

Medienmitteilung

Carlo Gavazzi erzielt auch 2013/2014 ein solides Ergebnis

- **Nettoumsatz von CHF 140.6 Millionen (2012/13: CHF 138.3 Mio.)**
- **Die Einführung der Universal Web Platform UWP führt zu einer Umsatzzunahme von 10% bei den Feldbus-Systemen**
- **Dynamisches Verkaufswachstum in Asien-Pazifik (+ 12.4%) und Nordamerika (+ 5.8%) gleicht schwächere Umsätze in Europa aus (-2.3%)**
- **Solider Reingewinn von CHF 11.2 Millionen trotz negativer Währungseinflüsse im Umfang von CHF 1.4 Millionen (Reingewinn 2012/13: CHF 12.5 Mio.)**
- **Starke Eigenkapitalquote von 72.5%**
- **Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie vorgeschlagen**

Steinhausen, 26. Juni 2014 – 2013/14 verzeichnete Carlo Gavazzi in Lokalwährung stabile Einnahmen, unterstützt durch solide Verkaufszahlen in Schlüsselmärkten ausserhalb Europas und die erfolgreiche Einführung neuer Produkte. Die Gruppe setzte ihre Strategie fort und investierte weiter in die Optimierung ihres Produktportfolios und die Expansion des Vertriebsnetzes in schnell wachsenden nicht-europäischen Märkten.

Der Gruppenumsatz in Schweizer Franken nahm um 1.7% auf CHF 140.6 Mio. zu (2012/13: CHF 138.3 Mio.). Die Auftragseingänge stiegen leicht um 0.5% auf CHF 141.3 Mio. (2012/13: CHF 140.6 Mio.), was zu einem Verhältnis von Auftragseingang zu Nettoumsatz (Book-to-Bill-Ratio) von etwas über 1 führte. Der Bruttogewinn nahm um CHF 1.2 Mio. auf CHF 78.1 Mio. zu, die Bruttogewinnmarge blieb stabil auf 55.6%. Der Betriebsaufwand stieg um CHF 1.6 Mio. auf CHF 62.0 Mio (Vorjahr: CHF 60.4 Mio.). Dies führte zu einem Betriebsgewinn (EBIT) von CHF 15.7 Mio., verglichen mit CHF 15.9 Mio. in der Vorjahresperiode (-1.3%). Der Reingewinn der Gruppe belief sich auf CHF 11.2 Mio. gegenüber CHF 12.5 Mio. in der Vorjahresperiode (-10.4%). Der Hauptgrund für diesen Rückgang war eine Umrechnungsdifferenz von CHF 1.4 Mio., die auf die Erstarung des Euro gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen ist. Daraus resultierte ein Wechselkursverlust von CHF 1.0 Mio., während in der Vorjahresperiode ein Wechselkursgewinn von CHF 0.4 Mio. erzielt worden war.

Per 31. März 2014 betrug die Nettoliquidität von Carlo Gavazzi CHF 46.1 Mio. und das Eigenkapital CHF 93.2 Mio., was einer Eigenkapitalquote von 72.5% entspricht.

Aufgrund dieser Ergebnisse wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung für das Berichtsjahr eine Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie und CHF 2.40 pro Namenaktie vorschlagen. Die Auszahlungsquote beträgt damit 76.5%.

Umsatzwachstum in Asien-Pazifik und Nordamerika – Südeuropa erreicht Talsohle

Nach anhaltender Verlangsamung scheint in Südeuropa die Talsohle erreicht. Dennoch wurde in Europa wegen der allgemeinen Marktkontraktion bei den Distributionspartnern sowie immer noch schwierigen Bedingungen im Energiemarkt insgesamt ein Verkaufsrückgang von 2.3% verzeichnet.

Die Absatzzahlen der Region Asien-Pazifik verbesserten sich hingegen in Lokalwährung um 12.4%, v.a. dank dem soliden Wachstum in China (+20.5%), bedingt durch die sehr positive Geschäftsentwicklung bei Vertriebspartnern und OEM. Der Umsatz in Nordamerika wuchs in Lokalwährung verglichen mit dem Vorjahr aufgrund von Investitionen in Marketing und Vertrieb und dank Initiativen in den Bereichen Gebäude- und Industrieautomation um 5.8%.

Dank dynamischem Wachstum stieg der Anteil der Verkäufe ausserhalb Europas von 30% in der Vorjahresperiode auf 32% des Gesamtumsatzes, wozu Amerika 18% und Asien-Pazifik 14% beitrugen.

Erfolgreiche UWP-Einführung

Die Verkäufe der Feldbus-Systeme stiegen aufgrund der erfolgreichen Einführung der Universal Web Platform (UWP) für Anwendungen der Wohnungs- und Gebäudeüberwachung um fast 10%.

Der Bereich Sensoren verzeichnete leicht bessere Zahlen als in der Vorjahresperiode, wobei induktive 9% und magnetische Sensoren 7% zulegen konnten. Insbesondere die Verkäufe von induktiven Sensoren an OEM-Kunden stiegen in allen Regionen.

