

Dr. Jürgen H. Cammann
Sprecher des Vorstands der Schaltbau Holding AG
Bilanzpressekonferenz
München, 24. April 2014
Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands ein herzliches Willkommen zur Bilanzpressekonferenz über das Geschäftsjahr 2013. Hinter der Schaltbau Gruppe liegt das beste Jahr ihrer mehr als 80-jährigen Unternehmensgeschichte mit einem Umsatz und einem Ergebnis auf Allzeithoch und nicht zuletzt einem Rekord-Investitionsprogramm.

Noch wichtiger als die historischen Höchstmarken ist allerdings, dass wir in 2013 die Weichen für weiteres wertorientiertes Wachstum gestellt haben. Wir haben in den hohen Innovationsgrad unserer Produkte investiert und sind in noch mehr Plattformen der bedeutenden Hersteller integriert. Zugleich haben wir den Vertrieb in den Wachstumsmärkten intensiviert und attraktive Neuaufträge gesichert, ob in den USA, in Russland und China oder Nahost. Und wir schaffen mit der Erweiterung unserer Produktionsstandorte eine starke und effiziente Basis für die Bewältigung des Wachstums. Unser Ziel ist es, dass wir in 2017 auf unserer Bilanzpresskonferenz von einem Ergebnis von 5 Euro je Aktie berichten können.

Das ist, zugegeben, ein ambitioniertes Ziel. Wir haben dabei eine konstante Entwicklung unserer wichtigsten Absatzmärkte und Kunden unterstellt. Doch genau in diesem Punkt sind wir zuversichtlich, denn wir haben Anteil an den großen Wachstumsthemen und gestalten

Zukunftsmärkte mit – ob es um Bremssysteme für Containerterminals oder Windkraftanlagen geht, um Systeme für den Ausbau der Schieneninfrastruktur oder Systeme und Komponenten für das „rollende Material“ und hier vorwiegend für den regionalen Schienenverkehr.

Der Bedarf an unseren Produkten ist hoch; der Ausbau unserer Produkttechnologien und unserer Märkte steht für uns daher an erster Stelle. So konnten wir vor drei Tagen mit der vollständigen Übernahme des Geschäftsbetriebs von ALTE Transportation in Barcelona unser Produktportfolio um Toilettensysteme und Klimaanlage für Schienenfahrzeuge erweitert. ALTE steht für einen Jahresumsatz von rund 20 Mio. Euro, wovon etwa 80 % auf Toilettensysteme entfallen – einschließlich Vakuum-System, Tür, Tank und Kabine. Mit diesen Modulen ist ALTE in die Plattformen der großen Bahnhersteller integriert, passt also perfekt zu unserer Kundenstruktur. Mit Klimaanlage ist ALTE Anbieter in einer attraktiven Nische tätig, auch und gerade in Schwellenländern.

Gleichfalls sehr interessant ist unser neues Spanien-Engagement mit Blick auf Albatros, die ehemalige Muttergesellschaft von ALTE mit Sitz in Madrid. Hier haben wir zunächst 5,6 Prozent erworben, verfügen aber über die Option auf den Mehrheitserwerb innerhalb der nächsten fünf Jahre. Wir streben an, unseren Anteil an Albatros noch in diesem Jahr deutlich zu erhöhen. Mit Hochspannungs-Stromrichtern für den Hoch- und Niederfrequenzbereich von Schienenfahrzeugen ist Albatros einer der größten unabhängigen Anbieter weltweit. Wir erweitern hierdurch unsere Technologiepalette und gewinnen überdies an Präsenz in Nord- und Südamerika. Hinzu kommen Systeme für die Information und Kommunikation an Bord. Nach unserer Einschätzung werden diese Systeme in den nächsten Jahren für die Kundenzufriedenheit von elementarer Bedeutung sein.

