

Bericht des Vorstands

von

Dr. Jürgen Brandes

Steffen Munz

der

Schaltbau Holding AG

ordentliche Hauptversammlung der Schaltbau Holding AG

München

28. Mai 2021

Sperrfrist: 28. Mai 2021, Redebeginn Dr. Jürgen Brandes

– Es gilt das gesprochene Wort –

Vielen Dank, Herr Dr. Fechner!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,
auch ich darf Sie im Namen des gesamten Vorstandes ganz herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen –

leider erneut aufgrund Corona nur digital am Bildschirm.

Ich hoffe sehr, dass wir im nächsten Jahr wieder zu einer Präsenzveranstaltung zurückkehren können.

Auch in unserem digitalen Format wollen wir Sie bestmöglich über das Geschäftsjahr 2020 informieren, aber auch darüber,

wo wir heute stehen und wohin wir das Unternehmen in den nächsten Jahren weiterentwickeln wollen.

Sie sehen den Vorstand heute in der neuen Besetzung.

Wie Sie wissen, gab es ja zwei Wechsel.

Ich habe wie geplant und angekündigt zum 1. Januar 2021 den Vorsitz übernommen.

Mein Kollege Steffen Munz ist

wie bereits im November 2020 angekündigt,

am 1. März 2021 an Bord gekommen und hat als Vorstand das Finanzressort übernommen.

Gemeinsam mit unserem Vorstandskollegen Volker Kregelin sind wir ein bereits gut eingespieltes Team.

Das ist wichtig, denn wir haben viel vor – und das geht nur gemeinsam.

Lassen Sie mich Ihnen einen kurzen Blick auf die Agenda geben.

[Folie 2]

Ich werde Ihnen zunächst von einigen Highlights aus dem Geschäftsjahr 2020 berichten und Ihnen im Anschluss unsere Strategie 2023 vorstellen.

Und lassen Sie mich Ihnen erläutern, wie wir diese Strategie umsetzen werden und welche Ziele wir konkret damit verfolgen.

Mein Kollege Steffen Munz wird Ihnen dann die Zahlen des Geschäftsjahres 2020 präsentieren und kurz darstellen, wo wir nach den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2021 stehen.

Er wird Ihnen außerdem einen Ausblick geben, wo wir nach unserer Einschätzung im Jahr 2023 und 2026 mit unseren wesentlichen Kennzahlen stehen werden.

Zum Abschluss werden wir mit dem Vorstandsteam Ihre Fragen beantworten, die entsprechend der festgelegten Frist bis Mittwoch bei uns eingegangen sind.

[Folie 3]

So, genug der Vorrede. Steigen wir ein in die Highlights 2020.

[Folie 4]

2020 – das wissen Sie alle – war kein einfaches Jahr.

Auch uns hat die Corona-Pandemie einiges abverlangt.

Ich bin sehr stolz darauf, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter so konstruktiv und kreativ

auf die mit der Pandemie einhergehenden Herausforderungen reagiert haben:

Kontaktbeschränkungen wurden sofort umgesetzt, Methoden und Prozesse wurden sehr kurzfristig angepasst.

Die Kommunikation fand fast nur noch digital statt.

Wir konnten so unseren Geschäftsbetrieb weitgehend ohne Unterbrechung fortführen.

Dafür gebührt unserer gesamten Mannschaft unsere Anerkennung und unser Dank.

Es freut mich ganz besonders, dass wir unter diesen erschwerten Bedingungen das Geschäftsjahr 2020 am oberen Ende unserer Prognose abschließen konnten.

Wir haben geliefert.

Wir sind nach den Restrukturierungsjahren 2017 bis 2019 jetzt zurück auf einem profitablen Wachstumskurs.

Unser Auftragseingang lag bei 538 Millionen Euro ganz am oberen Rand der angenommenen Spanne

– prognostiziert hatten wir 520-540 Millionen Euro.

Der Umsatz betrug 502 Millionen Euro und lag damit sogar leicht über dem erwarteten Wert.

Aufgrund der Pandemie hatten wir hier eine Spanne zwischen 460 und 500 Millionen Euro angenommen.