Bei den Schaltgeräten wurde gegenüber der Vorjahresperiode ein Wachstum von über 3% verzeichnet. Dies dank der Geschäftsentwicklung der neuen Halbleiterrelais RG Plattform und der 3-Phasen-Softstarter für Anwendungen in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie.

Auch der Bereich Überwachungsprodukte verzeichnete eine leicht bessere Performance als im Vorjahr.

Der Umsatz in prioritären Märkten lag mit Ausnahme der erneuerbaren Energien über dem Gesamtumsatz, was die Richtigkeit der Segmentauswahl und die Wirksamkeit der entsprechenden Entwicklungsinitiativen bestätigt. Insbesondere das Segment Smart Building, das im Vergleich zum Vorjahr um 9% wuchs, profitierte vom Einsatz von UWP-Lösungen beim Energiemanagement. Parallel zum soliden Wachstum der Schaltgeräte wuchs der Bereich Nahrungs- und Getränkeindustrie um fast 13%.

Neue Produkte kurz vor der Einführung

Die Einführung von neuen und verbesserten Produkten ist ein zentrales Element der Geschäftsentwicklung im Hinblick auf bestehende und neue Märkte sowie geografische Gebiete. Bei der Weiterentwicklung im Bereich induktive Sensorplattformen sind zwei wichtige Meilensteine vorgesehen: die Lancierung des neuen innovativen IP69k-Sensors für den Nahrungsmittel- und Getränkemarkt und die Einführung der neuen 3x Distanzsensoren.

Aufgrund des Trends zu standortübergreifenden Anwendungen im Energiebereich wird die Einführung von neuen Geräten und Überwachungssoftware die Marktdurchdringung der neuen UWP-Plattform für Energiemessung und -analyse weiter stärken. Die Verbesserung der Softstarter ist auf Anwendungen für die globale Wasserbehandlung ausgerichtet,

während die neuen RF-Halbleiterrelais für Anwendungen wie beispielsweise Kaffeautomaten der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie bestimmt sind. Neue Initiativen für Geschäftsgebäude und -infrastruktur werden die Marktdurchdringung im Bereich Gebäudeautomation weiter vorantreiben. Zudem wird die Entwicklung der Duplineplattform für das Parkieren von Autos helfen, die Präsenz von Carlo Gavazzi in Nordamerika auszubauen.

Erweiterung der geografischen Abdeckung und des Produktportfolios

Die globale Wirtschaftslage und die Marktbedingungen sollten sich nach und nach verbessern, wobei jedoch in mehreren europäischen Ländern vorerst eine bescheidene Erholung zu erwarten ist. In Anbetracht der von Carlo Gavazzi weltweit belieferten Länder und deren jeweils unterschiedlichen Entwicklungsgeschwindigkeiten werden deshalb nicht-europäische Länder einen überproportionalen Beitrag zum Wachstum leisten. Der weitere Ausbau des direkten Geschäfts in Taiwan und spezifische Initiativen in China werden ebenfalls zu einer soliden Verkaufsexpansion in der Region Asien-Pazifik beitragen.

Die Gruppe wird sich weiterhin darauf konzentrieren, ihre geografische Abdeckung zu verbessern und gezielte lokale Marktinitiativen umzusetzen. Ausserdem wird Carlo Gavazzi die Forschung & Entwicklung und das Produktportfolio weiter stärken. Carlo Gavazzi ist überzeugt, dass diese Bemühungen den Wert der Gruppe in den kommenden Jahren deutlich erhöhen werden.

Der vollständige Geschäftsbericht 2013/14 der Carlo Gavazzi-Gruppe wird ab 3. Juli 2014 unter <http://www.carlogavazzi.com/de-ch/investoren/geschäftsbericht.html> zur Verfügung gestellt.

Konsolidierte Kennzahlen
(in Mio. CHF)

Erfolgsrechnung	<u>2013/14</u>	<u>2012/13</u>	%
Auftragseingang	141.3	140.6	+0.5
Nettoumsatz	140.6	138.3	+1.7
EBITDA	19.0	19.3	-1.6
EBIT	15.7	15.9	-1.3
EBIT-Marge	11.2%	11.5%	
Reingewinn	11.2	12.5	-10.4
Cashflow	14.5	15.9	-8.8
Bilanz (per 31. März)	<u>2014</u>	<u>2013</u>	
Netto-Umlaufvermögen	32.4	34.6	-6.4
Eigenkapital	93.2	101.2	-7.9
Bilanzsumme	128.6	136.8	-6.0
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	72.5%	74.0%	

Über Carlo Gavazzi:

Carlo Gavazzi ist eine börsenkotierte, internationale Gruppe (SIX: GAV), die elektronische Kontrollkomponenten für Anwendungen in der Industrie- und Gebäudeautomation entwickelt, produziert und vermarktet.

Mehr Informationen finden Sie auf der Website: www.carlogavazzi.com

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Rolf Schläpfer

Hirzel.Neef.Schmid.Konsulenten

Tel. +41 43 344 42 42

E-Mail rolf.schlaepfer@konsulenten.ch