

Dr. Jürgen H. Cammann

Sprecher des Vorstands der Schaltbau Holding AG

Bilanzpresse-Call

26. April 2016

Es gilt das gesprochene Wort!

---

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren, ich darf Sie auch im Namen meiner Kollegen zur diesjährigen Bilanzpressekonferenz begrüßen.

2015 war vor allem aus drei Gründen ein gutes Jahr für die Schaltbau-Gruppe.

Erstens: wir haben uns mit einem Wachstum von 16 %, fast die Hälfte davon organisch, erstmals in der Unternehmensgeschichte einer Umsatzgröße von einer halben Milliarde Euro genähert. Der Auftragseingang hat diesen Wert bereits überschritten.

Zweitens: wir sind, nach dem Ergebnissrückgang 2014, auch hinsichtlich des Ertrags wieder „on track“. Mit der Steigerung des EBIT um mehr als ein Drittel auf den neuen Rekordwert von 36,6 Mio. EUR haben wir unser Ergebnisziel fast auf den Punkt erreicht – trotz der nach wie vor hohen, mit Akquisitionen und Wachstumsprojekten verbundenen Aufwendungen.

Drittens: es ist uns gelungen unsere Position als einer der weltweit führenden Systempartner weiter auszubauen – durch gezielte Akquisitionen genauso wie durch Innovationen, für die Hersteller von Schienenfahrzeugen genauso wie für Infrastrukturbetreiber wie die Deutsche Bahn. Immer dann, wenn es um sicheren, komfortablen Passagiertransport und um vernetzte Steuerungstechnik geht, verfügen

wir über eine technologische Schlüsselposition, die eine starke Basis auch für künftiges Wachstum darstellt.

Besonders im Fokus steht der Ausbau unserer Systemkompetenz für das rollende Material auf der Schiene, also den Bereich Rolling Stock. Hierzu haben auch im zurückliegenden Jahr strategische Zukäufe beigetragen. Wir beteiligen uns aktiv an der Branchenkonsolidierung, die sich weiter beschleunigt hat – wie beispielsweise die Übernahme von Faiveley durch Wabtec, die Formierung von CRRC in China oder der Verkauf von AnsaldoBreda an Hitachi zeigen.

Schaltbau wird auch weiterhin aktiv expandieren und sich als bedeutender Zulieferer der Bahnindustrie positionieren. Wie bisher werden wir dabei auch künftig die Balance wahren, zwischen Wachstum auf der einen und Ergebnissicherung auf der anderen Seite.

Deshalb ist wichtig, dass Akquisitionen in überschaubarer Zeit einen positiven Return on Investment bringen. Das setzt voraus, dass wir über den Ausbau unseres Schaltbau Portfolios neue Kundengruppen und Regionen erschließen – und zugleich durch die Integration in den Schaltbau Konzernverbund Synergie- und somit Ertragspotenziale heben.

Ein gutes Beispiel hierfür ist die italienische SPII, ein Spezialist für integrierte Führerstände und Fahrschalter. Zusammen mit der Schaltbau GmbH, die ebenfalls Fahrschalter anbietet, gehören wir jetzt zu den weltweit führenden Unternehmen für diese Produktgruppe.

Ein weiteres Beispiel: Albatros, die wir im laufenden Jahr vollkonsolidieren werden, ergänzt unser Portfolio um Passagiersicherheits- und -informationssysteme sowie Energieversorgung.

Damit können wir nun Komplettlösungen für die Steuerung, Kontrolle und Überwachung von Zügen, aber auch für deren Kommunikation mit der stationären Sicherheits- und Leittechnik am Gleis und im Bahnhof anbieten. Über RDS erweitern wir unser Geschäftsmodell um Service und

Refurbishment, was für uns als Systempartner von besonderer Bedeutung ist. In diesem Monat werden wir unsere Aktivitäten in UK, RDS und Albatros UK, zusammenführen, um unsere Geschäftsbasis in dieser Region weiter zu stärken.

ALTE, die nun vollständig zur Schaltbau-Gruppe gehört, ist nach der eingeleiteten Sanierung auf gutem Weg, Vertrauen bei den Systemhäusern zurückzuerobern. In den letzten Monaten wurden ALTE von mehreren Systemhäusern bedeutende Aufträge zugesprochen, u.a. ein Großauftrag für Doppelstock-Fahrzeuge in Belgien. Auch hier beginnen sich unsere Investitionen auszuzahlen.