Auch die EBIT-Marge – also der Gewinn vor Zinsen und Steuern im Verhältnis zum Umsatz – lag mit 4,3 Prozent über dem erwarteten Wert von 4 Prozent.

Angesichts der Rahmenbedingungen ist das – wie ich finde – eine wirklich starke Leistung aller Mitarbeiter in unserem Unternehmen.

Ich will Ihnen an einigen Beispielen aus unseren Tochtergesellschaften zeigen, welche Projekte und Initiativen zu diesem Erfolg beigetragen haben.

[Folie 5]

Schauen wir zunächst auf die Pintsch.

Hier haben wir uns im letzten Jahr klar auf unser Kerngeschäft konzentriert, nämlich das Geschäft rund um die Schieneninfrastruktur mit Systemen, Komponenten und Dienstleistungen.

Wir konnten letztes Jahr wichtige Projekte erfolgreich abschließen.

Darunter beispielsweise das Projekt für das moderne ICE-Rangierstellwerk der Deutschen Bahn in Köln Nippes.

Andere Projekte konnten wir 2020 entscheidend vorantreiben, so dass wir jetzt kurz vor der finalen Abnahme stehen.

Ein Beispiel ist das Rangierstellwerk in Schaarbeek. Das ist das erste Rangierstellwerk der Pintsch, das nach dem CENELEC-Standard ausgeführt wurde und dem Sicherheits-Level SIL 2 entspricht.

Das bedeutet, dass es nahezu ausgeschlossen ist, dass das System die geforderte Sicherheitsfunktion nicht ausführt.

Zudem führt ein unabhängiger und zertifizierter Gutachter eine detaillierte abschließende Sicherheitsbeurteilung durch, bevor die Lösung im Regelbetrieb eingesetzt wird.

Das Rangierstellwerk in Schaarbeck werden wir noch in diesem Jahr final an den Kunden übergeben können.

Wir haben 2020 auch intensiv an der Modernisierung und Ergänzung unseres Produktportfolios gearbeitet.

Wir haben die neue Generation des digitalen Achszählsystem, das AZ 2.0, erfolgreich zertifiziert und in den Markt eingeführt.

Außerdem haben wir die europäisch einheitlich normierten EULYNX-Schnittstellen für unsere Bahnübergänge implementiert.

Damit können nun Stellwerke und zugehörige Komponenten von verschiedenen Herstellern kombiniert werden.

In 2020 haben wir auch eine neue digitale EOW – eine elektrische, ortsgestellte Weiche – entwickelt und bringen sie noch in diesem Jahr auf den Markt.

All diese Neuentwicklungen zahlen auf unser strategisches Ziel ein,

mit einer neuen, EULYNX- basierten Stellwerkstechnologie zum umfassenden Lösungsanbieter für die Modernisierung der Regionalstrecke zu werden.

Dass wir hier bereits auf dem richtigen Weg sind, zeigt das Leutturmprojekt „Zwieseler Spinne“,

für das wir Ende letzten Jahres den Zuschlag im Rahmen des Schnellläuferprogramms "Digitale Schiene Deutschland" erhalten haben.

In diesem Fall haben auch wir vom Corona-Wirtschaftsförderungsprogramm der Bundesregierung profitiert.

Wir werden im Auftrag der DB Netz AG den 60 km langen Streckenabschnitt zwischen Deggendorf und Bayerisch Eisenstein mit digitaler Stellwerkstechnik ausrüsten, darunter 91 Stelleinheiten und 45 Bahnübergänge.

Mit dem Aufsetzen des Projektes liegen wir gut im Plan.

Wir haben mittlerweile auch die Freigabe der Deutschen Bahn für unsere Projektkonzeption erhalten.

Die Pintsch wird sich damit als Stellwerksausrüster für Regionalstrecken im Bundesgebiet etablieren.

Die „Zwieseler Spinne“ ist somit ein elementares Pilotprojekt, was uns sicher auch in den nächsten Jahren bei ähnlich gelagerten Aufträgen helfen wird.

