

Aktionärsbrief
zum 30. Juni 2001
über den Geschäftsverlauf
im ersten Halbjahr 2001

=====

Auftragsbücher der Schaltbau-Gruppe wieder gut gefüllt

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach der seit nunmehr zwei Jahren konsequent durchgeführten Restrukturierung erzielt der Schaltbau-Konzern wieder positive Erträge. Auch für die Zukunft hat der Vorstand des Konzerns den Kurs klar ausgerichtet. Die Schaltbau-Produkte haben eine hervorragende Marktakzeptanz. Den Schwerpunkt des Umsatzes bilden zukünftig neben internationalen Bahn- und Betreibergesellschaften sowohl die Industrie als auch die Kommunen. Bei Bussen und Trolleybussen oder zukünftigen Elektrobusen mit Brennstoffzellen kann der Konzern als Komplettanbieter auftreten. Diese Systemlösungen reichen vom Stromabnehmer über die Energieversorgung bis hin zu angetriebenen Türen, Anzeigen und Beschallung. Alle Konzernbereiche sind in ihren jeweiligen Geschäftsfeldern anerkannte Marktpartner. In den Auftragsbüchern des Konzerns stehen bereits im 1. Halbjahr 2001 zahlreiche Großprojekte in Höhe von 157,4 Millionen Euro, nach 123,7 Millionen Euro im Vorjahr. Dies entspricht einem Anstieg von 33,7 Millionen Euro bzw. 27 Prozent.

Im Segment "Stationäre Verkehrstechnik" gehört die **Pintsch Bamag** in der Bahnübergangstechnik zu den führenden Ausrüstern Deutschlands. Hauptkunde war bislang die Deutsche Bahn AG. Durch den rasch wach-

senden Markt der privaten Bahnbetreiber-Gesellschaften hat dieser Kundenkreis inzwischen für Pintsch Bamag den Anteil der Deutsche Bahn AG überholt. Zu den Schwerpunkten der Gesellschaft zählt z.B. Weiterentwicklungen der innovativen rechnergestützten Steuerungstechnik für Bahnübergangs-Sicherungen. Ebenfalls erfolgreich arbeitet sie im Bereich Seezeichen. Dazu gehört ein Großauftrag aus Indonesien zur Sicherung der Seewege in Südostasien.

Überdies liegt ein Auftrag von der Siemens-Tochter Siemens Duewag Schienenfahrzeuge GmbH, Krefeld, von über 2 Millionen Euro vor. Die Siemens Transportation Systems hat aus Großbritannien einen Auftrag über Regional- und Nahverkehrszüge des Typs Desiro erhalten. Für diese Fahrzeuge bekam die PINTSCH BAMAG als führender Anbieter für sicherheitsrelevante Steuerungstechnik im Bereich Außen- und Innentüren den Komplettauftrag zur Steuerung der Einstiegs- und Innentüren. Weitere große Auftragseingänge von über 2 Millionen Euro verzeichnet die PINTSCH BAMAG im Bereich Türsteuerung für die Hochgeschwindigkeits-Züge Korea und den Transrapid China (TRSE). In der Energieversorgung wurde mit der heutigen Bombardier Transportation, Mannheim, ein Auftrag für Bordnetzumrichter bei S-Bahn-Fahrzeugen von knapp 1 Million Euro gewonnen.

Im Segment "Informationssysteme" setzt die **InfoSystems** GmbH, einer der etablierten Anbieter für optische und akustische Informationstechnik, bei ihren mobilen Anzeigesystemen auf neue Materialien und moderne Fertigungsverfahren, mit dem Ziel der Erhöhung der Umsatzrendite bei gleichzeitiger Reduzierung der Fertigungsdurchlaufzeiten. Zu den wichtigsten Entwicklungen zählt ein neuartiges, weltweit vermarktbare elektromagnetische Anzeige-Element, das Flip-Dot.

Die InfoSystems musste beim Auftragseingang einen zum Teil beträchtlichen Rückgang verzeichnen. Zur Steigerung des Auftragseingangs und der Erhöhung der Stoßkraft der Vertriebsaktivitäten haben der kurzfris-

tige und weitere Aufbau des eigenen Außendienstes sowie die Neustrukturierung des Vertriebs erste Priorität. Dazu gehört, dass Pintsch Bamag als Dienstleister für wesentliche Funktionen der InfoSystems eingesetzt werden soll. Beide Gesellschaften haben sich überschneidende Kundenkreise. Das ermöglicht ein gemeinsames Auftreten im Markt. In der Warn- und Signaltechnik ergänzen sich die Produkte beider Gesellschaften. Folglich können sie auf gemeinsame Entwicklungskapazitäten zurückgreifen. Im ersten Schritt wurde im April die Führung der InfoSystems in die Pintsch Bamag integriert.

