

Dr. Jürgen H. Cammann

Sprecher des Vorstands der Schaltbau Holding AG

Bilanzpresse-Call

München, 24. April 2015

Es gilt das gesprochene Wort!

---

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren,

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren, ich begrüße Sie zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz, die wir erstmals über Webcast veranstalten.

Hinter der Schaltbau-Gruppe liegt ein Jahr mit Licht und Schatten. Ein Jahr neuer Rekordwerte bei Auftragseingang und Umsatz, in welchem wir aber zugleich die mit dem Wachstum verbundenen Kosten und Risiken deutlich zu spüren bekommen haben. Ein Jahr, in dem unsere Aktie an Wert verloren, aber zugleich erheblich an Potenzial gewonnen hat – wie nicht zuletzt die Kursentwicklung in den ersten Monaten 2015 zeigt. Wir haben durch Investitionen in Technologien, Standorte und internationale Präsenz erhebliche Vorleistungen erbracht für künftiges Wachstum und befinden uns mehr denn je „on track for growth“.

Hinter dem dynamischen Wachstum stehen auch, aber nicht ausschließlich, strategische Akquisitionen, mit denen wir zugleich unsere internationale Präsenz deutlich verbessert und das Angebotsspektrum erweitert haben. Durch das breitere Portfolio für das rollende Material, Rolling Stock genannt, werden wir als Partner der großen Bahnsystemhäuser noch attraktiver. Mit Türen, Inneneinrichtungen, Toilettensystemen und Kommunikationssystemen liefern wir komplette

Systeme, die für den Passagierkomfort und die Sicherheit entscheidend sind.

Wachstum wollen wir jedoch nicht nur durch Zukäufe generieren. Das spiegeln die Betriebserweiterungen an unseren Standorten Velden, Aldersbach, Kirchen und Kassel wider. Diese bringen nicht nur mehr Kapazität mit sich, sondern auch noch reibungslosere Abläufe und mehr Schlagkraft in der Produktentwicklung, für die wir im Übrigen fast 5 Mio. Euro mehr aufgewendet haben als im Jahr zuvor.

Wegen der Aufwendungen aus Wachstums-Projekten, allen voran den PSD-Bahnsteigtüren, verringerte sich das EBIT um fast 9 Mio. EUR auf 27,3 Mio. EUR. Unser unterjährig angepasstes Ergebnisziel haben wir damit zwar leicht übertroffen, ursprünglich hatten wir jedoch ein EBIT auf Vorjahreshöhe angestrebt. Das durch Bewertungseffekte beeinflusste Ergebnis je Aktie von 4,04 EUR gibt uns dennoch die Möglichkeit, der Hauptversammlung eine Gewinnausschüttung von 1 EUR je Aktie vorzuschlagen.

Zu Investitionen in Wachstum gibt es keine Alternative. Die Konsolidierung des Bahnsektors schreitet auf internationaler Ebene voran. Aufseiten der Systemhäuser und Zulieferer entstehen größere Einheiten, sodass kleine Anbieter Gefahr laufen, an Bedeutung zu verlieren. Im Zusammenhang damit sind die Anforderungen an Bahnzulieferer deutlich gestiegen. Das Erfüllen von Local-Content-Anforderungen wird immer mehr zum entscheidenden Auswahlkriterium. Zusätzlich können die Chancen, die sich aus der Digitalisierung ergeben, nur von starken, breit aufgestellten Anbietern umfassend wahrgenommen werden.

Angesichts dieser Herausforderungen müssen wir in die Breite und in die Tiefe gehen, um unsere Position als bedeutender Partner der Systemhäuser zu halten und auszubauen. In die Breite gehen heißt dabei, das Produktspektrum auszuweiten, die Technologiepalette um digitale

Features anzureichern und die Internationalisierung mit Augenmaß voranzutreiben. In die Tiefe gehen heißt, ausgehend vom hohen Eigenfertigungsgrad der Gruppe die Wertschöpfungskette in Richtung Service und neue Geschäftsmodelle auszudehnen. All das natürlich so schlank und effizient wie nur möglich, wenngleich wir bereit sein müssen Vorleistungen zu erbringen, die sich erst in späteren Perioden auszahlen.

Unsere Zukäufe des vergangenen Jahres sind Teil dieser Strategie.

Die Beteiligung an dem polnischen Türenherstellers RAWAG haben wir von 46,7 % auf 89,3 % aufgestockt und seit April vollkonsolidiert.