So können wir vermehrt als direkter Auftragnehmer der DB Netz AG umfassende Modernisierungen von regionalen Strecken verantworten

und somit am Infrastruktur-Projekt „Digitale Schiene Deutschland“ ab 2024 teilhaben. Insgesamt werden 86 Mrd. Euro in die Modernisierung und Digitalisierung des Schienennetzes investiert.

[Folie 6]

Werfen wir einen Blick auf Bode.

Mit Bode erwirtschaften wir gut die Hälfte unserer Umsätze und haben in Europa bei Schienenfahrzeugen –

vor allem im Regionalverkehr – eine sehr gute Marktposition.

Allerdings blieb die Profitabilität generell,

im Busgeschäft sogar weit,

hinter den Erwartungen zurück.

Aufgrund des hohen Umsatzanteils der Bode im Gesamtkonzern zahlt aber jede nachhaltige Margenverbesserung

auch in besonderem Maße auf die Profitabilität der Gruppe ein

– Bode ist also ein ganz entscheidender Hebel für die Verbesserung der finanziellen Performance der Gruppe.

Unsere oberste Priorität im Geschäftsjahr 2020 war deshalb, die Profitabilität der Bode mit einem zielgerichteten „Full Potential Plan“ zu verbessern.

Und die ersten Erfolge sind schon sichtbar.

Was haben wir konkret gemacht?

Zunächst haben wir aus zwei historisch bedingt mehr oder weniger getrennten Silos –

einmal Bus, einmal Bahn –

eine einheitliche Organisation mit gemeinsamen Strukturen geschaffen.

Funktionale Abteilungen

wie Entwicklung, Produktion, Vertrieb aus beiden Bereichen

wurden jeweils zusammengelegt.

42 Stellen sind durch den Abbau dieser Doppelstrukturen im Laufe des Geschäftsjahres nach und nach weggefallen.

Mit dieser deutlich schlankeren, aber genauso effizienten Organisationsstruktur

sparen wir allein in diesem Jahr rund 2,4 Millionen Euro Personalkosten.

Das Zusammenwachsen der beiden zuvor getrennten Bereiche bedeutet gleichzeitig aber auch ein Kulturwandel,

bei dem wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitnehmen und überzeugen mussten und müssen.

Dieser Change-Prozess ist bei weitem nicht abgeschlossen und betrifft nicht nur die Bode, sondern die gesamte Gruppe.

Dann haben wir uns Produktion und Logistik der Bode angeschaut und diese Prozesse konsequent nach Lean-Management-Prinzipien verändert.

So haben wir die Lagerinfrastruktur deutlich verschlankt und die Logistikschnittstelle vereinheitlicht.

Wir erfassen die Materialien jetzt von Anfang an digital und planen optimierte Logistikrouten.

Unsere Produktionssteuerung ist nun deutlich effizienter, weil ein Produktionsauftrag nicht länger zwingend an einen bestimmten Kundenauftrag gekoppelt ist.

Wir haben die Anzahl der Leiharbeiter reduziert, so dass die Produktion weitestgehend mit unseren eigenen, gut ausgebildeten Fachkräften betreut wird.

Auch das zählt auf die Produktivität ein, vor allem aber auch auf die Qualität.

Das sehen wir in unserem Qualitätsmanagement, das wir ebenfalls neu aufgestellt haben.

Als weitere Kostensenkungsmaßnahme haben wir verstärkt Teile der Produktion nach einem sogenannten Lead-Cost-Country-Ansatz ins Ausland verlagert –

konkret zu unseren Standorten in der Türkei und in Polen.

Damit produzieren wir verstärkt an den Standorten, wo wir insgesamt für das jeweilige Produkt die beste Kostenstruktur haben.

Personalkosten sind dabei übrigens nur ein Aspekt.

In eine Lead-Cost-Country-Betrachtung fließen darüber hinaus beispielsweise auch Logistikaufwände, Qualitätsaspekte und die Nähe zu den Lieferanten mit ein.

Insbesondere unseren Standort in Polen, die RAWAG, wollen wir weiter ausbauen, um Transportwege zu verkürzen und einen effizienten Materialfluss zu gewährleisten.