Im Segment "Mobile Verkehrstechnik" betreibt die **Schaltbau** GmbH mit ihren Produktbereichen Steckverbinder, Schaltelemente, Gleichstromschütze, Befehls- und Meldegeräte und Systeme der Verkehrstechnik eine erfolgreiche Nischenpolitik. Gleichzeitig erzielte sie durch den Erwerb der Produktfelder „Fahrschalter“, „Dachtrennschalter“ und „Schaltwerke“ von der Siemens Verkehrstechnik AG sowie die Übernahme des NF-Steckverbindergeschäfts der französischen Gesellschaft FCI eine Abrundung des Produkt-Portfolios. Im laufenden Geschäftsjahr verzeichnete sie bereits beachtliche Aufträge. Sie liefert z.B. 740 Kipp-schaltersätze für die Lok „Taurus“ der Siemens Krauss-Maffei Lokomotiven GmbH im Wert von ca. 600 TEURO. Für einen holländischen Betreiber erhielt Schaltbau von Alstom einen Auftrag über die elektrische Ausrüstung von 9 Dieseltriebzügen LIND 41 im Wert von 1,0 Millionen Euro. Ein Auftrag von Bombardier über die elektrische Ausrüstung für 15 Dieseltriebzüge für das OSE-Griechenland-Projekt hat ein Volumen von weiteren 2,3 Millionen Euro.

Zur Produktstrategie der GmbH zählt Geschäftsausweitung durch Innovationen im Komponenten-Geschäft, wie z.B. die Neuentwicklung von Spezienschützen zur Anwendung im UMTS-Mobilfunk und projektbezogene Sonder-Entwicklungen im Bereich der Fahrschalter für den US-Markt.

Die Erschließung neuer Märkte wird durch strategische Vertriebs- und Produktkooperationen derzeit vorbereitet.

Die **Kiepe-Gruppe**, die als Systemausrüster für die elektrische Ausstattung von Straßenbahnen und Trolleybussen tätig ist, hält in Deutschland bei Straßenbahnen 30% Marktanteil. Bei Trolleybussen ist sie Marktführer in ganz Westeuropa sowie wesentlicher Marktteilnehmer in Nord- und Südamerika. Bei ihrer Internationalisierungs-Strategie setzt die Gesellschaft schwerpunktmäßig auf Österreich, Polen und Italien, in den USA auf Joint Ventures. Für die Kiepe-Gruppe lief 2001 günstig an. So erhielt sie zusammen mit Bombardier von den Stadtwerken Bonn den Zuschlag für 15 Hochflurstadtbahnwagen vom Typ K5000. Im Januar vergab Adtranz (jetzt Bombardier) mehrere Montageaufträge an Kiepe mit einem Gesamtvolumen von ca. 6 Millionen Euro. Kiepe Electric, Wien, verbuchte einen Auftrag aus Budapest über die elektrische Ausrüstung von 15 Trolleybussen mit einer Option auf weitere 50 Fahrzeuge.

Die **Bode-Gruppe** liegt mit ihrem Produkt Türsysteme mit einem Marktanteil von 70% im Bereich Straße europaweit ganz vorn und hält im Bereich Schiene 20% Marktanteil. Durch Rahmenverträge mit Bahn-system- und Bushersteller ist bereits heute der größte Teil des Umsatzes für 2001 und auch mittelfristig abgedeckt. So wurde mit Siemens ein Rahmenvertrag über Türanlagen für einen Großauftrag aus England abgeschlossen. Er umfasst Türen für 150 Desiro-Züge im Wert von ca. 10 Millionen Euro, die bis Ende 2003 ausgeliefert werden. Ein erstes Teillös über ca. 3,5 Millionen Euro für die ersten 50 Züge wurde bereits abgerufen und kommt bis Juni 2002 zur Auslieferung.

Im April diesen Jahres erhielt Bode einen Auftrag von Bombardier über die Lieferung von Türen für 51 Talent-Züge über ca. 3,3 Millionen Euro. Auch bei dem Hochgeschwindigkeits-Projekt in Spanien zählt Bode zu den Partnern. So wurde mit Talgo ein Rahmenvertrag für die Türanla-

gen für 16 Hochgeschwindigkeitszüge abgeschlossen (1. Abruf: Wert 2,6 Millionen Euro). Auch im Bus-Sektor kam es zu einem Rahmenvertrag mit Evobus über die neue „Reisebusbaureihe 400“, bei der mehr als 500 Fahrzeuge pro Jahr für die nächsten sechs Jahre geplant sind. Das entspricht einem jährlichen Auftragseingang von ca. 2 Millionen Euro. Mit diesen Projekten ist für Bode die Grundauslastung der nächsten Jahre gesichert.