Die gewachsene Systemkompetenz der Schaltbau-Gruppe wird von den Kunden anerkannt. Sie wünschen sich einen Zulieferer signifikanter Größe, der sicherheitsrelevante und komfortsteigernde Subsysteme aus einer Hand anbieten kann. Entsprechend groß ist das Synergiepotenzial, das durch koordinierte Entwicklungs-, Produktions- und Vertriebsaktivitäten für die Mobile Verkehrstechnik, aber auch in der gesamten Schaltbau-Gruppe entsteht.

Unsere internationale Präsenz und damit unsere Fähigkeit zur Lokalisierung hat sich durch die Akquisitionen und durch organisches Wachstum ebenfalls deutlich verbessert. Albatros und ALTE sind in Spanien und Nordamerika gut aufgestellt, während SPII in Italien über eine starke Marktstellung verfügt. RDS, zusammen mit Albatros UK, ist wiederum ein wichtiges Element unserer Wachstumsstrategie in Großbritannien. Die ständig wachsenden Anforderungen an „Local Content“ können wir nun über die internationale Präsenz der Schaltbau-Gruppe deutlich besser erfüllen. Auch in der stationären Verkehrstechnik, die lange durch national angegrenzte Märkte geprägt war, wird

internationale Schlagkraft zunehmend zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor.

Die Trends zu Lokalisierung, Konsolidierung und Digitalisierung werden unsere Branche weiterhin nachhaltig bewegen. Unsere strategischen Initiativen haben wir konsequent darauf ausgerichtet. Ob es um regionale Produktions- und Entwicklungsstandorte geht oder um die Entwicklung smarter Produkte und Lösungen – ob es um effiziente und schlanke Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette geht und die Diversifikation in Verkehrstechnik- und Logistikmärkten: Alles zielt darauf ab, in der Phase der Markttransformation zu den Gewinnern zu gehören. Unsere Erwartung ist, dass es schon in naher Zukunft wegen der erwähnten wachsenden Anforderungen nur noch wenige, dafür aber wesentlich größere Anbieter geben wird. Wir verstehen den Wandel auch weiterhin als Chance und sind entschlossen, in die nächste Wachstumsphase zu investieren, sobald wir die Integration der in den letzten beiden Geschäftsjahren erworbenen Einheiten abgeschlossen haben und diese profitabel operieren. Unser Fazit ist: Schaltbau ist global agierender Zulieferer der Bahnindustrie und setzt konsequent auf weiteres Wachstum – organisch und über Akquisitionen.

2015 war das sechste Wachstumsjahr in Folge. Der Auftragseingang konnte um 13 % zulegen. Alle Segmente haben dazu beigetragen.

In der Mobilen Verkehrstechnik wirkten sich Großprojekte im Bereich Türsysteme und die ganzjährigen Beiträge von RAWAG und ALTE aus.

Die Stationäre Verkehrstechnik profitierte weiterhin von der starken Nachfrage nach Bremssystemen für Containerkräne. Bei Bahnübergangssystemen blieb die Auftragslage seitens der DB Netz AG unbefriedigend, auch aufgrund von Projektverschiebungen.

Im Segment Komponenten ist im zweiten Halbjahr der Auftragseingang von SPII erstmals enthalten, zudem kamen positive Wechselkurseffekte aus den USA und China hinzu. In Europa war das Geschäft insgesamt stabil. Die derzeit schwierige Marktlage in Russland und Frankreich wurde durch Zuwächse in Deutschland ausgeglichen.

Beim Umsatz legten ebenfalls alle Segmente zu, wobei fast die Hälfte des Anstiegs auf organisches Wachstum zurückgeht.

Das nach dem Erwerb von SPII angepasste Umsatzziel von 485 Mio. EUR haben wir leicht übertroffen. Bedingt durch die Zukäufe konnte sowohl der Umsatzanteil im Bereich Bahn als auch der Auslandsanteil weiter gesteigert werden.

Aus dem Umsatzplus von 16 % resultierte ein deutlich überproportionaler EBIT-Anstieg um 34 % auf 36,6 Mio. EUR.

Die verbesserte Profitabilität basiert zum größten Teil auf einem unterproportionalen Anstieg des Materialaufwands. Hier wirkten sich einerseits die günstige Entwicklung von Rohstoffpreisen, andererseits Maßnahmen zur Kostenreduktion und ein verbesserter Produktmix aus.

Die Personalkostenquote konnte konstant gehalten werden, obwohl der Personalaufwand in absoluten Zahlen durch die Lohn- und Gehaltssteigerungen sowie die Zukäufe deutlich gestiegen ist.

