

Dr. Jürgen H. Cammann

Sprecher des Vorstands der Schaltbau Holding AG

Bilanzpressekonferenz

München, 23. April 2013

Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Tag, meine sehr verehrten Damen und Herren,

zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz heiße ich Sie herzlich Willkommen, auch im Namen meiner Kollegin, Frau Prigge, die unseren Vorstand seit Anfang September 2012 verstärkt. Mit ihrem Amtsantritt als Finanzvorstand besteht die oberste Führungsebene der Schaltbau AG erstmals seit zehn Jahren wieder aus drei Mitgliedern. Herr Löchner konzentriert sich seither voll und ganz auf den Bereich Strategische Unternehmensentwicklung, wobei die Ausweitung unserer Geschäfte und die Koordinierung unserer Auslandsgesellschaften den Schwerpunkt bilden.

Mit dieser neuen personellen Konstellation tragen wir den zukünftigen Anforderungen an den Vorstand Rechnung. Wir sehen die internationale Bahnindustrie auch in den nächsten Jahren in einem Prozess der Konsolidierung. Wie bereits mehrfach an dieser Stelle betont, möchten wir davon profitieren und unser Geschäft systematisch ausweiten. Ungeachtet der Wachstumsmöglichkeiten in der Bahnindustrie möchten wir den Fokus aber nicht ausschließlich auf diesen Bereich legen, sondern unsere ausge-

wogene Diversifikation hinsichtlich Produktinnovationen und Kundengruppen sowie Regionen beibehalten.

2012 war erneut ein Jahr, in dem wir uns bietende Chancen genutzt haben. Bereits zu Jahresbeginn konnten wir mit Übernahme der Tiefenbach-Gruppe unsere Marktposition als Zulieferer von Signalanlagen für Haupt- und Nebenbahnen im In- und Ausland bedeutend stärken. Die Integration in die Pintsch Bamag-Gruppe und die Umbenennung in Pintsch Tiefenbach lief plangemäß, so dass diese Neuerwerbung in 2012 den angestrebten positiven Beitrag zum Ergebnis des Schaltbau-Konzerns geleistet hat.

Mit dem Erwerb des Geschäftsbetriebes der Firma Werner Kircher haben wir unser Leistungsspektrum im September 2012 nochmals verbreitert. Die Bode-Gruppe konnte sich dadurch Zugang zu produktspezifischen Fertigungsverfahren verschaffen und deckt bei Zustiegssystemen nunmehr die komplette Wertschöpfungskette ab. Mittelfristig wird Bode diesen Geschäftsbereich weiter ausbauen.

Auch international sind wir auf einem guten Weg. In Südkorea hat die 2011 gegründete Bode Korea ein erstes Projekt für den Hochgeschwindigkeitsverkehr akquiriert. Pintsch Bamag fasste mit ihren innovativen Bahnsteigtürsystemen in Brasilien Fuß und eröffnete sich so Wachstumschancen in Südamerika. Mit unseren Komponenten erreichten wir erfreuliche Steigerungsraten in Nordamerika und Russland, und in China gelang es uns, den Nachfragerückgang im Eisenbahnsektor durch verstärkte Bearbeitung des Bereichs der Metrosysteme auszugleichen.

Meine Damen und Herren,
solches Wachstum will natürlich finanziert werden. Daher haben wir uns im Dezember 2012 mit unseren Banken auf eine Modifizierung des beste-

henden Konsortialkreditvertrags verständigt. In diesem Zusammenhang wurde das Kreditvolumen um zusätzlich 30 Mio. auf 95 Mio. EUR aufgestockt. Damit einher gingen zudem die Verlängerung der Laufzeit des Vertrages um 18 Monate bis Dezember 2017 und nochmals verbesserte Finanzierungskonditionen.

Solches Wachstum ist ohne zusätzlichen Aufwand nicht realisierbar. Dennoch und trotz eines eingetrübten gesamtwirtschaftlichen Umfelds konnten wir 2012 im Schaltbau-Konzern Umsatz und Konzernjahresergebnis gegenüber dem Vorjahr weiter steigern und damit zugleich unsere eigenen Erwartungen übertreffen. Aufgrund der guten Ertragslage und der unverändert erfreulichen Zukunftsaussichten haben Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung eine Gewinnverwendung vorgeschlagen, welche die Zahlung einer Dividende von 0,77 EUR vorsieht; um die Effekte des Aktiensplitts vom 20. August vergleichbar gerechnet waren es für das Jahr zuvor 0,60 EUR gewesen.