Den spanischen Hersteller von Toilettensystemen und Klimaanlage ALTE Technologies haben wir ebenfalls im April übernommen. Derzeit halten wir 90 % der Anteile. Die restlichen 10 % haben wir im Oktober an das Management der Gesellschaft abgegeben.

An Albatros, der ehemaligen Muttergesellschaft von ALTE, sind wir seit Oktober mit 40 % beteiligt. Eine Kaufoption für weitere Anteile, die uns innerhalb der nächsten fünf Jahre die vollständige Übernahme ermöglicht, ist vereinbart.

Zusammen mit RAWAG, ALTE und Albatros verfügen wir über ein attraktives Produktportfolio im Bereich Rolling Stock, das wir in Zukunft stärker als bisher geschäftsfeldübergreifend vermarkten werden. Demzufolge haben wir bereits begonnen, unsere Managementstrukturen entsprechend anzupassen.

Auch geografisch eröffnen uns die Zukäufe neue Chancen. Mit dem Erwerb von ALTE Transportation und dem bedeutenden Anteil an Albatros haben wir unter anderem in Südeuropa und Lateinamerika einen wesentlich besseren Marktzugang erlangt. Zusätzlich verstärkt Albatros unsere Präsenz in den USA, und RAWAG unsere Position in Mittel- und Osteuropa.

Investiert haben wir aber auch in die Schaltbau-Gesellschaften vor Ort. In den letzten beiden Jahren haben wir unsere deutschen Fertigungsstätten mit insgesamt rund 11 Mio. EUR erweitert und zum Teil neu strukturiert, um die Produktion konsequent auf Lean-Prozesse umzustellen.

Unsere Ausgaben für Forschung und Entwicklung haben wir auf 6,5 % der Gesamtleistung gesteigert. Denn: Unsere führende Technologieposition ist und bleibt entscheidend für profitables Wachstum.

Unsere finanziellen Kennzahlen spiegeln das Wachstum der Schaltbau-Gruppe wider.

Der Auftragseingang ist um 15 % gewachsen – und das ist nicht nur den Zukäufen zu verdanken. Die Segmente Mobile Verkehrstechnik und Komponenten verzeichneten ein organisches Wachstum von um die 10 %. Im Geschäftsfeld Stationäre Verkehrstechnik wirkte sich dagegen weiterhin das geringe Auftragsvolumen seitens der Deutschen Bahn aus. Aufträge von Privatbahnen und ausländischen Bahngesellschaften lagen im Plus, konnten diese Lücke jedoch nicht füllen.

Ebenfalls erfreulich war die Entwicklung beim Umsatz. Durch die Beiträge von RAWAG und ALTE konnten wir hier 10 % zulegen – bei einer fast ausgeglichenen organischen Entwicklung. Die Umsatzzelle im Signaltechnikgeschäft wurde durch Zuwächse in anderen Bereichen kompensiert.

Das nach dem Erwerb des Geschäftsbetriebs von ALTE nach oben korrigierte Umsatzziel von 425 Mio. EUR wurde mit 429,6 Mio. EUR nochmals leicht übertroffen.

Die unbefriedigende Entwicklung des EBIT ist in erster Linie auf das PSD-Projekt zurückzuführen. Die aufgrund von Projektverzögerungen ausbleibenden Umsätze haben in Verbindung mit operativen Mehraufwendungen zu einem deutlich negativen Deckungsbeitrag geführt.

Zusätzlich wurde eine Drohverlustrückstellung in Höhe von 2,2 Mio. EUR gebildet.

ALTE Technologies, die sich derzeit in einer strategischen Neuausrichtung befindet, leistete ebenfalls einen negativen Ergebnisbeitrag. Aus der Kaufpreisallokation im Rahmen der mehrheitlichen Übernahme der RAWAG resultierten Abschreibungen in Höhe von 1,4 Mio. EUR. Daneben wirkten sich der höhere Personalbestand und der Anstieg des Abschreibungsvolumens aufgrund der Wachstumsinvestitionen an den in- und ausländischen Standorten aus.

Weitere Ergebnisbelastungen resultierten aus der bereits erwähnten schwachen Auftragslage im Bereich der Leit- und Sicherungstechnik. Positiv entwickelte sich hingegen der Ergebnisbeitrag aus den Geschäftsfeldern Türsysteme und elektromechanische Komponenten.

Der Anstieg des Beteiligungsergebnisses im Zuge der Neubewertung der RAWAG-Anteile hat das Konzernergebnis wesentlich beeinflusst. Darüber hinaus wurde durch die Rückzahlung der Genussrechte im Juni ein verbessertes Finanzergebnis erzielt.