Insgesamt werden wir in diesem und im nächsten Jahr rund 10 Millionen Euro in den Ausbau des Standortes investieren

– in neue Gebäude, Maschinen und Logistik.

Was ich eben beschrieben habe, sind alles Maßnahmen aus unserem bereits erwähnten „Full Potential Plan“,

den wir zuerst für die Bode aufgesetzt haben.

Darin haben wir systematisch die wichtigsten Hebel identifiziert und dann einen spezifischen Maßnahmenkatalog abgeleitet,

um das Ertragspotenzial, das in der Bode schlummert, zu heben.

Zu den wichtigsten Maßnahmen zur Ertragssteigerung gehören unter anderem Kostensenkungen durch einen optimierten Materialeinkauf

und eine konsequente Einbeziehung des Produktionskostenaspekts bereits bei der Produktentwicklung.

Das ist der sogenannte Design-to-Cost-Ansatz.

Die Umsetzung dieses Plans überwachen wir sehr stringent in unserem Implementierungs-Controlling.

[Folie 7]

Ein weiterer wichtiger Hebel, um die Profitabilität eines Unternehmens zu steigern, ist der Ausbau der eigenen Marktposition

und vor allem der besonders profitablen Geschäftsbereiche.

Beides ist uns bei Bode im Geschäftsjahr 2020 gelungen.

Wir gelten als verlässlicher Innovationspartner für Schienenfahrzeughersteller weltweit

und qualifizieren uns regelmäßig mit unseren Türsystemen für deren neue Fahrzeugplattformen

– mit unserer langjährigen Erfahrung und Kompetenz,

aber vor allem auch durch unsere innovative Technologie für Mechanik und Sensorik.

2020 haben wir beispielweise erfolgreich Aufträge für Türsysteme

für die neue City-Link-Straßenbahn von Stadler erhalten,

für die neuen Regionalzugplattformen Desiro HC von Siemens und

Masaccio von Hitachi

sowie für die Metro Moskau.

Wir haben ein modulares Baukastensystem entwickelt,

dass uns die sehr schnelle Adaption von Einstiegssystemen und Tritten an Kundenanforderungen erlaubt.

Bei Türsystemen nutzen wir dafür als zentrales Element unsere neue Boarding Management Unit.

Damit können wir elektronische Schnittstellen auf ein Minimum reduzieren oder sogar ganz ersetzen.

Der Einstieg erfolgt komplett berührungslos und damit sehr hygienisch

– ein Aspekt, der für viele Kunden gerade vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie immer wichtiger wird.

Das System erkennt automatisch Hindernisse und ist in der Gesamtkostenbetrachtung sogar günstiger als andere Systeme. Das sind Argumente, die unsere Kunden überzeugen

– und bereits zu einer ersten Beauftragung durch einen großen OEM-Partner geführt haben.

Auch bei Tritten beziehungsweise Zustiegssystemen standardisieren und modularisieren wir

und sorgen so gleichzeitig dafür, dass diese einfacher und schneller eingebaut und leichter gewartet werden können.

Ein ganz wichtiger Aspekt in unserem Full-Potential-Plan ist der Ausbau des profitablen Service-Geschäfts.

Hier bieten wir unseren Service und unsere Ersatzteile auch verstärkt direkt den Fahrzeugbetreibern und deren Reparaturwerkstätten an.

Um einen proaktiven und schnellen Service zu gewährleisten, haben wir in Kassel eine Schnellwerkstatt aufgebaut,

die im vierten Quartal 2020 den Betrieb aufgenommen hat.

Indem wir Kunden, die bereits unsere Produkte im Einsatz haben,

gezielt auf unser neues Serviceangebot aufmerksam machen,

wollen wir den profitablen Serviceumsatz der Bode signifikant ausbauen.

Sie sehen also,

meine Damen und Herren,

wir haben 2020 bereits einen großen Schritt in Richtung Verbesserung der Profitabilität der Bode gemacht

und die Effekte der Maßnahmen werden Sie in den nächsten Jahren immer deutlicher sehen.

