

## Medienmitteilung

### Carlo Gavazzi 1. Halbjahr 2011/12: Reingewinn von CHF 7 Mio. auf Vorjahreshöhe

- Nettoumsatz von CHF 74 Mio. (1. Halbjahr 2010/11: CHF 90.8 Mio.)
- Umsatzzahlen durch Währungen (-10.7%) und tiefere Nachfrage nach Produkten für erneuerbare Energie (-7.8%) beeinflusst
- Anhaltendes Wachstum der traditionellen Bereiche Industrieautomation und Gebäudeautomation von über 5% (in Lokalwährungen)
- Zweistelliges Wachstum in Nordamerika (+21.2%) und Asien-Pazifik (+10.4%)
- Bruttomarge steigt um 4.4 Prozentpunkte auf 55.8%
- Reingewinn erreicht mit CHF 7.1 Mio. das Vorjahresniveau (CHF 7.5 Mio.)
- Nettoliquidität trotz Dividendenausschüttung bei CHF 38.2 Mio.
- Gruppe strebt in der zweiten Jahreshälfte einen Reingewinn mindestens auf der Höhe des Reingewinns im erstem Halbjahr an

*Steinhausen, 22. November 2011* – Die Zuger Elektronik-Gruppe Carlo Gavazzi erzielte im ersten Halbjahr der Berichtsperiode 2011/12 einen Umsatz von CHF 74.0 Mio. und einen Reingewinn von 7.1 Mio. 10.7% des Rückgangs sind auf die Währungsumrechnung zurückzuführen. Aufgrund der Reduktion der Einspeisetarife in verschiedenen europäischen Ländern ging zudem die Nachfrage nach Produkten im Bereich Erneuerbare Energie deutlich zurück, was zu einer zusätzlichen Umsatzreduktion von 7.8% führte. Die entsprechenden Verkäufe waren insbesondere im ersten Semester des vergangenen Geschäftsjahres überdurchschnittlich hoch gewesen. Der Absatz in allen anderen Produktkategorien weltweit und in den Regionen ausserhalb Europas blieb stabil, bzw. stieg in Lokalwährungen gegenüber der Vorjahresperiode ein- bis zweistellig. Ohne die Produkte im Bereich Erneuerbare Energie beträgt die Book-to-Bill Ratio 100.7% (98.4% inkl. Erneuerbare Energien).

#### Verbesserte Bruttomarge - stabiler Reingewinn

Dank einem wirksamen Management von Herstellkosten und Supply-Chain nahm die Bruttomarge im Vergleich zur Vorjahresperiode nochmals um 4.4 Prozentpunkte auf 55.8% der Umsätze zu. Durch diese Margenverbesserung konnte die Volumenreduktion kompensiert werden, so dass der Bruttogewinn (CHF 41.3 Mio.) in Lokalwährungen stabil blieb.

Aufgrund der fortlaufenden Investitionen in den Aufbau eines starken Verkaufsnetzes, insbesondere in den schnell wachsenden asiatischen Märkten, nahm der operative Gewinn (EBIT) um 16.2% auf CHF 9.3 Mio. ab.

Ein solides Wachstum der Kernprodukte und das rigide Kostenmanagement führten ebenso wie die Tatsache, dass die meisten Kosten in Euro anfallen, dazu, dass Carlo Gavazzi einen Reingewinn von CHF 7.1 Mio. in der Grössenordnung des Vorjahres (CHF 7.5 Mio.) erwirtschaftete. Der Cashflow blieb mit CHF 9.0 Mio. auf hohem Niveau (Vorjahr: CHF 9.7 Mio.).

Trotz der Ausschüttung einer kombinierten (ordentlichen und Jubiläums-) Dividende von CHF 17.8 Mio. im August verfügt die Gruppe über eine Nettoliquidität von CHF 38.2 Mio., also gleich viel wie Ende des ersten Semesters 2010/11. In einem schwachen Börsenumfeld verlor die Carlo Gavazzi-Inhaberaktie auch nach der erwähnten Dividendenzahlung von CHF 25 pro Aktie, lediglich 4% und übertraf damit den SPI Extra-Index (-21%) deutlich.

### **Wachsender Umsatzanteil von Asien-Pazifik und Nordamerika**

In Europa stiegen die Verkäufe in beiden Kerngeschäften: Sowohl Gebäude- (+1.6%) wie auch Industrieautomation (+4.6%) konnten zulegen. Wegen der regulatorischen Massnahmen in Deutschland, Spanien und Deutschland im Bereich der erneuerbaren Energien nahm der Umsatz in Europa in Lokalwährung insgesamt um 11.8% ab.

Dank einem dynamischen Wachstum in Märkten wie China, Taiwan und Mexiko konnten die Verkäufe in Asien-Pazifik um 10.4% und in Nordamerika gar um 21.2% gesteigert werden.

Die geografische Umsatzverteilung veränderte sich wie geplant: Der Anteil der aussereuropäischen Märkte stieg von 21% im letzten Jahr auf 25.5%, wobei die Quote von Nordamerika auf 14.9% und jene von Asien-Pazifik auf 10.6% zunahm.