Bevor ich nun auf die Zahlen im Einzelnen zu sprechen komme, lassen Sie mich bitte zunächst kurz auf die **Rahmenbedingungen** eingehen, die unser Geschäft geprägt haben. Da die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen zur Genüge bekannt sein dürften, möchte ich mich dabei auf das Umfeld der Branchen beschränken, in denen unsere Gesellschaften aktiv sind.

Im Segment **Mobile Verkehrstechnik** gab es 2012 gegenläufige Einflussfaktoren. Der Markt für Stadt- und Überlandbusse war angesichts der in vielen Ländern bestehenden Finanzmittelknappheit der öffentlichen Auftraggeber schwach. Die daraus resultierenden negativen Nachfrageeffekte konnten durch die Belebung des Reisebussektors, die allerdings von einem niedrigen Niveau ausging, nicht ausgeglichen werden. Bei Beschlüssen für leichte Nutzfahrzeuge verschlechterte sich die Marktsituation vor allem in

der zweiten Jahreshälfte spürbar. Dagegen entwickelte sich der Bereich Türsysteme für Schienenfahrzeuge weiterhin sehr gut.

Das Geschäftsfeld Infrastrukturtechnik des Segments **Stationäre Verkehrstechnik** profitierte weiterhin von der Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung zwischen Deutscher Bahn und dem Bundesverkehrsministerium. Sie führte während des gesamten Jahres zu einer kontinuierlichen Umsetzung der Infrastrukturmaßnahmen durch die Deutsche Bahn. Für zusätzliche Impulse sorgten das Projekt NeuPro der DB Netz AG und größere internationale Ausschreibungen. Regional lag der Fokus vor allem auf den USA, China und Brasilien. Im Geschäftsfeld Bremssysteme hat sich die Nachfrage weiter verbessert. Dies gilt für fast alle Produktgruppen gleichermaßen. Nur die Windkraftbremsen blieben aufgrund der Probleme im Gesamtmarkt und eines verschobenen Großauftrags hinter den Erwartungen zurück.

Die Marktlage im Segment **Komponenten** war uneinheitlich. Während in Russland und den USA sowie in den relativ jungen Vertriebsregionen Asia Pacific und Indien ein erfreuliches Wachstum zu beobachten war, standen die südeuropäischen Märkte weiterhin unter Druck. In China konnte die stagnierende Nachfrage aus dem Eisenbahnsektor durch neue Produkte, die verstärkte Bearbeitung des Bereichs der Metrosysteme und durch Wechselkurseffekte mehr als ausgeglichen werden. Als Produkte standen Schütze im Mittelpunkt, bei denen zunehmender Bedarf in den USA und Osteuropa festzustellen war. Neuentwicklungen für den Bereich Photovoltaik wurden vor allem in den USA stark nachgefragt.

In diesem Umfeld haben sich die **Auftragseingänge** des Schaltbau-Konzerns in 2012 einschließlich der seit Jahresbeginn konsolidierten Pintsch Tiefenbach-Gruppe um 8,6 % auf 372,3 Mio. EUR weiter erhöht. Besonders nachfragestark war dabei das vierte Quartal.

Im Segment **Mobile Verkehrstechnik** ging das Bestellvolumen im Gesamtjahr um 5,2 % auf 127,7 Mio. EUR zurück, wobei die rückläufige Entwicklung der ersten neun Monate durch einen hohen Auftragseingang im vierten Quartal zu einem Großteil ausgeglichen wurde.

In der Produktgruppe Türsysteme für Busse führten die schwierigen Marktverhältnisse für Stadtbusse zu einem spürbaren Rückgang. Trotzdem konnte der Marktanteil im westeuropäischen Busmarkt gehalten werden. Hierbei ist anzumerken, dass sich die Auftragslage in den letzten drei Monaten 2012 stabilisiert hat. Durch Vertriebsserfolge mit CADS-Türsystemen gelang es uns, die Kundenbasis auszubauen und die Abhängigkeit von einzelnen Großkunden weiter zu reduzieren.

Die Produktgruppe Türsysteme für Schienenfahrzeuge hat sich mit ihren standardisierten Produktinnovationen auf allen wichtigen Plattformen der großen Zug-/Waggonhersteller weiter durchgesetzt. Durch die deutliche Zunahme der Auftragseingänge haben wir unsere Position im westeuropäischen Markt weiter ausbauen können.

Die Produktgruppe Beschläge verzeichnete in der zweiten Jahreshälfte stark rückläufige Auftragseingänge. Diese konnten trotz guter Geschäfte mit der in 2011 erstmals vermarkteten linearen Schiebetür für Lieferfahrzeuge nicht kompensiert werden.