Wir können damit als Verkehrstechnikspezialisten weltweit ein breites Technologiespektrum für den Schienenverkehr anbieten. Damit sind wir

für die Bahnbetreiber, aber auch für die Bahnsystemhäuser ein wichtiger, strategischer Partner.

Die Integration der beiden Übernahmen wird in den ersten Jahren sowohl finanzielle als auch hohe personelle Ressourcen binden. Daher erwarten wir aus diesen Zukäufen für 2014 keine wesentlichen Effekte auf das Konzernergebnis.

In der Branchenkonsolidierung der Bahnindustrie wollen wir auch weiterhin einen aktiven Part übernehmen, betreiben aber kein externes Wachstum um jeden Preis. Kandidaten müssen, wie im vorliegenden Fall, zu uns passen, was Strategie, faire Bewertung und Amortisation angeht. Im Berichtsjahr 2013 haben wir nach dem gescheiterten Kauf von Vialis Railway Systems keine größere Akquisition durchgeführt, wohl aber das Portfolio arrondiert, massiv in Wachstum investiert sowie das im Januar 2012 erworbene Unternehmen Pintsch Tiefenbach weiter integriert und den Ergebnisbeitrag merklich gesteigert .

Im Segment Mobile Verkehrstechnik halten wir nun alle Anteile an Bode Korea sowie 50 Prozent der Rail Door Solutions in Großbritannien, wo wir durch Kapitalerhöhung und Mezzanine-Finanzierung die Liquiditäts- und Finanzlage stabilisiert haben. Die Bode Zustiegssysteme, ehemals Werner Kirchner, wurde auf Bode verschmolzen und der Betrieb mit Fertigung, Logistik, Administration, etc. vollständig integriert. Auch in Polen wurde die Beteiligung aufgestockt.

Das Segment Stationäre Verkehrstechnik ist über Pintsch Bamag Brasil in Sao Paolo nun auch in Südamerika präsent, vor allem um das Geschäft mit Bahnsteigtüren voranzutreiben. Hier wären wir offen gestanden gern schneller zum Zuge gekommen – doch bahnbrechende Technologien setzen sich nicht von allein durch, sondern brauchen oft längeren Atem und Überzeugungsarbeit. Im ersten Quartal 2014 haben wir den ersten Großauftrag erhalten, weitere PSD-Projekte befinden sich in der Angebotsphase.

Neben der Produktentwicklung, die ein wichtiger Wachstumstreiber der Schaltbau Gruppe ist und bleibt, haben wir in 2013, mit dem größten Investitionsprogramm seit vielen Jahren die Weichen für künftiges Wachstum gestellt. Dies betrifft mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 17,0 Mio. das neue Technologiezentrum für Bode in Kassel, den Ausbau der Bremssysteme-Fertigung bei Pintsch Bubenzer in Kirchen und die maßgebliche Erweiterung der Werke der Schaltbau GmbH in Velden und Aldersbach. Wir schaffen damit die benötigten Kapazitäten für die Produktion – Effizienzsteigerung inklusive. Denn auch künftig wollen wir unsere Produkte größtenteils in eigenen Werken herstellen und die Wertschöpfung im Konzern halten. Das sichert zugleich die Arbeitsplätze in Deutschland und im Ausland.

Meine Damen und Herren,

in langfristige Wertsteigerung investieren und gleichzeitig solide Jahresergebnisse einfahren – auf diese Balance werden wir auch in Zukunft achten. Im **Geschäftsjahr 2013** ist uns das gelungen, es steht wie kein anderes Jahr vorher für profitables Wachstum.

Zum Umsatzplus von fast acht Prozent auf 390,7 Mio. EUR haben alle drei Segmente beigetragen. Vor allem in den Auslandsmärkten und hier wiederum in Asien und den europäischen Staaten außerhalb der EU haben wir zugelegt. Im vierten Quartal ist es vereinzelt zu kundenseitigen Projektverschiebungen gekommen. Doch auch so wurde die ursprüngliche Zielmarke um gute 17 Millionen Euro übertroffen.