### **Solide Entwicklung in traditionellen Bereichen - Erneuerbare Energie spürt Kürzungen der Fördergelder**

Die Verkäufe in den beiden Schlüsselbereichen von Carlo Gavazzi, Gebäude- und Industrieautomation, nahmen gegenüber dem Vorjahr in Lokalwährungen um mehr als 5% zu. Dagegen führten im bei den Produkten für erneuerbare Energie tiefere Einspeisetarife und Lagerbestände entlang der ganzen Wertschöpfungskette dazu, dass der ehemalige Wachstumssektor derzeit stagniert.

Unter den prioritären Märkten von Carlo Gavazzi nahmen Heizung, Lüftung und Klimaanlage (HLK; +17%) sowie Kunststoffe und Gummi (+11%) zweistellig zu. Der Bereich Traditionelle Energie erwies sich als zuverlässige Umsatzquelle. Dank dem umfassenden Sortiment von Carlo Gavazzi stiegen die Verkäufe in diesem Segment um mehr als 15%. Dabei verhalf insbesondere die MID-Zertifizierung den EM10 Energiemessgeräten zu Wachstum. Die umfassende Zertifizierung über alle Produktfamilien hinweg wird die weitere Marktdurchdringung zusätzlich unterstützen.

Insgesamt entsprachen die Verkäufe der Sensoren den Zahlen des Vorjahres, wobei der Absatz von kapazitiven Sensoren dank Initiativen bei OEM-Herstellern im Bereich Kunststoffe und Gummi sowie bei Agrofirmer mehr als 10% zunahm.

Die Umsätze von Halbleiter-Relais stiegen gegenüber der Vorjahresperiode um fast 15%; dies dank spezifischen Massnahmen im HLK- sowie Kunststoff- und Gummimarkt. In naher Zukunft wird die Erweiterung des Softstarter-Sortiments für Kompressoren die Entwicklung im HLK-Markt weiter vorantreiben.

Die Feldbus-Umsätze nahmen vor allem dank erfolgreichen Marketingmassnahmen bei Parking-Lösungen um mehr als 50% zu.

Die Verkäufe bei Sicherheitsrelais und Signalanlagen für Eisenbahnen entsprechen jenen der Vorjahresperiode.

## Ausblick

Die aussergewöhnlichen Zahlen des Jahres 2010/11 waren insbesondere in der ersten Jahreshälfte teilweise durch Subventionen in gewissen Marktsegmenten beeinflusst, während im zweiten Semester die Zunahme mehr durch das traditionelle Geschäft in der Industrie- und Gebäudeautomation bestimmt war. Die Entwicklung der Weltwirtschaft und der wichtigsten Währungen ebenso wie das regulative Umfeld rund um die Förderung erneuerbarer Energien werden künftig sehr anspruchsvoll bleiben.

Das Geschäft in Europa wird in absehbarer Zukunft durch das unsichere finanzielle Umfeld und kleinere Investitionen im Bereich erneuerbare Energie bestimmt. Trotz der allgemeinen Konjunkturabkühlung scheinen die Aussichten für die Märkte in Nordamerika und Asien-Pazifik positiver zu sein.

In einem ganz allgemein langsamer wachsenden Marktumfeld wird Carlo Gavazzi seine Bemühungen darauf ausrichten, seinen Marktanteil zu erhöhen, das Produktangebot auszuweiten und die geografische Expansion weiter voranzutreiben. Mit einem starken Fokus auf Kostenkontrolle und einer vorsichtigen Investitionspolitik sowie der Verbesserung der operativen Effizienz, strebt Carlo Gavazzi in der zweiten Jahreshälfte einen Reingewinn mindestens auf der Höhe des Reingewinns im ersten Halbjahr an.

## Konsolidierte Schlüsselkennzahlen

<b>Erfolgsrechnung</b>	<b><u>1. HJ</u> <u>2011/12</u></b>	<b><u>1. HJ</u> <u>2010/11</u></b>	<b>%</b>
Auftragseingang	<b>72.8</b>	108.9	-33.1
Nettoumsatz	<b>74.0</b>	90.8	-18.5
EBITDA	<b>11.2</b>	13.3	-15.8
EBIT	<b>9.3</b>	11.1	-16.2
EBIT Marge	<b>12.5%</b>	12.3%	-
Reingewinn	<b>7.1</b>	7.5	-5.3
Cash flow	<b>9.0</b>	9.7	-7.2
Additions to fixed assets	<b>0.8</b>	1.3	-38.5
<b>Bilanz</b>	<b><u>30.9.2011</u></b>	<b><u>31.3.2011</u></b>	
Nettoumlaufvermögen	<b>32.9</b>	29.8	+10.4
Nettoliiquidität	<b>38.2</b>	55.1	-30.7

## Weitere Information

Für weitere Fragen kontaktieren Sie bitte:

Rolf Schläpfer

Hirzel.Neef.Schmid.Konsulenten, Zürich

Telefon: +41 43 344 42 42

E-mail: [rolf.schlaepfer@konsulenten.ch](mailto:rolf.schlaepfer@konsulenten.ch)

(Diese E-Mail Adresse ist geschützt gegen Spam, man benötigt JavaScript)