Für Forschung und Entwicklung haben wir 6 % der Umsatzerlöse aufgewendet. Größere Projekte betrafen in der Mobilen Verkehrstechnik insbesondere das standardisierte Antriebssystem BIDS. Hier wurden Gewicht, Einbaumaße und Fertigungsprozesse weiter optimiert. Im Bereich Automotive wurde der aus dem Schienenfahrzeugbereich adaptierte Türantrieb BIDS- AM für Nutzfahrzeuge und Kleinbusse erstmals an einem Serienfahrzeug umgesetzt und erfolgreich getestet. Das Geschäftsfeld Infrastrukturtechnik schloss die Entwicklung einer RBUEP-

Schalteinrichtung für ein Projekt in Dänemark ab und definierte eine neue Plattform für Signale in der Leit- und Sicherheitstechnik. Im Bereich Bahnsteigtüren (PSD) wurde an einer generischen Plattform auf Basis des Metro-Projekts in Sao Paulo gearbeitet.

Beim Konzernergebnis sehen wir eine rückläufige Entwicklung. Das hat vor allem damit zu tun, dass der Vorjahreswert durch positive Bewertungseffekte im Zusammenhang mit der Mehrheitsübernahme von RAWAG von rund 12,4 Mio. EUR geprägt war. Im Berichtsjahr führte die Neubewertung der Altanteile an RDS lediglich zu einem positiven Effekt von 2,5 Mio. EUR. Auf vergleichbarer Basis hat sich das Nachsteuerergebnis deshalb verbessert.

Das Ergebnis aus at-equity bilanzierten Unternehmen war auch wegen des Verlusts bei Albatros geringfügig negativ, während im Vorjahr noch das anteilige Ergebnis der RAWAG aus den ersten drei Monaten enthalten war. Bewertungsanpassungen bei einer Beteiligungsgesellschaft wirkten sich mit 1,4 Mio. EUR negativ aus.

Das Finanzergebnis reduzierte sich unter anderem aufgrund des höheren Volumens der Finanzverbindlichkeiten um rund 2 Mio. EUR auf -6,5 Mio. EUR. Das darin enthaltene sonstige Finanzergebnis in Höhe von -1,3 Mio. EUR, das im Vorjahr nahezu ausgeglichen war, ist auf Wertberichtigungen im Zusammenhang mit dem Bahnsteigtürenprojekt zurückzuführen.

Auf die Aktionäre der Schaltbau Holding AG entfielen 17,4 Mio. EUR, was einem verwässerten, bzw. unverwässerten Ergebnis von 2,90 EUR je Aktie entspricht. Bereinigt um die Bewertungseffekte haben wir jedoch auch hier einen Anstieg erzielt.

Wir werden der Hauptversammlung vorschlagen, 1 EUR pro Aktie auszuschütten, und damit die Dividende konstant zu halten. Das Jahresergebnis 2015 der Schaltbau Holding AG lag bei rund 0,2 Mio. EUR. Für die Gewinnausschüttung wird daher ein Teil der Gewinnrücklagen

verwendet. Gemäß unserer Planung werden wir dies im jetzt laufenden Geschäftsjahr wieder auffüllen können.

Unser Segment Mobile Verkehrstechnik, das bezogen auf den Konsolidierungskreis die Bode-Gruppe inklusive RAWAG und RDS sowie ALTE umfasst, profitierte im Bereich Türsysteme für Schienenfahrzeuge von der guten Marktposition und dem durch RAWAG und RDS gewachsenen internationalen Netzwerk.

Bei Türsystemen für Busse lag das Auftragsvolumen leicht unter dem Vorjahresniveau. Der Geschäftsbereich Automotive konnte neue Aufträge für Schiebetürbeschläge und das Lineartürsystem gewinnen und verzeichnete daher einen leichten Anstieg. Darüber hinaus wurden zwei größere Rahmenverträge geschlossen, die in den kommenden Jahren zum Auftragseingang und Umsatz beitragen werden.

Hinter dem Umsatzanstieg im Segment Mobile Verkehrstechnik steht vor allem das Antriebskonzept BIDS im Bahnbereich. Die Umsätze in den Bereichen Bus und Automotive bewegten sich leicht unter den Vorjahreswerten.

Das EBIT lag mit 17,9 Mio. EUR trotz eines weiterhin negativen Beitrags von ALTE über dem Vorjahreswert. Die EBIT-Marge konnte von 6,8 % auf 8,2 % verbessert werden.

