

## Medien-Information

### Carlo Gavazzi erzielt trotz äusserst herausforderndem Umfeld ein solides Ergebnis 2011/2012

- **Nettoumsatz in der Höhe von CHF 142.8 Millionen**
- **CHF/€-Wechselkurs beeinflusst Umsatz um 9.4%**
- **Umsatz in Lokalwährung nimmt um 13.3% ab, grösstenteils wegen Rückgang im Solarenergiesektor (-10.8%)**
- **Kerngeschäft entwickelt sich stabil**
- **Weitere Expansion in den aufstrebenden Märkten**
- **Reingewinn von CHF 16.8 Mio. – über dem 5- und 10-Jahres-Durchschnitt**
- **Eigenkapitalquote steigt von 67% auf 73%**
- **Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie beantragt**

Steinhausen, 28. Juni 2012 – Trotz der ausgesprochen herausfordernden Wirtschafts- und Marktbedingungen hat die Zuger Elektronikgruppe Carlo Gavazzi das Geschäftsjahr 2011/12 mit einem soliden Ergebnis abgeschlossen. Die Wirtschaftslage in den verschiedenen Regionen entwickelte sich uneinheitlich: Während das Automationsgeschäft in Europa erheblich unter Druck geriet, verstärkte sich die Wirtschaftstätigkeit in Nordamerika und im Raum Asien-Pazifik. Die höchst volatile Wechselkursentwicklung des Schweizer Franken gegenüber dem Euro haben den Umsatz um 9.4% verringert. Insgesamt resultierte aus den Währungseffekten ein Umsatzrückgang von 8.2%. Nach dem letztjährigen Boom im Bereich erneuerbare Energien stand dieser Sektor im vergangenen Geschäftsjahr unter dem stark negativen Einfluss staatlicher Massnahmen in allen europäischen Schlüsselmärkten. Prioritäre Märkte in der Gebäude- und Industrieautomation wuchsen dagegen um über 5% gegenüber dem Vorjahr, was auf die Einführung neuer Produkte und gezielte Marktinitiativen in allen Regionen zurückzuführen ist.

Insgesamt erzielte die Gruppe einen Nettoumsatz von CHF 142.8 Mio. Der Gesamtumsatz sank um 13.3% in lokalen Währungen (-21.5% in Schweizer Franken), im Wesentlichen wegen des Rückgangs im Bereich erneuerbare Energien (10.8%). Das Kerngeschäft – insbesondere ohne den sehr volatilen Solarenergiesektor – blieb stabil. Der Bruttogewinn verbesserte sich um 0.9 Prozentpunkte von 54.2% auf 55.1%, dies hauptsächlich dank einem straffen Kostenmanagement in der gesamten Lieferkette.

Zur Stärkung ihrer Präsenz in schnell wachsenden Volkswirtschaften hat die Gruppe ihre Expansionsstrategie in Ländern wie China, Mexiko und Taiwan fortgesetzt. Zudem wurden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weltweit verstärkt, um Kundinnen und Kunden überall auf der Welt eine breitere Palette innovativer Produkte anbieten zu können.

Der hauptsächlich im operativen Geschäft erwirtschaftete Reingewinn 2011/12 beläuft sich auf CHF 16.8 Mio. Zwar liegt dieses Ergebnis unter demjenigen des Vorjahres, übertrifft jedoch sowohl den 5- als auch den 10-Jahres-Durchschnitt deutlich.

Der Cashflow beträgt CHF 20.1 Mio., was die starke Fähigkeit der Gruppe bestätigt, liquide Mittel zu generieren.

Nach der Ausschüttung einer ausserordentlichen Jubiläums-Dividende im vergangenen Jahr sank die Netto-Cash-Position der Gruppe leicht von CHF 55.1 Mio. auf CHF 49.2 Mio. Per 31. März 2012 betrug das Eigenkapital CHF 96.3 Mio. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 72.9%, was 5.8 Prozentpunkte über derjenigen des Vorjahres liegt.

Carlo Gavazzi lässt seit vielen Jahren einen bedeutenden Teil des Reingewinns seinen Aktionären zukommen. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung deshalb vor, einer Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie und CHF 2.40 pro Namenaktie zuzustimmen.

### **Starke Verkaufszahlen in Asien und Nordamerika**

Sämtliche Regionen standen unter dem Einfluss der herausfordernden Wirtschafts- und Marktbedingungen. Während der Umsatz in Europa rückläufig war, zog er sowohl in Nordamerika als auch in Asien-Pazifik an, was zu einer breiteren Verteilung der weltweiten Verkäufe führte.

Der Umsatz in Europa verringerte sich um 17.8% in lokalen Währungen. Dieser Rückgang ist auf eine Kombination verschiedener Faktoren zurückzuführen: Rezession in mehreren Schlüsselländern wie etwa Spanien, eine deutlich tiefere Nachfrage und ein markanter Abschwung bei den erneuerbaren Energien.

In Nordamerika führten die Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Bereich der Gebäude- und Industrieautomation zu einem Verkaufsplus von 12.3% gegenüber dem Vorjahr. Die mexikanische Verkaufsgesellschaft erzielte dank der Entwicklung ihres Vertriebsnetzes ein Wachstum von über 50% im Jahresvergleich. Die Umsatzsteigerung um 4.9% gegenüber dem Vorjahr in Asien-Pazifik ist vor allem auf die steigende Nachfrage nach Gebäudeautomationsprodukten zurückzuführen. Hier wurde im Geschäftsjahr 2011/12 in der gesamten Region ein Wachstum in lokalen Währungen erzielt.

