-Shares noch immer mit einem Discount von fast 50 % gegenüber unseren A-Aktien und H-Aktien, obwohl die Aktionärsrechte identisch sind. Insbesondere das Listing in Hongkong als weitere Benchmark für den Kurs hat die Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit für unsere D-Shares

dass der Unternehmenswert anerkannt wird. Wir freuen uns über diese Tendenz.

Mit Blick auf die Privatisierung von Haier Electronics hatten Sie auch eine höhere Ausschüttungsquote in Aussicht gestellt. Wird das bereits 2021 ein Thema, sofern die Geschäfte normal laufen?

Ja, die Ausschüttungsquote in den vergangenen drei Jahren lag im Durchschnitt bei ca. 30 %. Das Management hat entschieden, die Ausschüttungsquote in nächsten drei Jahren schrittweise auf 40 Prozent zu erhöhen, 2021 auf 33 Prozent, 2022 auf 36 Prozent und 2023 auf 40 Prozent. Unsere D-Shares sind daher vor allem aufgrund der deutlich höheren Dividendenrendite attraktiv.



DER AKTIONÄR

Wertpapierprospekt (S. 292 ff) für die Haier-H-Shares stellt klar, dass eine Konvertierung von D-Shares in H-Shares ausdrücklich nicht verboten ist. In der Praxis ist das allerdings nur über bürokratische Umwege denkbar. DER AKTIONÄR geht davon aus, dass findige Investoren versuchen werden, diese Möglichkeit zu nutzen. Unabhängig davon: Allein aus rein aus fundamentaler Sicht wäre es nur gerechtfertigt, wenn der Kurs der D-Shares sich weiter an die Notiz in Hongkong und China angleichen würde. Entsprechende Impulse kommen durch die Ende 2020 initiierte Privatisierung von Haier Electronics. Durch die gemeinsame Nutzung einer einheitlichen Plattform für Planung, Forschung und Entwicklung, Marketing, Serviceleistungen und Smart Home Anwendungen bieten sich erhebliche Synergiepotenziale, was sich mittelfristig auch bei der Dividende bemerkbar machen wird. 2,75 Euro sind als Kursziel durchaus realistisch.

Jochen Kauper[Nachricht an Autor](#)**HAIER SMART HOME ...**

WKN: A2JM2W

[Watchlist](#)**2,02 €****+3,06 %****Börsenwert**

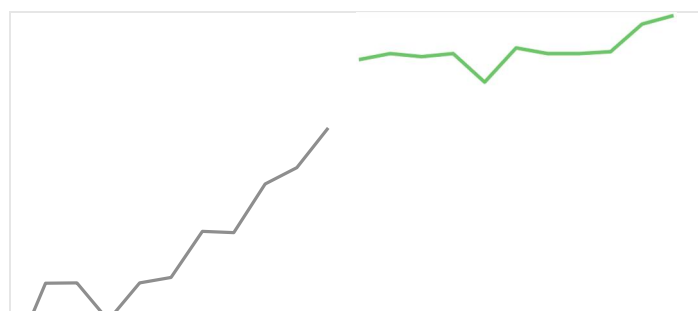
100.466 Mio. €

KGV 2020

12,24

Dividende

2,46 %



DER AKTIONÄR

1M	+101,04 %	1,00 €
1J	+107,82 %	0,97 €

[Details anzeigen](#)**DER AKTIONÄR exklusiv****SEKTORVERGLEICH**

1. HAIER SMART HOME ...	+3,06 %
2. UNIVERSAL EL.	+2,67 %
3. Brilliant	0 %
4. Siemens	-1,88 %

[Zum Sektorvergleich](#)