

## Medienmitteilung

### Carlo Gavazzi steigert 2014/2015 Cash flow und Reingewinn

- **Nettoumsatz steigt in Lokalwährungen um 1.9% auf CHF 137.2 Mio.**
- **Cash flow erreicht CHF 15.6 Mio. (2013/14: CHF 14.5 Mio, plus 7.6%)**
- **Reingewinnzuwachs von 9.8% auf CHF 12.3 Mio. (2013/14: CHF 11.2 Mio.)**
- **Eigenkapitalquote nimmt auf 73.2% zu (Vorjahr: 72.5%)**
- **Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie vorgeschlagen**

*Steinhausen, 25. Juni 2015* – Dank soliden Verkäufen in Schlüsselmärkten und erfolgreichen Produkteinführungen verzeichnete Carlo Gavazzi 2014/15 in Lokalwährung einen Anstieg des Umsatzes um 1.9% und der Auftragseingänge um 0.9%.

Der Entscheid der Schweizerischen Nationalbank (SNB) vom 15. Januar 2015, die Untergrenze von 1.20 CHF pro EUR aufzuheben, führte zu einigen Verminderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung. So nahm der Nettoumsatz in Schweizer Franken um 2.3% auf CHF 137.2 Mio. ab (Vorjahr: CHF 140.5 Mio.). Die Gruppe verzeichnete im Berichtsjahr Auftragseingänge von CHF 136.6 Mio. (Vorjahr: CHF 141.3 Mio.), was eine Book-to-Bill-Ratio von fast 1 ergibt.

Der Bruttogewinn ging um CHF 2.2 Mio. auf CHF 75.9 Mio. zurück, was eine Bruttogewinnmarge von 55.3% ergibt. (Vorjahr: 55.6%). Der Betriebsaufwand erreichte CHF 61.9 Mio. und konnte damit um CHF 0.7 Mio. verringert werden (2013/14: CHF 61.2 Mio.). Im Berichtsjahr resultierte ein Betriebsgewinn (EBIT) von CHF 14.8 Mio., verglichen mit CHF 15.7 Mio. im Vorjahr (-5.7%).

Der Reingewinn der Gruppe stieg vor allem wegen Wechselkursgewinnen aufgrund des gegenüber dem USD schwächeren EUR auf CHF 12.3 Mio. (+9.8%; Vorjahr: CHF 11.2 Mio.).

Per 31. März 2015 verfügte die Gruppe über ein Eigenkapital von CHF 88.5 Mio., was einer Eigenkapitalquote von 73.2% entspricht. Die Nettoliquidität lag bei CHF 45.0 Mio. 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 69.5%.

### **Höhere Verkäufe in Europe**

Die Verkäufe entwickelten sich in den einzelnen Regionen unterschiedlich. Dank einer leichten Erholung des allgemeinen Marktumfelds stieg der Umsatz in Europa in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr um 1.9%

Der Absatz in Asien-Pazifik entwickelte sich gegenüber dem Vorjahr stabil, insbesondere wegen der soliden Entwicklung bei Vertriebsgesellschaften und OEMs. In Nordamerika waren die Verkäufe trotz intensivierten Marketing- und Verkaufsaktivitäten und speziellen Initiativen im Industrie- und Gebäudeautomatisierungsbereich leicht rückläufig.

Mit einem Anteil von 32% ausserhalb Europas blieb die geographische Umsatzverteilung stabil; Nordamerika trug 17.7% und Asien-Pazifik 14.3% zum Ertrag bei.

### **Starke Nachfrage nach Überwachungsprodukten**

Überwachungsprodukte (Controls), die umsatzstärkste Produktlinie der Gruppe, erhöhte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 6.5%. Insbesondere die Verkäufe von Energiemanagement-Produkten stiegen um mehr als 8%, wobei Photovoltaik- Anwendungen und die EM270 Serie zur Energiemessung in Datenzentren massgeblich zum Erfolg beitrugen.

Sensoren entwickelten sich in etwa auf Vorjahreshöhe. Die Verkäufe von photoelektrischen Sensoren legten um über 6% zu. Andererseits verlangsamte sich das Geschäft mit kapazitiven und induktiven Sensoren für Landwirtschaftsmaschinen.

Der Bereich Schaltgeräte (Switches) wuchs um mehr als 2%, insbesondere dank der günstigen Entwicklung der RG-Halbleiterplattform in allen Märkten sowie dank den RSGD und RSBS Softstartern für Kompressoren und Starkstromanwendungen vor allem in Nordamerika.