Im Segment **Stationäre Verkehrstechnik** erhöhte sich der Auftragseingang im Berichtsjahr um 32,2 % auf 147,1 Mio. EUR. Auch ohne Pintsch Tiefenbach war der Zuwachs mit 9,4 % bemerkenswert.

Im Geschäftsfeld Infrastrukturtechnik war ein kontinuierlicher Auftrags-
eingang im Wesentlichen durch den Kunden Deutsche Bahn zu verzeich-
nen.

In der Produktgruppe Fahrzeugausrüstungen wurde für die neuen Bahn-
steigtürsysteme ein Projekt erstmals in Brasilien akquiriert.

Das Geschäftsfeld Bremssysteme erreichte erneut einen beeindruckenden
Anstieg im Auftragseingang. Fast alle Produktgruppen – mit Ausnahme der
Windkraftbremsen – trugen zu dem Aufschwung bei. Besonders erfreulich
war das Geschäft im Bereich Containerbremsen mit großen Einzelaufträ-
gen aus China und Südkorea.

Die spürbar verbesserte Auftragslage im vierten Quartal führte im Seg-
ment **Komponenten** im Gesamtjahr 2012 zu einer leichten Zunahme der
Bestellungen um 0,7 % auf 97,4 Mio. EUR.

Positiv entwickelte sich die Produktgruppe Schütze, vor allem gestützt von
Anwendungen im Bereich der erneuerbaren Energien in den USA. Im
Bahnsektor waren erste größere Aufträge bei Schaltgeräten aus Osteuropa
und den USA wichtige Impulsgeber. Neben den USA war Russland beson-
ders wachstumsstark. Hohe Zuwachsraten gab es zudem in Indien. Unsere
französische Tochter konnte mit einem bedeutenden Gabelstaplerherstel-
ler einen Rahmenvertrag unterzeichnen. Dagegen waren die Bestellungen
in Südeuropa krisenbedingt schwächer.

Der wichtige chinesische Markt zeigte sich bis weit in das Jahr hinein
zurückhaltend, ausgelöst von reduzierten Staatsausgaben für die Bahninf-
rastruktur. Der Ausbau des Komponentengeschäfts für die Bereiche
Refurbishment und Instandhaltung sowie Metro sorgten für einen gewis-

sen Ausgleich. Die höheren Auftragseingänge bei unserem Joint Venture in Xi'an resultierten aus positiven Wechselkurseffekten.

Der **Umsatz** konnte 2012 aufgrund der guten Auftragslage und eines herausragenden vierten Quartals sowie der erstmals konsolidierten Pintsch Tiefenbach-Gruppe um 13,9 % auf 362,8 Mio. EUR gesteigert werden.

Dank starker Zuwächse der Produktgruppe Schienenfahrzeugtüren wuchs der Umsatz im Segment Mobile Verkehrstechnik um 0,8 % auf 123,5 Mio. EUR.

Mit einem Umsatzplus von 34,8 % auf 142,1 Mio. EUR entwickelte sich das Segment Stationäre Verkehrstechnik überdurchschnittlich. Das Geschäftsfeld Infrastrukturtechnik legte kräftig zu, wobei Pintsch Tiefenbach aufgrund des geplant sehr hohen Umsatzes im Schlussquartal das Jahresziel erreichte. Das Geschäftsfeld Bremssysteme hat mit einem sehr starken vierten Quartal den Aufwärtstrend der Vormonate eindrucksvoll bestätigt.

Wesentlich getragen durch die Produktgruppe Schütze sowie höhere Umsätze in Nordamerika, Russland und Indien stiegen die Umsätze im Segment Komponenten um 7,5 % auf 97,2 Mio. EUR.

Meine Damen und Herren,
die dynamische Umsatzentwicklung hatte maßgeblichen Einfluss auf die **Ertragslage** des Schaltbau-Konzerns, die sich im Geschäftsjahr 2012 trotz erheblicher Vorleistungen für künftiges Wachstum und damit höherem Aufwand speziell im Personalbereich wiederum sehr erfreulich dargestellt hat.

Bezogen auf die Gesamtleistung, die etwa parallel zum Umsatz stieg, erhöhte sich die Personalkostenquote um 1,1 Prozentpunkte auf 30,5 %.

Die Zahl der konzernweit Beschäftigten betrug zum 31. Dezember 2012 konsolidierungsbedingt 1.972 Mitarbeiter. Damit waren 234 Mitarbeiter mehr gegenüber dem Vorjahr im Konzern beschäftigt.