[Folie 8]

Auch bei der SBRS gab es 2020 einige interessante operative Highlights,

die erwähnt werden sollten:

Die SBRS hat sich in den letzten Jahren sehr erfolgreich als Modernisierungspartner für Schienenfahrzeughersteller etabliert.

Das sind meist Teilmodernisierungen,

darunter, Batterieladesysteme, Tritte, Türsysteme, Zugspitzenlichter sowie ETCS-Onboard-Einheiten für Führerstände.

Mit ihrer hohen Kompetenz und Flexibilität konnte die SBRS auch 2020 wieder spannende Aufträge aus dem Railbereich gewinnen,

darunter beispielsweise die Entwicklung und Lieferung des neuen Frontlichtsystems für die London Underground Picadilly-Line

– rechts im Bild oben zu sehen.

Das war ein Auftrag der Siemens Mobility Austria.

Für den Automated People Mover Sky Train von Bombardier am Flughafen in Phoenix, USA, hat SBRS ebenso Batterieladesysteme geliefert

wie für Siemens Mobility Sacramento.

Ein anderes Beispiel:

In den Doppelstock-Schienenfahrzeuge,

die im Elbe-Spree-Netz im Einsatz sind,

hat SBRS die Spezial-Schiebetritte und Spaltüberbrückungssysteme erneuert.

Und noch ein Beispiel:

Die Loks und Steuerwagen der neuen Fernverkehrszüge „ECx“ von Talgo

sind im Auftrag der Deutschen Bahn von SBRS mit Einstiegstritten ausgestattet worden.

Und die Deutsche Bahn hat 2020 auch einen Auftrag für neue Innentürsysteme an SBRS vergeben.

Das sind richtig gute Erfolge in unserem angestammten Bahngeschäft.

Spannend war aber auch,

dass die SBRS 2020 ihre Partnerschaften mit Nahverkehrsunternehmen für schlüsselfertige e-Bus-Ladeinfrastrukturen signifikant ausbauen konnte

und mehrere attraktive Projekte in verschiedenen Städten Deutschlands umgesetzt hat,

darunter in Offenbach, in Kiel und im Kreis Düren.

Besonders erwähnen möchte ich hier das Projekt in Köln.

Hier hat die SBRS die Ladeinfrastruktur für insgesamt 53 e-Busse geliefert

— mit einer Nominalleistung von rund 15 MW.

Mit dieser ausgewiesenen Kompetenz und Erfahrung hat sich die SBRS außerdem den Auftrag für die Ladeinfrastruktur

der neuen E- und Hybridfähren der Schlepp- und Fährgesellschaft Kiel gesichert.

E-Mobilität braucht verlässliche Ladeinfrastrukturlösungen und die SBRS hat sich mit ihrer hohen Gleichstrom-Expertise sehr erfolgreich

in dem stark wachsenden Markt positioniert –

und zwar genau dort, wo das Thema Sicherheit und Verfügbarkeit besonders wichtig ist,

nämlich im professionellen Anwendungsbereich.

[Folie 9]

Kommen wir schließlich zu den Highlights der Schaltbau GmbH im Geschäftsjahr 2020.

Die Schaltbau GmbH besitzt traditionell den gleichen Namen wie die Unternehmensgruppe,

gehört aber als eigenständiges Tochterunternehmen zu den weltweit führenden Herstellern von Gleichstrom-Komponenten:

wir sorgen mit Produktinnovationen und unserer hohen Qualität dafür, dass wir diese Marktposition im Komponentengeschäft nicht nur halten, sondern kontinuierlich und zielgerichtet weiter ausbauen werden.

In unserem traditionellen Bahnmarkt konnten wir mit der Markteinführung neuer, speziell für die Bahn zertifizierter Traktionsschütze punkten.

[C360K zeigen, Pause]

Sie sind modular, kompakt, sehr robust

– das heißt temperaturstabil, vibrations- und schockresistent

– und für Dauerstrom bis 2000 Ampere geeignet.

Rechts das erste Bild zeigt einen dieser neuen Traktionsschütze, den C360K.