Im Segment Stationäre Verkehrstechnik profitierte das Geschäftsfeld Bremssysteme von dem steigenden Trend zur Automatisierung von Containerterminals und der erhöhten Nachfrage nach vernetzbaren intelligenten sowie selbst überwachenden Bremssystemen. Unter anderem konnte das Geschäft im Nahen Osten deutlich ausgeweitet werden.

In der Infrastrukturtechnik war der Auftragseingang rückläufig. Grund ist zum einen der im Vorjahr enthaltene PSD-Auftrag, zum anderen bewegten

sich die Bestellungen von Bahnübergangssystemen seitens der Deutschen Bahn noch immer auf einem niedrigen Niveau. Auch im Auslandsgeschäft kam es zu Verzögerungen, die sich aber im laufenden Jahr auflösen sollten. Die Aufträge für Achszählsysteme und weitere Produkte der Eisenbahnsignaltechnik lagen auf Vorjahresniveau.

Während sich das Auslandsgeschäft in China und den USA gut entwickelte, war das Geschäft in Deutschland ebenfalls von der Zurückhaltung der Deutschen Bahn beeinflusst. In den Produktbereichen Lichtsysteme und Verkehrs- und Warntechnik konnten größere Aufträge gewonnen werden. Von der Warntechnik, die optische und akustische Sondersignaltechnik für Einsatz- und Arbeitsfahrzeuge umfasst, hat sich Pintsch Bamag am 1. April getrennt.

Die Umsatzentwicklung spiegelt im Wesentlichen die Auftragslage wider: Ein deutlicher Zuwachs bei Bremssystemen und ein Rückgang in der Infrastrukturtechnik. Das PSD-Geschäft leistete nach wie vor keine wesentlichen Beiträge. Das EBIT von 2,5 Mio. EUR lag – auch durch weitere Belastungen durch das PSD-Projekt – lediglich auf Vorjahreshöhe.

Das Segment Komponenten konnte seine Auftragseingänge durch die Konsolidierung von SPII ab dem dritten Quartal und Wechselkurseffekte aus China und den USA steigern.

Operativ wurde zwar in Deutschland ein deutliches Wachstum erreicht, in Frankreich und Russland ging das Volumen aufgrund der schwierigen konjunkturellen Lage jedoch zurück.

Der Umsatz stieg um 27 %, wobei sich SPII mit 11,3 Mio. EUR auswirkte. Bereinigt um Konsolidierungseffekte legte der Umsatz um 16 % zu, wobei sich die größten Zuwächse bei Bahngeräten ergaben.

Die EBIT-Marge lag mit 17,6 % im Vergleich zum Vorjahr (18,0 %) weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Absolut wurde ein operatives Ergebnis von 23,4 Mio. EUR erwirtschaftet.



Das Working Capital erhöhte sich um 20,4 % auf 147,6 Mio. EUR, insbesondere wegen des deutlichen Anstiegs der Vorräte und der Forderungen. Die durchschnittliche Forderungslaufzeit betrug vor allem wegen des wachsenden Auslandsgeschäfts 79,3 Tage nach 67,3 Tagen im Vorjahr. Mit steigendem Auslandsgeschäft müssen wir längere Forderungslaufzeiten in Kauf nehmen.

Auf der Aktivseite der Bilanz führten die Akquisitionen zur Aktivierung von zusätzlichem Goodwill und die Aufstockung der Anteile an Albatros zu Zuwächsen im Finanzanlagevermögen. Insgesamt stieg das langfristige Vermögen um 51 Mio. EUR.

Die Zunahme des kurzfristigen Vermögens um rund 42 Mio. EUR ist vor allem auf höhere Vorräte und Forderungen durch die Einbeziehung der neuen Aktivitäten zurückzuführen.

Zur Finanzierung der Übernahmen und Anteilserhöhungen haben wir unsere Fremdfinanzierung 2015 neu aufgestellt: Neben dem Schuldscheindarlehen, das wir Ende Juni sehr erfolgreich platziert haben, steht uns ein Konsortialkredit mit einem Volumen von 100 Mio. EUR und Erhöhungsoptionen von bis zu 40 Mio. EUR zur Verfügung.

Durch die Schuldscheinemission konnten wir die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Vergleich zum Vorjahr um rund 18 Mio. EUR reduzieren.

Das kurzfristige Fremdkapital nahm aufgrund von höheren Verbindlichkeiten und erhaltenen Anzahlungen aus dem operativen Geschäft sowie der Konsolidierung von SPII zu.

