



## Medieninformation

### Solide Geschäftsentwicklung in schwierigem Marktumfeld

#### Erholung von Umsatz und Ergebnis im zweiten Semester – Ausschüttungsvorschlag CHF 2.00 in Form einer steuerfreien Kapitalrückzahlung

Die Schaffner Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2011/12 einen Nettoumsatz von CHF 176,9 Mio. (restated 2010/11: CHF 182,6 Mio.). Der Umsatzrückgang um 3,1 Prozent (in Lokalgewährungen 4,7 %) liegt in der erwarteten Bandbreite und begründet sich mit der wirtschaftlichen Unsicherheit in den Euro-Ländern, einer zyklischen Schwäche in traditionellen Absatzmärkten wie Werkzeugmaschinen und Robotik sowie einem Umsatzeinbruch in den Märkten erneuerbare Energien und Bahntechnik im ersten Quartal 2011/12. Die im September 2011 übernommene Schaffner MTC steuerte in der Berichtsperiode CHF 16,8 Mio. (2010/11 für einen Monat: CHF 1,2 Mio.) zum Umsatz bei. Schaffner hat mit Material- und Produktionskostensenkungen die Zunahme der Personalkosten in Thailand und in China weitgehend aufgefangen und die Fixkosten weiter reduziert. Aufgrund der Umsatzverlagerung in die wettbewerbsintensivere Region Asien-Pazifik ist der Preisdruck gestiegen, und in Verbindung mit der volumenbedingten Unterauslastung der Werke kam die operative Marge (EBIT-Marge) mit 4,1 Prozent (7,0%) am unteren Ende der Erwartungen (4 bis 6%) zu liegen. Das operative Ergebnis (EBIT) ging auf CHF 7,2 Mio. (CHF 12,8 Mio.) und das Unternehmensergebnis auf CHF 3,9 Mio. (CHF 10,2 Mio.) zurück. Im Geschäftsjahr 2011/12 lag das Verhältnis neuer Aufträge zum Umsatz bei 1,02 (0,97).

#### Division EMC: Umsatz und Ergebnis belastet von Marktschwäche in Europa

Im Geschäftsjahr 2011/12 erzielte die Division EMC einen Umsatz von CHF 105,8 Mio. (2010/11: 128,9 Mio.) und steuerte 59,8 Prozent (70,6%) zum Gruppenumsatz bei. In Lokalgewährungen betrug die Veränderung auf vergleichbarer Basis -18,3 Prozent. Die im Vorjahresvergleich massiv niedrigere Nachfrage der europäischen Hersteller von Investitionsgütern und Solarwechselrichtern war hauptverantwortlich für den Umsatzrückgang. Das Marktwachstum für Solartechnik in China, Nordamerika und Japan sowie Marktanteilsgewinne insbesondere in Nordamerika konnten diesen Umsatzeinbruch nur teilweise auffangen. Daher hat die Division EMC im Geschäftsjahr mit einem Segmentergebnis von CHF 12,6 Mio. (CHF 20,2 Mio.) die Erwartungen verfehlt. Obwohl die derzeitige Ergebnissituation stark von einer zyklischen Nachfrageschwäche belastet ist, geht die Schaffner Gruppe auch von strukturellen Marktveränderungen und einer ungebremsten Kostensteigerung vor allem in Asien aus, die nur teilweise über Preiserhöhungen an Kunden weitergegeben werden kann. Deshalb hat die Schaffner Gruppe ein Massnahmenprogramm zur Ergebnisverbesserung der Division EMC lanciert. Das Management von Schaffner ist überzeugt, dass die Division EMC bei Umsetzung dieser Massnahmen auch bei den derzeitigen Marktverhältnissen eine operative Zielergebnismarge von 16 bis 20 Prozent erzielen kann.