Dieser Schütz basiert auf unserem C310, verfügt aber über eine große Löschkammer für höheres Abschaltvermögen.

Sie sehen, auch hier gelingt es uns,

mit einem modularen Ansatz sehr schnell innovative Produkte

– zugeschnitten auf bestimmte Märkte und Anwendungsgebiete

— neu auf den Markt zu bringen.

Gleichzeitig stärken wir mit zertifizierten Komponenten,

die den hohen Anforderungen an Sicherheit und Verfügbarkeit im Bahnverkehr gerecht werden,

unser Kerngeschäfts für elektromechanische Komponenten im Bahnsektor.

Unsere Gleichstrom-Expertise ist aber auch in neuen Anwendungsgebieten gefragt, wie zum Beispiel im Bereich New Energy/New Industry,

aber auch im Bereich E-Mobility.

2020 haben wir bereits zahlreiche Aufträge im Bereich New Energy/New Industry erhalten

und im Bereich E-Mobility Automotive sind wir mit einer ganzen Reihe von Herstellern bereits in der Qualifikationsphase

oder sogar schon in der Design-Freeze-Phase für den Einsatz unserer Komponenten in der neuen Generation von e-Autos.

Dazu erzähle ich später noch etwas mehr.

Diese neuen Märkte sind hochspannend, wachsen sehr schnell

und wir können uns mit einem Transfer unserer Gleichstrom-Expertise auf diese neuen Märkte frühzeitig Marktanteile sichern.

[C320 zeigen, Pause]

Für den Anwendungsbereich New Energy/New Industry haben wir 2020 den neuen C320 Schütz entwickelt und in den Markt eingeführt, den Sie oben auf der Folie als zweites Bild sehen.

Auch dieser Schütz ist modular aufgebaut.

Wir sehen eine steigende Nachfrage sowohl aus dem Bahnmarkt als auch den neuen Zielmärkten.

Unsere aktuelle Produktionsanlage für unsere Komponenten erreicht jedoch langsam, aber sicher ihre Kapazitätsgrenze.

Deshalb haben wir uns entschlossen,

in Velden eine neue, flexible und effiziente Komponenten-Produktion aufzubauen, um sowohl den spezifischen Anforderungen unseres angestammten Bahn-Kernmarkts als auch den Anforderungen der neuen Märkte gerecht zu werden.

Im Dezember 2020 war der Spatenstich für unsere neue NExT Factory,

in der wir modernste Fertigungsprozesse nach den Prinzipien der Industrie 4.0 umsetzen werden.

Auch dazu werde ich nachher noch etwas mehr erzählen.

[Folie 10]

Ich darf kurz rekapitulieren:

Schaltbau ist im Geschäftsjahr 2020 auf einen profitablen Wachstumspfad zurückgekehrt.

Unser Geschäftsmodell hat sich auch unter COVID-19-Bedingungen als sehr resilient erwiesen.

Wir haben unser Bahn-Kerngeschäft gestärkt und mit der Zwieseler Spinne ein wegweisendes Pilotprojekt gewonnen.

Wir verbessern im Rahmen eines Full-Potential-Plans die Profitabilität und haben zum Beispiel begonnen,

unsere Produktion bei der Bode verstärkt in Länder mit einer besseren Kostenstruktur zu verlagern.

Diese Standorte bauen wir weiter aus.

Wir haben unser Produktportfolio mit innovativen Produkten weiterentwickelt.

Wir konnten erste Erfolge in neuen Märkten verzeichnen und wir haben mit dem Bau unserer neuen NEX Factory begonnen.

2020 ist außerdem der geordnete Managementwechsel eingeleitet worden, so dass Sie heute in der Hauptversammlung das neu formierte Managementteam der Holding sehen.

Bei unseren wesentlichen Kennzahlen Auftragseingang, Umsatz und EBIT haben wir jeweils ein Ergebnis am oberen Rand der Prognose erreicht.

Den Umsatz haben wir im Vergleich zum Vorjahr um 2,1 Prozent gesteigert, das EBIT sogar um 19,9 Prozent. Die EBIT-Marge betrug damit 4,3 Prozent vom Umsatz – eine deutliche Steigerung der Profitabilität!