Die Materialquote reduzierte sich durch Effekte im Produktmix und nicht zuletzt auch infolge unseres stringenten Beschaffungsmanagements um 1,2 Prozentpunkte auf 50,2 %.

Die Entwicklung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist geprägt durch die erstmalige Konsolidierung von Pintsch Tiefenbach und der Bode Zustiegssysteme. Diese stiegen 2012 um 18,1 % auf 38,4 Mio. EUR. Dagegen sanken die sonstigen betrieblichen Erträge im Wesentlichen infolge niedrigerer Währungsgewinne leicht auf 4,4 Mio. EUR.

Die Abschreibungen lagen mit 7,5 Mio. EUR geringfügig über dem Vorjahreswert.

Das **EBIT** erhöhte sich vor diesem Hintergrund im Konzern um 7,3% auf 29,5 Mio. EUR. Damit gab die EBIT-Marge um einen halben Prozentpunkt auf 8,1 % nach; dieser Rückgang war auf Sondereffekte aus der Erstkonsolidierung, Akquisitionsaufwendungen sowie Vorleistungen im personellen Bereich und in der Forschung und Entwicklung zurückzuführen. Im Einzelnen verbesserte sich das Segment Stationäre Verkehrstechnik mit plus 2,5 Mio. auf 12,1 Mio. EUR am deutlichsten. Das Segment Komponenten legte leicht auf 16,1 Mio. EUR zu, während das Segment Mobile Verkehrstechnik mit 7,0 Mio. EUR etwas hinter dem Vorjahr zurückblieb.

Das Beteiligungsergebnis verringerte sich auf 1,6 Mio. EUR. Für den Rückgang um 2,3 Mio. sind besonders Bewertungseffekte ursächlich, die 2011 im Zusammenhang mit der vollständigen Übernahme der Schaltbau North America Inc. und der Anteilsaufstockung bei der polnischen RAWAG

standen. Neben der RAWAG leisteten die türkische BoDo Bode Dogrusan und die britische Rail Door Solutions Ltd. erneut einen positiven Beitrag zum Ergebnis aus at equity bilanzierten Gesellschaften.

Das Finanzergebnis verbesserte sich um 1,4 Mio. auf minus 5,1 Mio. EUR. Vorteilhaft wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr die deutlich geringeren Kosten für die Modifizierung des Konsortialkreditvertrags sowie die günstigeren Kreditkonditionen aus.

Das Konzernperiodenergebnis stieg um 0,5 Mio. auf 22,2 Mio. EUR. Beim Vorjahreswert ist zu berücksichtigen, dass dieser durch gegenläufige Sondereffekte im Beteiligungs- und Zinsergebnis insgesamt positiv beeinflusst gewesen war.

Auf die Aktionäre der Schaltbau Holding AG entfiel ein Konzernperiodenergebnis von 19,0 Mio. EUR. Das unverwässerte Ergebnis pro Aktie lag mit 3,09 Euro über dem von uns im November 2011 prognostizierten Wert. Angepasst um die Auswirkungen des Aktiensplits vom 20. August 2012 errechnet sich für das Vorjahr ein Ergebnis je Aktie von 3,13 Euro.

Meine Damen und Herren,
die weiterhin erfreuliche Ertragsentwicklung schlug sich auch in den Bilanzrelationen nieder. Detaillierte Erläuterungen finden Sie in dem Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht. Ich möchte meine Ausführungen daher auf einige wesentliche Kennzahlen beschränken.

Trotz des Anstiegs der Bilanzsumme hat sich die Eigenkapitalquote im Konzern erneut verbessert, und zwar um 2,0 Prozentpunkte auf knapp 30 Prozent.

Das Working Capital erhöhte sich deutlich auf 105,6 Mio. EUR. Der Anstieg resultierte aus den erstmalig konsolidierten Gesellschaften, der forcierten Geschäftstätigkeit im vierten Quartal und einiger abrufbedingter Umsatzverschiebungen in das Jahr 2013.

Das investierte Kapital nahm ebenfalls kräftig zu, und zwar auf 186,3 Mio. EUR. Die Kapitalrendite ROCE reduzierte sich folglich um gut drei Prozentpunkte auf 15,8 %.

Die Nettobankverbindlichkeiten beliefen sich auf 45,0 Mio. EUR. Der Verschuldungsgrad lag damit bei soliden 1,2.

Der Rückgang des Cash Flows aus betrieblicher Tätigkeit ist im Wesentlichen dem Anstieg des Working Capital geschuldet.

So viel zum vergangenen Jahr. Ich möchte nun überleiten zum aktuellen Geschäftsverkauf und zu unseren **Erwartungen für 2013**.