#### Division Power Magnetics: Solides Umsatzwachstum im zweiten Semester

Die Division Power Magnetics steigerte im Geschäftsjahr 2011/12 den Umsatz um 29,2 Prozent, in Lokalgewährungen um 31,1 Prozent, auf CHF 46,5 Mio. (2010/11: CHF 36,0 Mio.) und steuerte 26,3 Prozent (19,7%) zum Umsatz der Schaffner Gruppe bei. Im Divisionsumsatz ist die erstmals konsolidierte Schaffner MTC mit einem Beitrag von CHF 16,8 Mio. (2010/11 für einen Monat: CHF 1,2 Mio.) enthalten. Bereinigt um die Akquisitionseffekte resultierte ein Umsatzrückgang um 14,7 Prozent. Vor allem in China blieb der Absatz im Berichtsjahr auf-

grund der 2011 im Rahmen der Neuorganisation des Ministry of Railways gestoppten Bahnprojekte und einem Nachfragerückgang aus dem Bereich Photovoltaik deutlich hinter dem Vorjahresergebnis zurück. Die daraus resultierende Unterauslastung am Standort Shanghai im ersten Semester führte dort zu einem deutlich negativen Betriebsergebnis. Im Gegensatz dazu konnten die Standorte in Europa und in Nordamerika ihre Ergebnisziele erreichen. Obwohl die Division Power Magnetics das zweite Halbjahr mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen hat, fiel das Segmentergebnis für das Gesamtjahr mit CHF -0.3 Mio. (CHF -0,3 Mio.) noch einmal leicht negativ aus. In allen Werken konnten im Berichtsjahr Erfolge in der Senkung der Materialkosten und der Verbesserung der Prozessqualität erzielt werden und die Standardisierung über Standorte hinweg ermöglicht weitere Kostensenkungen. Im Zusammenspiel mit den Massnahmen zur operativen Exzellenz hat die Schaffner Gruppe damit eine gute Ausgangsbasis, um mittelfristig die Zielergebnismarge der Division von 8 bis 10 Prozent erreichen zu können.

#### **Division Automotive: Erwartungen übertroffen**

Die Division Automotive hat sich im Rahmen der Strategie erfolgreich entwickelt und steigerte im Geschäftsjahr 2011/12 den Divisionsumsatz um 39,9 Prozent auf CHF 24,7 Mio. (2010/11: CHF 17,6 Mio.). In Lokalwährungen betrug die Zunahme 40,3 Prozent. Der Anteil der Division Automotive am Gruppenumsatz nahm auf 13,9 Prozent (9,7%) zu. Trotz der weiterhin hohen Aufwendungen für die Entwicklung und den Serienanlauf neuer Produkte erzielte die Division mit CHF 0,6 Mio. (CHF -0,4 Mio.) früher als erwartet ein positives Segmentergebnis. Die Intensivierung der Produktentwicklungsaktivitäten sowie die Internationalisierung des Verkaufs der Division Automotive zeigen grossen Erfolg, so hat die Auslieferung von Komponenten für Komfortschliesssysteme eines weltweit führenden Automobilherstellers begonnen, mit dem über die Projektlaufzeit von mehreren Jahren bei vollständigem Abruf durch den Kunden ein kumulierter Umsatz im mittleren zweistelligen Millionenbereich erwartet wird. Die Schaffner Gruppe geht davon aus, dass die Division Automotive das für das Geschäftsjahr 2014/15 angestrebte Umsatzziel von CHF 40 Mio. bereits ein Jahr früher als geplant im Geschäftsjahr 2013/14 und mittelfristig eine Zielergebnismarge von 8 bis 10 Prozent erreichen kann.

#### **Solide Finanzierungsstruktur**

Die Schaffner Gruppe verfügt über eine solide Finanzierungsstruktur. Das Nettoumlaufvermögen stieg bedingt durch das zum Jahresende vergleichsweise deutlich höhere Geschäftsvolumen auf CHF 37,8 Mio. (30. September 2011: CHF 33,0 Mio.). Der Free Cash-flow fiel daher auf CHF 1,5 Mio. (CHF 9,7 Mio.). Die Nettoverschuldung stieg in der Folge auf CHF 25,9 Mio. (CHF 20,3 Mio.) und das Verhältnis der Nettoverschuldung zum Eigenkapital (Gearing) erhöhte sich leicht auf 43 Prozent (36%). Mit einem Eigenkapital von CHF 60,3 Mio. (CHF 56,9 Mio.) verfügte Schaffner Ende September 2012 über eine Eigenkapitalquote von 42,8 Prozent (41,6%).