Wir schauen deshalb angesichts der operativen Erfolge und der erreichten Kennzahlen sehr zuversichtlich auf das Geschäftsjahr 2021 und darüber hinaus.

[Folie 11]

Ich möchte Ihnen sagen, woher ich diese Zuversicht für die Jahre über 2021 hinaus nehme.

Konjunkturelle Schocks wie die COVID-19-Pandemie

bieten immer auch Chancen zur Neuorientierung und Re-Fokussierung.

Gleiches gilt, wenn man als Mitglied des Managementteams neu in ein Unternehmen kommt.

Das ist immer eine Gelegenheit, Dinge mit einem neutralen Blick von außen neu zu bewerten und Veränderungen anzuschieben.

Als neu formiertes Management-Team haben wir für uns herausgearbeitet,

wo die Stärken unseres Unternehmens liegen

und wie wir diese zukünftig nutzen wollen,

um den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Dazu haben wir die Strategie neu ausgerichtet und geschärft.

Und das will ich Ihnen im Folgenden erläutern.

[Folie 12]

Im Wesentlichen sind wir in zwei unterschiedlichen Marktsegmenten unterwegs, die wir in unserer Präsentation farblich mit Rot und mit Blau gekennzeichnet haben.

Im Bahnsektor liegt unser traditionelles Kerngeschäft.

Das ist unser „rotes“ Rail-Geschäft.

Dahinter steckt übrigens keine versteckte Symbolik zur Profitabilität,

denn auch in unserem roten Geschäft schreiben wir

dank des Engagements unserer Vorgänger für eine nachhaltige Unternehmensrestrukturierung schwarze Zahlen!

Rot ist für uns ein Zeichen für Kontinuität und eine starke Marktposition!

Wir sehen uns selbst als Marktführer für sicherheitsrelevante Komponenten und Systeme im Bahnsektor.

Wir sorgen als Experten für Schieneninfrastruktur und Elektromechanik schon seit Jahrzehnten für Sicherheit und Verfügbarkeit.

Das gilt sowohl für die bahnspezifischen Komponenten der Schaltbau GmbH als auch für die System- und Serviceangebote der Bode, Pintsch und SBRS.

Der Bedarf an umweltfreundlichen, modernen Massentransportkapazitäten sorgt für eine stabile Nachfrage in diesem Markt.

Der Bahnsektor ist insofern ein interessanter Markt, in dem wir sehr gut positioniert sind.

Das Marktwachstum ist allerdings nur moderat.

[Folie 13]

Unsere hohe Technologiekompetenz und das Know-how zur Absicherung von Gleichstrom-Anwendungen im Bahnbereich werden wir zukünftig verstärkt nutzen,

um neue, zusätzliche Anwendungsbereiche und dynamisch wachsende Märkte außerhalb des Bahnsektors zu erschließen,

nämlich in den Bereichen New Energy/New Industry und e-Mobility.

Das ist unser „blaues“ DC-Power-Geschäft,

auf das wir heute schon unser Know-How aus dem Bahnsektor übertragen haben

und in Zukunft noch verstärkt übertragen werden.

Blau steht für Wachstum und Innovation im Bereich DC-Power.

Überall dort, wo moderne Energiespeicher zum Einsatz kommen,
unterstützen wir Anwender mit unserer Expertise für „Sicherheit und Verfügbarkeit“!

So nutzen wir zum Beispiel unsere Expertise zur Stromversorgung, -Verteilung und -
Speicherung in Zügen

verstärkt auch für Ladeinfrastruktur-Lösungen für E-Busse.

Und unsere Schütze für Batterien und Traktion im Bahnsektor modifizieren wir für neue,
batteriegestützte Einsatzgebiete in den neuen Märkten.

[Folie 14]

Die Energiewende braucht angesichts volatiler Energiequellen aus Wind und Sonne
Speichertechnologie.

E-Mobilität benötigt Batterielösungen.