Das Ergebnis je Aktie markiert daher mit 4,04 EUR einen neuen Rekordwert. Hier wurde der ursprüngliche Zielwert von 3,50 EUR deutlich überschritten.

Wir werden der Hauptversammlung vorschlagen, 1 EUR pro Aktie auszuschütten, also 4 Eurocent mehr als im Vorjahr. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 25 %. Dabei haben wir berücksichtigt, dass ein Großteil des Nettoergebnisses auf Bewertungseffekten beruhte und damit nicht liquiditätswirksam war.

Das Segment Mobile Verkehrstechnik hat durch die Zukäufe erheblich an Bedeutung gewonnen.

Das gestiegene Bestellvolumen geht vor allem auf den Bahnbereich zurück – hier konnte das Segment auch organisch wachsen. Wesentlicher Erfolgstreiber war weiterhin das standardisierte Tür-Antriebskonzept BIDS. Auch der Absatz im Ersatzteilgeschäft stieg gegenüber Vorjahr nochmals an, wozu unter anderem der weitere Aufbau einer separaten Vertriebsgruppe im Aftersales-Geschäft beigetragen hat.

Der Busbereich lag etwas unter dem Vorjahreswert, entwickelte sich aber besser als der Gesamtmarkt. Zudem konnte sich Bode einen über mehrere Jahre laufenden Großauftrag über die Ausrüstung der nächsten Stadtbusgeneration eines führenden Herstellers sichern, der sich ab 2016 positiv auf das Bestellvolumen und den Umsatz auswirken wird.

Das Auftragsvolumen im Bereich Automotive blieb 2014 stabil. Bode hat sehr erfreulich einen bedeutenden Auftrag über Schiebetürbeschläge für einen Großtransporter gewonnen, der im Jahr 2016 zu ersten Abrufen führen wird.

Der Segmentumsatz erhöhte sich aufgrund der Umsatzbeiträge von RAWAG und ALTE um 28,6 %. Bereinigt um die Beiträge der beiden neuen Gesellschaften lag der Umsatz in etwa auf Vorjahresniveau.

Insgesamt hat das Segment rund 64 % der Umsätze auf Auslandsmärkten erzielt, wobei die größten Beiträge aus Polen und der Schweiz kamen.

Das EBIT lag trotz des negativen Beitrags von ALTE und Belastungen aus der Kaufpreisallokation über dem Vorjahreswert. Die EBIT-Marge ging folglich von 8,0 % auf 6,8 % zurück.

Im Geschäftsfeld Infrastrukturtechnik schloss das Signaltechnikgeschäft in Deutschland wie schon erwähnt deutlich unter unseren Erwartungen ab, da von der Deutschen Bahn keine größeren Projekte zur Modernisierung der Leit- und Sicherungstechnik initiiert wurden. Zudem kamen aus den anderen Produktbereichen keine nennenswerten Impulse.

Auch das Geschäftsfeld Bremssysteme verzeichnete einen leichten Auftragsrückgang.

Der Umsatz des Segments war ebenfalls von dem Rückgang in der Leit- und Sicherungstechnik betroffen. Das PSD-Projekt in São Paulo trug aufgrund der vorgenannten Projektverzögerungen noch nicht nennenswert zu den Umsätzen bei. Insgesamt wurden nach wie vor rund 50 % der Umsätze des Segments in Deutschland erwirtschaftet.

Der starke Rückgang des Segment-EBIT resultiert aus den Belastungen durch das PSD-Projekt sowie aus den ausbleibenden Lieferungen in der Leit- und Sicherungstechnik.

Das Segment Komponenten profitierte von einer hohen Nachfrage nach Schaltelementen. Im chinesischen Bahnsektor löste sich der Investitionsstau der vergangenen Jahre weitgehend auf. Und auch im europäischen Ausland wurden wieder mehr Komponenten bestellt. Somit konnten auch die Umsätze leicht gesteigert werden.

Rückläufig war das Auftragsvolumen in den USA im Bereich der Solarindustrie. Auch in Russland waren Einbußen zu verkräften.

Das EBIT des Segments stieg stärker als der Umsatz, dementsprechend legte auch die EBIT-Marge auf hervorragende 18 % zu.

Auf der Aktivseite der Bilanz macht sich der Wachstumskurs der Schaltbau-Gruppe deutlich bemerkbar. Die Akquisitionen und Standortinvestitionen führen zur Erhöhung der langfristigen Vermögenswerte um 43,7 Mio. EUR.