Der Auftragseingang, der um rund fünf Prozent auf ebenfalls 390,7 Mio. EUR zulegen konnte, spiegelt ebenfalls die verbesserte Marktposition unserer Gesellschaften in Verkehrstechnik und Investitionsgüterindustrie wider. Auch hier leistete die Mobile Verkehrstechnik den größten Wachstumsbeitrag, während die stationäre Verkehrstechnik den Vorjahreswert nicht ganz erreichte, der allerdings durch einen Großauftrag

in der Signaltechnik geprägt war. Mit dem leichten Zuwachs des Bestellwerts im Segment Komponenten sind wir angesichts der schwierigen Situation in China und des schwachen Photovoltaikmarkts zufrieden. Der Auftragsbestand ist eine solide Basis für 2014 – nicht mehr und nicht weniger. Die Hälfte des geplanten Umsatzes müssen wir neu akquirieren, mit guten Produkten und starkem Vertrieb.

Ertragsseitig hat die Schaltbau Gruppe eine Punktlandung geschafft. Den zweimal angehobenen EBIT-Zielwert von 36 Millionen Euro haben wir auf die Nachkommastelle erreicht. Die EBIT-Marge von 9,2 Prozent hat unsere Erwartungen leicht übertroffen, ebenso wie das Ergebnis je Aktie, das mit 3,48 Euro schon fast auf dem Niveau liegt, welches wir uns ursprünglich für 2015 vorgenommen hatten. Dies übrigens trotz einer höheren Steuerquote durch den Verbrauch von Verlustvorträgen.

Profitiert haben wir dabei vor allem vom verbesserten Produktmix, den wir unseren innovativen Systemlösungen zu verdanken haben, und den erheblichen Vorleistungen der Vorjahre in eine verbesserte Produktionseffizienz und Kostenstruktur. Höhere Entwicklungs- und Personalkosten sowie Abschreibungen – allesamt wachstumsbedingt – haben wir durch die positiven Effekte mehr als wettgemacht. Mit unseren Wachstumsinvestitionen säen wir also nicht nur, sondern können auch bereits ernten.

Das zeigt sich auch mit Blick auf die einzelnen Segmente.

Die **Mobile Verkehrstechnik** hat in einem insgesamt stabilen Marktumfeld den Auftragseingang kräftig um 11 % auf 141,4 Mio. EUR aufgestockt. Schienenfahrzeugtüren hatten daran maßgeblichen Anteil – mit der immer besseren Marktdurchdringung unserer BIDS-Technologie steigt das Bestellvolumen an. Hervorzuheben ist ein Großauftrag für die Ausstattung von 63 Regionalzügen. Bei Türsystemen für Busse haben wir gegen den weiterhin negativen Markttrend einen leichten Zuwachs erreicht.

Der Umsatz mit Schienenfahrzeugtüren erhöhte sich fast um ein Drittel, was den Segmentumsatz insgesamt nach oben zog, genauso wie die Marge und das Ergebnis. Die im Vorjahr erworbene Bode Zustiegssysteme leistete einen positiven Beitrag.

In der **Stationären Verkehrstechnik** bekamen wir die schleppende Auftragsvergabe seitens der Deutschen Bahn vor allem bei der Stellwerkstechnik zu spüren. Erneuerungsbedürftige Altanlagen an Bahnübergängen wurden wider Erwarten noch nicht ersetzt. Trotzdem behauptete sich der Auftragseingang in diesem Segment mit 145,5 Mio. EUR fast auf Vorjahresniveau, denn Rückgänge in der Infrastrukturtechnik wurden durch ein deutlich höheres Bestellvolumen im Geschäftsfeld Bremssysteme ausgeglichen. Hier profitierten wir von der Automatisierung von Containerterminals genauso wie von Neuaufträgen im Windkraft- und Bergbausektor.