Mitarbeiter und Personalaufwand

Zum 30. Juni 2001 beschäftigte der Konzern 2 258 Mitarbeiter. Zum 30. Juni 2000 waren es noch 2 353 Mitarbeiter. Das bedeutet einen Rückgang von 95 Beschäftigten bzw. um 4 %. Damit ist der Personalabbau abgeschlossen. Bis zum Jahresende soll dieser Personalstand grundsätzlich gehalten werden, wobei jedoch in den einzelnen Gesellschaften noch unterschiedliche Anpassungen stattfinden können. Der leichte Rückgang der Beschäftigtenzahl im 1. Halbjahr 2001 spiegelt sich auch in dem leicht reduzierten Personalaufwand wider.

Veränderungen in den Gremien

Seit dem 1. April 2001 zeichnet **Klaus August Feix** als Finanzvorstand für die Bereiche Finanzen/Rechnungswesen, Controlling, Personal und Informationstechnik verantwortlich. Damit hat Feix die Nachfolge von Jürgen Lotter angetreten, der zum 31.12.2000 aus dem Unternehmen ausgeschieden ist. Bis zum 31. März 2001 wurde dieser Aufgabenbereich kommissarisch vom Vorstandsvorsitzenden Dr. Peter-Jürgen Kreher betreut.

Auf der Hauptversammlung der Schaltbau Holding AG vom 26. Juni 2001 wurde ein neuer Aufsichtsrat gewählt. Als Vertreter der Aktionäre: Dietmar Hermle aus Gosheim, Sprecher des Vorstands der Maschinenfabrik Berthold Hermle AG, Gosheim, Dieter Jeschke aus Leinfelden-Echterdingen, Mitglied des Vorstands der AdCapital AG, Berlin, Dr. Stefan Schmittmann aus München, Mitglied des Bereichsvorstandes Fir-

menkunden der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG, München, sowie Hans Jakob Zimmermann aus Essen, Vorsitzender des Vorstands der Lurgi Lentjes AG, Düsseldorf.

Erich Saller aus Johanniskirchen, Vorsitzender des Konzernbetriebsrats der Schaltbau Holding AG wurde vom Konzernbetriebsrat in den Aufsichtsrat entsandt. Ulrich Hammen aus Düsseldorf, Gewerkschaftssekretär, wurde vom Konzernbetriebsrat vorgeschlagen und von der IG Metall in den Aufsichtsrat entsandt. Dieter Jeschke wurde zum Vorsitzenden und Hans Jakob Zimmermann zu seinem Stellvertreter gewählt. Die Amtszeit des Gremiums dauert bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2005 beschließt.

Erläuterung zur Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2001

Schaltbau-Konzern – Kennzahlen per 30.6.2001

In Mio. EURO	30.6.00	30.6.01	Differenz
Umsatzerlöse	143	138	-5
Auftragseingang	124	157	33
Auftragsbestand	270	261	-9
Investitionen	3,2	1,7	-1,5
Mitarbeiter (zum Stichtag)	2 353	2 258	-95
Operatives Ergebnis	1,9	3,2	1,3
Jahresüberschuss vor Anteilen Dritter	2,9	- 0,8	-3,7

Umsatz

Bedingt durch Umsatzverschiebungen aus dem ersten Halbjahr in das zweite Halbjahr lag der Umsatz mit 138,3 Millionen Euro am Ende von sechs Monaten noch 3 Prozent unter dem Vorjahreswert von 143,4 Millionen Euro. Zum Jahresende wird jedoch gegenüber Vorjahr ein leichter Umsatzanstieg erwartet.

Auftragslage

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2001 hat sich der **Auftragseingang** sehr erfreulich entwickelt. So konnte der Konzern bereits Order in Höhe von 157,4 Millionen Euro, nach 123,7 Millionen Euro im Vorjahr, verbuchen. Dies entspricht einer Steigerung von 33,7 Millionen Euro bzw. 27 Prozent. Aufgrund der Auftragsverschiebungen erwartet der Vorstand für das 2. Halbjahr jedoch noch einen weiteren Anstieg. Der **Auftragsbestand** in Höhe von 260,7 Millionen Euro liegt um 9,3 Millionen Euro unter dem vergleichbaren Vorjahrszeitraum. Auch hier wird davon ausgegangen, dass zum Jahresende der Auftragsbestand um mehr als 30 Millionen Euro über Vorjahr (242,4 Millionen Euro) anwachsen wird.