Die Zunahme des kurzfristigen Vermögens um 50,1 Mio. EUR ist auf den höheren Liquiditätsbestand und den Anstieg der Vorräte und Forderungen zurückzuführen, der zum überwiegenden Teil auf die Einbeziehung der neuen Aktivitäten zurückgeht.

Um unsere Wachstumsinvestitionen sowie die Rückzahlung der Genussrechte zu finanzieren, haben wir 2014 verstärkt Kreditlinien in Anspruch genommen, wodurch sich das langfristige Fremdkapital deutlich erhöht hat. Darüber hinaus stiegen die Pensionsrückstellungen aufgrund des weiter gesunkenen Zinsniveaus um rund 6 Mio. EUR.

Das kurzfristige Fremdkapital nahm ebenfalls zu aufgrund von höheren Verbindlichkeiten und erhaltenen Anzahlungen aus den erstmalig vollkonsolidierten Gesellschaften.

Die Nettobankverbindlichkeiten lagen zum Jahresstichtag bei 78,5 Mio. EUR, woraus sich ein Verschuldungsgrad von 2,0 errechnet. Die Eigenkapitalquote konnte mit 31,2 % über unserer Zielquote von 30% gehalten werden.

Der verringerte Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit geht im Wesentlichen auf den Anstieg des Working Capital zurück, wozu auch die Einbeziehung von ALTE Technologies und RAWAG beitrug.

Der höhere Cashabfluss aus der Investitionstätigkeit enthält u.a. die Kaufpreiszahlung für die durchgeführten Akquisitionen ALTE und RAWAG – insgesamt 14,5 Mio. EUR. Hinzu kommen die höheren Sachanlageinvestitionen im Zusammenhang mit dem Kapazitätsausbau und die laufenden Investitionen der neuen Gesellschaften.

Die Finanzierung der Transaktionen führte zum Anstieg des Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit. Der Inanspruchnahme der Kreditlinien und der Neuaufnahme von Darlehen standen dabei im Wesentlichen die Tilgung des Genussrechtskapitals sowie die Dividendenausschüttung gegenüber.

Für das Jahr 2015 haben wir uns ehrgeizige Ziele gesteckt. Wir wollen den Umsatz auf 464 Mio. EUR steigern. Neben der ganzjährigen Einbeziehung von RAWAG und ALTE, wird sich vor allem organisches Wachstum auswirken. In der Stationären Verkehrstechnik rechnen wir mit einer



allmählichen Auflösung des Investitionsstaus auf dem Streckennetz der Deutschen Bahn. Eine gravierende Verbesserung ist aber erst für 2016 in Sicht. Im Segment Komponenten sehen wir vor allem in China und Nordamerika eine positive Entwicklung.

Durch die Umsatzeffekte, aber auch durch operative Verbesserungen beim PSD-Projekt und ALTE sollte das EBIT sehr deutlich auf 37 Mio. EUR ansteigen. Damit streben wir ein Ergebnis je Aktie von 2,91 Mio. EUR an, das liegt über dem um Bewertungseffekte bereinigten Wert von 2014.

Die Entwicklung in den ersten drei Monaten bestätigt unsere Wachstumserwartungen für das Gesamtjahr. Der Umsatz kletterte nach vorläufigen Zahlen um mehr als 15 Mio. EUR auf 107,4 Mio. EUR. Ein nochmaliger Rückgang im Bereich der Infrastrukturtechnik wurde durch das organische Wachstum in der Mobilen Verkehrstechnik und bei Komponenten sowie die Umsatzbeiträge von RAWAG und ALTE deutlich überkompensiert. Der Auftragseingang stieg ebenfalls um rund 15 Mio. EUR, mit besonders starken Beiträgen von Türsystemen in der Mobilen sowie Bremssystemen in der Stationären Verkehrstechnik. Das EBIT hat sich trotz der Belastungen aus Projektverzögerungen und dem noch negativen Beitrag von ALTE in die richtige Richtung entwickelt, während das Periodenergebnis den Vorjahreswert nicht erreicht. Wesentlicher Grund ist das negative Beteiligungsergebnis, das darauf zurückgeht, dass RAWAG nun vollkonsolidiert ist und Albatros wie erwartet mit Verlust abschloss. Das Ergebnis je Aktie liegt dennoch über unseren Erwartungen. Mit all dem sind wir auf Kurs hin zu unseren Jahreszielen.

Lassen Sie mich ein Fazit ziehen: Die Schaltbau-Gruppe bleibt auf Wachstumskurs und ist nach den Belastungen 2014 auch ertragsseitig wieder „on track“. Unser Fokus bleibt auch im laufenden Geschäftsjahr auf der Mobilen Verkehrstechnik.