Trotz annähernder Umsatzstagnation hat das Segment sein EBIT und die EBIT-Marge verbessern können. Bei Bremssystemen war die Ertragslage leicht verbessert, während die Signaltechnik von anhaltendem Margendruck gekennzeichnet ist.

Das Segment **Komponenten** macht einen signifikanten Anteil seines Geschäfts in China – direkt und über das Joint Venture Xi’an. Deshalb war es vom Investitionsstau, der auf die Neuordnung des chinesischen Bahnministeriums folgte, über weite Strecken des Jahres in besonderer Weise betroffen. Umso erfreulicher ist, dass die Vorjahreswerte von Auftragseingang, Umsatz und EBIT übertroffen wurden. Der schleppenden Nachfrage in China stand vor allem ein höheres Auftrags- und Umsatzvolumen aus der Serienbelieferung der russischen Bahn mit Hochspannungs-Schützen gegenüber. Auch der Mehrabsatz von Schaltelementen in den USA trug zum positiven Gesamttrend bei. Die EBIT-Marge fiel mit 16,9 % erneut weit überdurchschnittlich aus und lag noch leicht über dem hohen Vergleichswert 2012.

Die insgesamt positive Entwicklung der Schaltbau Gruppe über alle Segmente und Absatzregionen hinweg zeigt, dass wir mit unserer diversifizierten Struktur konjunkturelle Rückgänge in einzelnen Produktbereichen oder Ländern durch ein forciertes Tempo anderswo oftmals gut ausgleichen können. Gleichwohl betrachten wir die Entwicklung politischer Konflikte, wie aktuell zwischen dem Westen und Russland, immer sehr aufmerksam. Im ersten Vierteljahr hatte die Krise keine Auswirkungen auf das Geschäft, der Rahmenvertrag führte zu Abrufen nach Plan. Auch für die folgenden Monate ist keine negative Änderung in Sicht. In China hat sich die Situation zwischenzeitlich aufgehellt, hier rechnen wir mit einer mindestens stabilen Entwicklung gegenüber 2013.

Ebenfalls Stabilität verleiht uns unsere solide Finanz- und Vermögenslage. Unser Wachstum finanzieren wir vorrangig aus dem laufenden Cashflow, die Finanzverbindlichkeiten haben sich in 2013 praktisch nicht verändert. Die Nettobankverbindlichkeiten sind sogar von 45,0 auf 41,7 Mio. EUR gesunken, und mit dem Verschuldungsgrad von lediglich dem 0,9-fachen des EBITDA und einer Eigenkapitalquote von gut 33 Prozent sind wir sehr gut aufgestellt. Unseren Konsortialkredit haben wir neu verhandelt und verfügen nun über eine Kreditlinie von 110 Mio. Euro mit einer Laufzeit bis Ende 2017, zuzüglich 15,8 Mio. Euro bei Bode. Der größte Teil hiervon ist nicht in Anspruch genommen.

Maßgeblich beigetragen zur nochmals verbesserten Finanzlage hat die Steuerung unseres Working Capital. Den unterjährigen Anstieg, der größtenteils auf ein höheres Forderungsvolumen in China zurückging, haben wir bis zum Jahresende vollständig zurückgeführt. Die durchschnittliche Forderungslaufzeit hat sich im selben Zuge um fünf Tage verkürzt. Trotz höherer Auszahlungen für die Produktionserweiterungen, geringerer Anzahlungen unserer Kunden und – nicht zuletzt – der angehobenen Dividende sind die liquiden Mittel unterm Strich um knapp 6 Millionen Euro angewachsen. Der Anstieg der langfristigen

Vermögenswerte geht auf das wesentlich höhere Investitionsvolumen zurück.