Wir gehen davon aus, dass sich die relevanten Märkte des Schaltbau-Konzerns weitgehend stabil entwickeln werden. Die eingangs erwähnte Konsolidierung der Bahnindustrie wird auch im laufenden Geschäftsjahr voranschreiten. Diese zwingt uns, den Konzern noch internationaler aufzustellen.

In diesem Zusammenhang bedauern wir den letztlich gescheiterten Kauf der Vialis Railway Systems. Aber bei der Umsetzung unserer Strategie müssen wir bereit sein, auch Rückschläge hinzunehmen. Jedenfalls werden wir unserem bisherigen Weg treu bleiben, die Gruppe durch gezielte Akquisitionen zu stärken. Dabei werden wir allerdings keine überhöhten oder gar unkalkulierbaren Risiken eingehen.

Dass unsere Strategie trägt, zeigen auch die Zahlen für das **erste Quartal 2013**. Ich glaube, wir können mit dem Jahresauftakt zufrieden sein. In allen wesentlichen Belangen haben wir uns weiter verbessert. Der Auftragseingang erhöhte sich um 2,2 % auf 107,8 Mio. EUR. Dabei war die Bestelltätigkeit im Segment Komponenten besonders rege. Hier hat sich die Geschäftslage in China nach einem schwachen Vorjahr wieder normalisiert; in Nordamerika war sie weiterhin aufwärts gerichtet. Das Segment Stationäre Verkehrstechnik profitierte von weiterem kräftigem Wachstum bei den Bremssystemen. Das Segment Mobile Verkehrstechnik konnte sich auf Vorjahresniveau behaupten.

Aufgrund des nochmals erhöhten Auftragsniveaus stieg der Konzernumsatz insbesondere in den Geschäftsfeldern Türsysteme und Bremssysteme sowie im chinesischen Komponentengeschäft im ersten Quartal von 84,7 Mio. EUR auf 95,3 Mio. EUR.

Das betriebliche Ergebnis EBIT verbesserte sich um 2,4 Mio. auf 9,0 Mio. EUR. Das Konzernperiodenergebnis legte um 1,8 Mio. auf 6,3 Mio. EUR zu. Das auf die Aktionäre der Schalthau Holding AG entfallende Konzernergebnis belief sich auf 5,0 Mio. EUR gegenüber 3,7 Mio. EUR im Jahr zuvor. Auf dieser Basis errechnet sich für das Berichtsquartal ein Ergebnis je Aktie von 0,81 EUR nach 0,60 EUR im gleichen Vorjahreszeitraum.

Diesen Zahlen liegt ein Geschäftsverlauf zugrunde, der im Vergleich zu unseren bisherigen Erwartungen deutlich besser war. Außerdem beurteilen wir die Aussichten des Schaltbau-Konzerns für die kommenden Monate unverändert gut, wobei wir gleichbleibende Rahmenbedingungen unterstellen. Vor diesem Hintergrund haben wir im April unsere **Prognosen** für das laufende Geschäftsjahr angehoben. Danach soll sich der Konzernumsatz 2013 nunmehr auf rund 390 Mio. EUR belaufen. Beim EBIT rechnen

wir jetzt mit 35,9 Mio. EUR und beim Konzernjahresergebnis mit 23,5 Mio. EUR. Der Gewinn je Aktie wird demnach 3,24 Euro betragen.

Auch für die nächsten Jahre sind wir für die Entwicklung der global agierenden Bahnindustrie durchaus optimistisch. Unsere Einschätzung wird gestützt von einer Studie des Europäischen Verbandes der Eisenbahnindustrie UNIFE, nach der der Weltbahnmarkt jährlich um 2,7 % wachsen wird. Dabei ist berücksichtigt, dass die Ausgaben Chinas für den Ausbau ihres Hochgeschwindigkeitsnetzes - bisher der wesentliche Wachstumstreiber - sinken. Die neuen Key-Kunden sitzen der Studie zufolge in Russland, im Nahen Osten und in Lateinamerika. China bleibt ein Investitionsschwergewicht, nur mit verändertem Fokus - dieser liegt jetzt auf der Erschließung des Nahverkehrs. Damit sind Chancen verbunden, die wir konsequent nutzen wollen. Sofern größere konjunkturelle und politische Beeinträchtigungen ausbleiben, gehen wir davon aus, dass sich Umsatz und Ergebnis auch 2014 weiter positiv entwickeln werden.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und beantworte gemeinsam mit Frau Prigge gern Ihre Fragen.