Ertragslage

Das operative Ergebnis (EBIT) lag nach sechs Monaten bei 3,2 Millionen Euro, nach 1,9 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Das zeigt, dass die durch das Sanierungsprogramm ausgelöste Steigerung der Produktivität und die Kostenreduzierung voll greifen. Folglich wird sich auch bis zum Jahresende das operative Ergebnis weiter verbessern.

Jahresüberschuss

Der Jahresüberschuss des 1. Halbjahr 2000 wies aufgrund von einmaligen Sondereffekten ein Plus von 2,9 Millionen Euro auf. Diese Sondereffekte resultierten im wesentlichen aus dem Verkauf von Produktbereichen. Vergleichbar gerechnet, ohne Sondereffekte, hat sich das Geschäft im 1. Halbjahr 2001 annähernd parallel entwickelt. Im 2. Halbjahr 2001 wird der Jahresüberschuss wieder ansteigen. Zwar werden sich die einmaligen Sondereffekte des 2. Halbjahres 2000 in diesem Berichtsjahr nicht wiederholen, dennoch geht der Vorstand davon aus, dass der Konzern zum Jahresende einen positiven Überschuss im einstelligen Bereich ausweisen kann.

Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr

Aufgrund der 1999 eingeleiteten und konsequent umgesetzten Maßnahmen, erwartet die Unternehmensführung für 2001 eine weitere Verbesserung des operativen Ergebnisses. Dies unter der Voraussetzung, dass im Projektgeschäft, besonders bei Kiepe, keine Umsatzverschiebungen seitens der Kunden ins nächste Jahr vorgenommen werden.

Der Jahresüberschuss wird niedriger liegen, da sich die einmaligen Erträge des Jahres 2000 nicht wiederholen werden.

Im Rahmen des seit nunmehr zwei Jahren festgelegten Sanierungskonzeptes hat der Vorstand für den Mittelfrist-Zeitraum die Zielgrößen für die Erfolgskennzahlen des Konzerns festgeschrieben:

1. Die Umsatzrendite (EBIT/Umsatz) soll 2001 auf 4,8% und kurzfristig auf mehr als 6,5% ansteigen.
2. Der Return on Capital Employed (ROCE = Operatives Ergebnis / Gebundenes Kapital) wurde für 2001 auf 8,3% und auf über 13% für die nahe Zukunft festgelegt. Zwei der Konzerngesellschaften werden bereits in diesem Jahr das Ziel von 13% über-

schreiten.

3. Das Umsatzziel pro Mitarbeiter hat der Vorstand für 2001 auf 152 TEUR angesetzt und plant, es auf über 160 TEUR zu erweitern.
4. Zur kontinuierlichen Verbesserung der Liquidität sollen die Vorräte mittelfristig weiter verringert werden. Für das laufende Geschäftsjahr liegt die intern definierte Kennzahl „Reichweite Vorräte/Umsatz“ bei 114 Tagen. Das Mittelfrist-Ziel sieht weniger als 90 Tage vor.
5. Auch die Forderungs-Fristen sollen weiter verkürzt werden. So soll die ebenfalls intern festgelegte Kennzahl „Reichweite Forderungen/Umsatz“ mittelfristig deutlich unter die 60-Tage-Grenze kommen.

Die Unternehmensführung ist überzeugt, dass diese ehrgeizigen Ziele erreicht werden. Bereits der Blick auf das aktuelle Geschäft weist deutlich in diese Richtung.

Insgesamt will der Vorstand den Konzern auch auf der Ertragsseite weiter voran bringen:

- durch erhebliche Produktivitätssteigerungen,
- durch Senkung des übrigen Aufwands,
- durch den Abbau der Verschuldung und
- durch den strategischen Aufbau von margenstarken Produkten und Märkten

Ein weiterer struktureller Umbau des Konzerns und Maßnahmen zum Abbau der hohen Verschuldung befinden sich derzeit in der Phase intensiver Überlegungen. Einschneidende Veränderungen können dabei nicht

ausgeschlossen werden.

Mit seinem gebündelten Know-how, seinem tiefen Ingenieurwissen und seiner hohen Flexibilität ist der Schaltbau-Konzern für die Veränderungen der Zukunft gut gerüstet.

München, im September 2001

Schaltbau Holding AG

Der Vorstand

Schaltbau Holding AG
Klausenburger Straße 6
D-81677 München
Postfach 80 15 40
Tel. +49 (0)89 – 930 05 – 0
Fax +49 (0)89 – 930 05 – 318
e-mail: schaltbau@schaltbau.de
Internet: www.schaltbau.de