Abzüglich der liquiden Mittel erhöhten sich die Finanzverbindlichkeiten um 49 Mio. EUR, so dass sich ein Verschuldungsgrad zum Jahresende von 2,6 eingestellt hat.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit hat sich durch das deutlich verbesserte EBIT leicht erhöht. Cash-mindernd wirkten sich höhere Steuerzahlungen aus, die auf den Anstieg der Ergebnisse außerhalb des ertragsteuerlichen Organkreises und den Verbrauch von Steuerrückstellungen zurückzuführen sind. Weitere Mittelabflüsse resultierten, wie schon im Vorjahr, aus dem wachstumsbedingten Anstieg des Working Capital.

Der höhere Cash-Abfluss aus der Investitionstätigkeit enthält Auszahlungen für die Aufstockung des Anteils an Albatros sowie Ausleihungen an Albatros. Bei den vollkonsolidierten Gesellschaften wirkten sich der Erwerb von SPII und die Aufstockung der Anteile an RDS aus. Im Vorjahr waren Kaufpreiszahlungen für den Geschäftsbetrieb von ALTE Technologies, den Anteil an Albatros sowie die Aufstockung der Anteile an RAWAG enthalten. Die Sachanlageinvestitionen lagen bereinigt um die Neuakquisitionen leicht unter dem hohen Vorjahresniveau.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit enthält den Zufluss aus dem Schulscheindarlehen wodurch die übrigen Finanzverbindlichkeiten zurückgeführt werden konnten. Cash-mindernd wirkten außerdem die Tilgung von Darlehen, die Ausschüttung der Dividende in Höhe von rund 6,0 Mio. EUR und der Erwerb eigener Aktien.

Insgesamt ist unsere Liquiditätslage weiterhin sehr zufriedenstellend.

Für das laufende Jahr rechnen wir durch Konsolidierungseffekte und organisches Wachstum mit einem kräftigen Plus bei Auftragseingang und Umsatz. Auf Basis der ganzjährigen Einbeziehung von SPII und der im Jahresverlauf geplanten Konsolidierung von Albatros soll der

Auftragseingang auf 590 Mio. EUR ansteigen. Das entspricht einem Wachstum von 16 %. Beim Umsatz und beim EBIT erwarten wir Zuwächse von jeweils 10 % auf 550 Mio. EUR bzw. 41,5 Mio. EUR. Damit soll die EBIT-Marge mit 7,5 % stabil bleiben.

Für das Ergebnis je Aktie gehen wir von einer Erhöhung auf 3,50 EUR, nach 2,90 EUR im abgelaufenen Geschäftsjahr aus.

Die Entwicklung in den ersten drei Monaten bestätigt unsere Wachstumserwartungen für das Gesamtjahr. Der Umsatz ist um 10,0 Mio. EUR auf 117,4 Mio. EUR gestiegen. Beim Auftragseingang haben wir einen deutlichen Zuwachs um 22 % auf 155,5 Mio. EUR erzielt. Davon entfielen rund 60 % auf organisches Wachstum in allen Segmenten, der Rest resultiert aus der Einbeziehung von SPII und RDS, die im ersten Quartal 2015 noch nicht konsolidiert waren.

Hervorzuheben ist insbesondere das deutlich höhere Bestellvolumen in der Signaltechnik, das unter anderem die allmählich anziehenden Investitionen ins deutsche Schienennetz nach einem langjährigen Investitionsstau widerspiegelt.

Der höheren Gesamtleistung stand wachstumsbedingt ein überproportionaler Kostenanstieg, insbesondere im Bereich Personal, gegenüber. Das EBIT verringerte sich daher um 4,4 Mio. EUR auf 4,0 Mio. EUR. Das entspricht einer EBIT-Marge von 3,4 % gegenüber 7,8 % im Vorjahr. Wir haben im ersten Quartal unsere internen Erwartungen übertroffen. Dennoch sind wir mit den erreichten Werten nicht zufrieden. In vielen Teilen des Unternehmens befinden sich Programme zur Steigerung der Effizienz und damit Kostenreduzierung in der Umsetzungsphase. An den Zielen für das Gesamtjahr halten wir fest. Auch gibt es derzeit keinen Grund den eingeschlagenen Weg zu verlassen und Änderungen an unseren strategischen Ansätzen vorzunehmen.

Die Schaltbau-Gruppe bleibt auf profitabilem Wachstumskurs. Global aufgestellt haben wir uns als wichtiger Zulieferer für die internationale Bahn- und Transportindustrie etabliert und sind anerkannter Partner der großen Systemhäuser. Das organische Wachstum im ersten Quartal zeigt, dass sich unsere Investitionen in den Ausbau unserer Leistungen und eine verbesserte regionale Marktabdeckung auszahlen.

Ich freue mich auf Ihre Fragen.