Dank des dynamischen Wachstums ausserhalb von Europa hat sich die geografische Verteilung des Umsatzes weiter ausgedehnt: Der aussereuropäische Umsatzanteil stieg innert Jahresfrist von 21% auf 25% der Gesamtverkäufe, wozu Nordamerika 15% und Asien-Pazifik 10% beitrugen.

### **Robuste Ertragssituation in den Kernmärkten**

Trotz des schwierigen Umfeldes in Europa entwickelte sich der Umsatz in den prioritären Märkten deutlich besser als der Gesamtumsatz, was die Wirksamkeit der strategischen Auswahl der Segmente und der entsprechenden Initiativen bestätigt. Bei den Produktgruppen legten die Bereiche Feldbus und Schaltgeräte um über 25% bzw. 3% zu, während der Bereich Sensortechnologie gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert blieb. Produktgruppen, welche die Märkte für erneuerbare Energien beliefern, wie etwa Überwachungsgeräte und Wechselrichter, hatten hingegen ein Rückgang zu verzeichnen.

Das Wachstum im Bereich der Feldbus-Systeme ist auf mehrere weltweite Initiativen und Massnahmen zurückzuführen, die gezielt auf beiden Märkte Gebäude- (Autoparksysteme) und Industrieautomation (Überwachungssysteme für Förderbänder) ausgerichtet waren. Der Bereich der Softstarters legte deutlich zu (+14% gegenüber dem Vorjahr). Grund dafür sind spezifisch für Heizpumpen und Kühlaggregate mit Scroll-Kompressoren entwickelte

Produkte, deren Einführung sich positiv auf die Gebäudeautomationsmärkte und insbesondere den Heizungs-, Lüftungs- und Klimamarkt ausgewirkt hat. Die Nachfrage nach Lösungen im Bereich Energie-Management, die in photovoltaischen Solaranlagen eingesetzt werden, wurde durch staatliche Massnahmen in verschiedenen Ländern negativ beeinflusst. So haben wichtige Absatzländer wie Deutschland und Italien die diesbezüglichen Subventionen erheblich vermindert. Die Geschäftstätigkeit der Gruppe profitierte im Energiebereich jedoch von guten Umsätzen im Bereich konventionelle Energien und Distribution, so dass die Verkaufszahlen insgesamt schliesslich beinahe das Vorjahresniveau erreichten.

## **Ausblick**

Die äusserst schwierige finanzielle Lage einiger europäischer Länder stellt für Carlo Gavazzi eine grosse Herausforderung dar. Trotz der unterschiedlichen Wachstumsraten in wichtigen Industrieländern einerseits und den aufstrebenden Märkten andererseits bleibt eine ausgewogene Entwicklung in allen Regionen eines der Schlüsselziele der Unternehmensgruppe.

Treibende Faktoren eines nachhaltigen Wachstums werden die Entwicklung neuer Produkte und neuer Nischenmärkte sein, ebenso wie eine Verstärkung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und des Produktmanagements, eine Straffung der internen Wertschöpfungskette und eine weitere Expansion in schnell wachsenden Märkten. Im asiatischen Raum wird nach den gezielten Initiativen zur Geschäftsentwicklung in Taiwan als nächstes Indien im Fokus stehen. In Ländern, in denen keine direkte Vertriebspräsenz geplant ist und eine solche aus wirtschaftlicher Sicht auch keinen Sinn ergeben würde, wird sich die Gruppe auf den Vertrieb über einheimische Ingenieure konzentrieren und dafür verbesserte Vertriebspartnerschaften entwickeln. In Brasilien hingegen ist der Aufbau einer direkten Vertriebspräsenz geplant, um die Marktdurchdringung zu verbessern und das Wachstum in Südamerika voranzutreiben.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass Carlo Gavazzi wichtige Schritte unternommen hat, um sowohl das Produktportfolio der Gruppe als auch ihr globales Vertriebsnetz weiter zu stärken. Aufgrund der unvorhersehbaren Entwicklung der meisten Volkswirtschaften weltweit ist eine zuverlässige Vorhersage für 2012/13 derzeit allerdings nicht möglich.

Der vollständige Geschäftsbericht 2011/12 der Carlo Gavazzi-Gruppe wird ab 5. Juli 2012 unter <http://www.carlogavazzi.com/en/investors/annual-report.html> zur Verfügung gestellt.

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

| <b>Erfolgsrechnung</b>            | <b><u>2011/12</u></b> | <b><u>2010/11</u></b> | <b>%</b> |
|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------|----------|
| Auftragseingang                   | <b>139.6</b>          | 185.6                 | -24.8    |
| Nettoumsatz                       | <b>142.8</b>          | 181.9                 | -21.5    |
| EBITDA                            | <b>24.6</b>           | 35.7                  | -31.1    |
| EBIT                              | <b>21.2</b>           | 31.8                  | -33.3    |
| EBIT-Marge                        | <b>14.8%</b>          | 17.5%                 |          |
| Reingewinn                        | <b>16.8</b>           | 22.7                  | -26.0    |
| Cashflow                          | <b>20.1</b>           | 26.6                  | -24.4    |
| <br>                              |                       |                       |          |
| <b>Bilanz (per 31. März)</b>      | <b><u>2012</u></b>    | <b><u>2011</u></b>    |          |
| Netto-Umlaufvermögen              | <b>30.9</b>           | 29.8                  | +3.7     |
| Eigenkapital                      | <b>96.3</b>           | 104.1                 | -7.5     |
| Bilanzsumme                       | <b>132.2</b>          | 155.1                 | -14.8    |
| Eigenkapital in % des Bilanzsumme | <b>72.9%</b>          | 67.1%                 |          |

**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

Phone +41 43 344 42 42

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