Für das zurückliegende Jahr werden wir der Hauptversammlung eine Dividende von 96 Cent je Aktie vorschlagen, ein Viertel mehr als im Vorjahr. Natürlich wird der ein oder andere Aktionärsvertreter die Ausschüttungsquote von knapp 28 Prozent für zu niedrig halten. Wir sind jedoch überzeugt, dass die weitgehende Innenfinanzierung von Wachstum für langfristig orientierte Investoren die bessere Wahl ist. Im zurückliegenden Jahr haben die Aktionäre damit übrigens eine Gesamtverzinsung von über 50 Prozent erreicht. Wie in der Vergangenheit werden wir unsere Mittel nur da einsetzen, wo wir einen nachhaltigen Mehrwert für die Schaltbau Gruppe sehen und Risiken auf einem vertretbaren Niveau halten können.

Um unseren Zielwert von 5 Euro Ergebnis je Aktie in 2016 zu erreichen, werden wir im laufenden Jahr Vorleistungen im Personalbereich erbringen und zusätzlich unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen auf hohem Niveau halten. Deshalb rechnen wir nur mit einer geringfügigen Ergebnissteigerung auf 3,50 Euro je Aktie, bei stabilem EBIT. Die Vorleistungen werden uns aber in den Folgejahren ein umso schnelleres Umsatz- und Ertragswachstum ermöglichen. Für 2014 gehen wir von einem organischen Umsatzwachstum von 5 Prozent und – einschließlich des anteiligen Beitrags der ALTE-Aktivitäten – von einem Gesamtumsatz von 425 Millionen Euro aus. Auf das Ergebnis der Schaltbau Gruppe hat die Transaktion nach aktuellem Planungsstand in 2014 noch keine wesentlichen Auswirkungen.

Nach der Entwicklung im **ersten Quartal 2014** sehen wir uns auf gutem Weg zu unseren Zielen, auch wenn der Start ins neue Jahr etwas verhalten war. Der Umsatz lag mit 92,0 Mio. EUR um rund 3 Millionen Euro unter Vorjahr, weil sich einige Projekte in Folgequartale verschoben haben. Vor allem in der Signaltechnik bekamen wir die Investitionszurückhaltung der Bahn, die sich bereits im 2. Halbjahr 2013

abgezeichnet hat, zu spüren, während die Mobile Verkehrstechnik den hohen Vorjahreswert nochmals leicht übertreffen konnte. Das EBIT lag mit 6,2 Mio. EUR auf Höhe der Planungen; der Vergleichswert 2013 wurde erwartungsgemäß nicht erreicht. Neben dem Umsatzrückgang wirkten sich Vorleistungen für das PSD-Projekt in Sao Paulo aus, die sich im Materialaufwand bemerkbar machten.

Erfreulicher entwickelte sich der Auftragseingang mit einem Zuwachs von gut 4 Millionen Euro auf 112,2 Mio. EUR, zu dem vor allem die Stationäre Verkehrstechnik beitrug. Ausschlaggebend war der erste PSD-Auftrag, der im Januar hereingeholt werden konnte. Eine Abschwächung bei Bremssystemen konnte hierdurch überkompensiert werden. Die Mobile Verkehrstechnik lag leicht über, das Segment Komponenten leicht unter Vorjahr.

Lassen sie mich ein Fazit ziehen: Nach einem starken Jahr 2013 hat sich die Schaltbau Gruppe ehrgeizige Wachstums- und Ergebnisziele gesetzt. 2014 steht im Zeichen von Wachstumsaufwendungen und ist trotzdem mit einer leichten Ergebnissteigerung geplant. Wir verfügen über die Finanzkraft, um in organisches Wachstum zu investieren und zugleich eine aktive Rolle in der Branchenkonsolidierung zu übernehmen und etablieren uns damit als führender strategischer Partner von Verkehrstechnik und Investitionsgüterindustrie, der ein breites Leistungsspektrum aus einer Hand anbieten kann. Es gilt nun zudem die neu erworbene ALTE Technologies zu integrieren und auszubauen.

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