#### **Ausschüttungsantrag**

Der Verwaltungsrat der Schaffner Holding AG beantragt der 17. ordentlichen Generalversammlung vom 14. Januar 2013 mit CHF 2.00 (CHF 4.50) die Ausschüttung einer steuerfreien Kapitalrückzahlung, die mit 32,5 Prozent im Rahmen der angepassten Zielgrösse von 25 bis 35 Prozent des Nettoergebnisses liegt.

#### **Ausblick**

Vorausgesetzt, die weltwirtschaftliche Lage verschlechtert sich nicht weiter und die wichtigsten Währungen entwickeln sich stabil, wird eine Zunahme des Umsatzes und der EBIT-Marge insbesondere im ersten Semester 2012/13 gegenüber dem Vergleichszeitraum

2011/12 erwartet. In der Wachstumsregion Asien-Pazifik und in Amerika sowie mit neuen Produkten und Marktanteilsgegewinnen verfügt Schaffner über eine gute Basis, um sowohl strukturell zu wachsen als auch überdurchschnittlich von einer zyklischen Erholung der Märkte zu profitieren. Mittelfristig strebt die Schaffner Gruppe mit einem organischen Umsatzwachstum von über 8 Prozent jährlich und gezielten Akquisitionen, namentlich in den Divisionen EMC und Automotive, bis zum Geschäftsjahr 2014/15 einen Nettoumsatz zwischen CHF 250 Mio. und CHF 280 Mio. sowie eine EBIT-Marge in der Bandbreite von 9 bis 12 Prozent an.

Luterbach, 6. Dezember 2012

#### **Kontakt**

Alexander Hagemann  
Chief Executive Officer  
T +41 32 681 66 06

[alexander.hagemann@schaffner.com](mailto:alexander.hagemann@schaffner.com)

Kurt Ledermann  
Chief Financial Officer  
T +41 32 681 66 08

[kurt.ledermann@schaffner.com](mailto:kurt.ledermann@schaffner.com)

#### **Geschäftsbericht**

Der vollständige Schaffner-Geschäftsbericht 2011/12 ist verfügbar unter:  
[www.schaffner.com/de/investor-relations/reports.html](http://www.schaffner.com/de/investor-relations/reports.html)

#### **Webcast**

Der Webcast zur Präsentation des Schaffner-Jahresergebnisses 2011/12 steht ab Donnerstag, 6. Dezember 2012, 10.15 Uhr zur Verfügung:

[services.choruscall.eu/links/schaffner121206.html](http://services.choruscall.eu/links/schaffner121206.html)

oder

[www.schaffner.com/de/investor-relations.html](http://www.schaffner.com/de/investor-relations.html)

#### **Termine**

14. Januar 2013	17. Ordentliche Generalversammlung
13. Mai 2013	Publikation Halbjahresbericht 2012/13
10. Dezember 2013	Publikation Jahresbericht 2012/13
14. Januar 2014	18. Ordentliche Generalversammlung

#### **Schaffner – energy efficiency and reliability**

Die Schaffner Gruppe ist international führend in der Entwicklung und Produktion von Lösungen, die den effizienten und zuverlässigen Betrieb leistungselektronischer Systeme sicherstellen. Die Angebotspalette umfasst EMV-Filter, Oberwellenfilter und leistungsmagnetische Bauteile sowie die Entwicklung und Realisierung von kundenspezifischen Lösungen. Schaffner-Komponenten finden Anwendung in energieeffizienten Antriebssystemen und elektronischen Motorsteuerungen, in Wind- und Photovoltaikanlagen, in der Bahntechnik, in der elektrischen Infrastruktur, in der Stromversorgung einer Vielzahl elektronischer Geräte, zum Beispiel in der Medizintechnik, sowie in Werkzeugmaschinen und Robotern. Für die Automobilindustrie entwickelt und produziert Schaffner sowohl EMV- und Power Quality-Komponenten für den elektrischen Antriebsstrang im Fahrzeug als auch für die Ladeinfrastruktur sowie Komponenten für die Komfort- und Sicherheitselektronik. Mit einer leistungsfähigen globalen Organisation betreut Schaffner Kunden weltweit vor Ort und baut die international führende Marktstellung mit kontinuierlichen Investitionen in Forschung und Entwicklung, Produktion und Vertrieb konsequent aus.