Die Verkäufe in den Prioritätsmärkten entwickelten sich im Einklang mit der allgemeinen Umsatzentwicklung. Im Food & Beverage Segment führten massgebliche Kundengewinne zu einem um 11% höheren Umsatz.

### **Einführung von neuen Sensoren und Energie-Managementgeräten**

Die Einführung von neuen und verbesserten Produkten ist ein Kernelement der Geschäftsentwicklung in bestehenden und neuen Märkten und Regionen. Die Entwicklung der neuen PD 30 Photosensoren-Plattform in Edelstahl wird die Marktdurchdringung im Food & Beverage Segment weiter vorantreiben.

Die Einführung der EM100-300 Serie, einer neuen Generation von Energiemessgeräten, wird den Verkäufen in diesem Bereich positive Impulse verleihen. Mit der Ausweitung des Halbleiter-Relais-Sortiments durch die RGC1 Serie zur Spannungsüberwachung können Schlüsselanwendungen in den Bereichen Plastik, Verpackung sowie Heizung, Lüftung und Air Conditioning abgedeckt werden. Die Softstarter der neuen RSGD Serie kommen bei Starkstrom-Anwendungen zum Einsatz. Die jüngste Dupline-Generation ermöglicht die Konvergenz von industriellen Dupline-Applikationen in die neue Dupline-Plattform und ist damit für bestehende und neue Kundensegmente gleichermassen geeignet.

**Ausblick**

Insgesamt wird erwartet, dass sowohl die globale Wirtschaft als auch die relevanten Märkte über alle Regionen hinweg ungleichmässig wachsen werden. Gavazzi geht davon aus, dass sich reifere Volkswirtschaften tendenziell besser entwickeln werden als Schwellenländer und neue Märkte. Die europäische Maschinenindustrie sollte vom positiven EUR/USD-Ausblick profitieren können. Carlo Gavazzi wird weiterhin sein Augenmerk auf die geografische Abdeckung richtigen und sowohl die Schlagkraft der direkten Verkaufskanäle als auch das Netzwerk von Vertriebsgesellschaften und Agenturen verstärken.

Da das Unternehmen seine Zahlen in Schweizer Franken ausweist, wird der Entscheid der SNB, den Frankenkurs freizugeben, sich auf die Gewinn- und Verlustrechnung des nächsten Jahres auswirken. Weil Carlo Gavazzi jedoch keine Forschungs- oder Produktionsstätten in der Schweiz hat, fallen die Mehrzahl sowohl der Erträge als auch der Kosten ausserhalb der Schweiz an. Im Gegensatz zur 2014/15 Rechnung, in welcher der Wechselkurseffekt nur zweieinhalb Monate betraf, wird das ganze Jahr 2015/16 Ergebnis davon beeinflusst.

**Würdigung**

Mit dem im letzten Oktober verstorbenen Ehrenpräsidenten des Verwaltungsrates, Giovanni Bertola, verliert die Gruppe einen lieben Kollegen und Freund. Giovanni Bertola packte seine Aufgaben stets engagiert an und leistete einen wertvollen Beitrag zur Entwicklung der Carlo Gavazzi-Gruppe. Wir werden ihn alle sehr vermissen.

Der vollständige Geschäftsbericht 2014/15 der Carlo Gavazzi-Gruppe wird ab 3. Juli 2015 unter <http://www.carlogavazzi.com/de-ch/investoren/geschäftsbericht.html> zur Verfügung gestellt.

**Konsolidierte Kennzahlen**  
(in Mio. CHF)

<b>Erfolgsrechnung</b>	<b><u>2014/15</u></b>	<b><u>2013/14</u></b>	<b>%</b>
Auftragseingang	136.6	141.3	-3.3
Nettoumsatz	137.2	140.5	-2.3
EBITDA	18.1	19.0	-4.7
EBIT	14.8	15.7	-5.7
EBIT-Marge	10.8%	11.1%	
Reingewinn	12.3	11.2	+9.8
Cashflow	15.6	14.5	+7.6
<b>Bilanz (per 31. März)</b>	<b><u>2015</u></b>	<b><u>2014</u></b>	
Netto-Umlaufvermögen	29.3	32.4	-9.6
Eigenkapital	88.5	93.2	-5.0
Bilanzsumme	120.8	128.6	-6.1
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	73.2%	72.5%	

**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](http://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](mailto:rolf.schlaepfer@konsulenten.ch)