Von der Ladeinfrastruktur für E-Mobilität bis hin zu DC-Microgrids für die industrielle
Produktion

– überall dort, wo moderne Batteriesysteme zum Einsatz kommen,

können wir mit unseren elektromechanischen und leistungselektronischen Komponenten die
Energieeffizienz und Sicherheit signifikant steigern

und intelligente Lösungen für das Energiemanagement liefern.

Deshalb können wir auch in diesen neuen Märkten mit unseren Komponenten und
Gleichstrom-Applikationen

für Sicherheit und Verfügbarkeit in allen batteriegestützten Anwendungen sorgen.

Warum ist das so spannend? Diese Märkte wachsen nach unabhängigen Studien jährlich
durchschnittlich im zweistelligen Prozentbereich

– im Bahnsektor liegt das Wachstum eher im mittleren einstelligen Prozentbereich.

Das bedeutet, dass wir ein enormes Wachstumspotenzial haben, wenn wir, wie geplant,
diese neuen Märkte verstärkt mit unseren Gleichstrom-Applikationen und -Lösungen
adressieren.

Bis 2026 soll der Umsatzanteil des DC-Power-Bereichs auf etwa 40 Prozent des
Gesamtumsatzes anwachsen.

[15]

Sie sehen hier auf der Folie, wie sich diese 40 Prozent dann im Jahr 2026 zusammensetzen
sollen.

Knapp die Hälfte, also 45 Prozent wird weiterhin das Komponentengeschäft für den Bahnsektor ausmachen.

Etwa 25 Prozent werden aus dem Bereich New Energy/New Industry kommen, das heißt Komponenten und Applikationen für die Erzeugung und Speicherung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen,

Verteilung von Strom in DC-Microgrids, für Batterie- und E-Motor-Prüfstände und viele andere Industrieanwendungen.

Einige Beispiele sehen Sie in den beiden unteren Bilderreihen rechts.

Etwa 20 Prozent der Umsätze werden wir nach unserer Einschätzung im Bereich e-Mobility Automotive erzielen.

Hier bauen wir bereits den sogenannten Sales-Funnel auf.

Etwa 10 Prozent der Umsätze erwarten wir 2026 aus dem Bereich e-Mobility Charging, das heißt aus Hochleistungs-Ladeinfrastruktur

beispielsweise für e-Busse oder auch Fähren, wie vorhin berichtet.

[Folie 16]

Wir sind also mit der Schaltbau Gruppe insgesamt in zwei unterschiedlichen, aber für sich genommen jeweils sehr interessanten Märkten unterwegs.

Um für die gesamte Gruppe nachhaltig den Unternehmenswert zu steigern, haben wir deshalb

in unserer sogenannten „Strategie 2023“ vier wesentliche strategische Stoßrichtungen definiert,

mit der wir das Wertsteigerungspotenzial – von dem wir übrigens überzeugt sind! – mittelfristig heben wollen.

Stoßrichtung eins ist die nachhaltige Verbesserung der finanziellen Performance in der gesamten Gruppe,

das heißt die Profitabilität, die Kapitalrendite und natürlich der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit.

Wir wollen, vereinfacht gesagt, dass mehr Geld reinkommt, mehr Geld aus der Geschäftstätigkeit übrig bleibt und das eingesetzte Kapital somit eine höhere Rendite abwirft.

Das hat für uns oberste Priorität. Besonderes Augenmerk haben wir dabei natürlich auf den Bereichen, die bislang hinter den Erwartungen zurückgeblieben sind.

Die zweite strategische Stoßrichtung ist das profitable Wachstum in unserem Kerngeschäft –

Sie erinnern sich – unser „rotes“ Geschäft mit Schieneninfrastruktur und Schienenfahrzeugen und Bussen.

Die dritte strategische Stoßrichtung ist der Ausbau des Servicegeschäfts, weil dieses Geschäft wirklich attraktive Margen aufweist.

Dazu wollen wir unseren Service neben den Fahrzeugherstellern verstärkt auch Fahrzeugbetreibern anbieten und im Bereich Modernisierung weiter wachsen.

Auch das ist Bestandteil unseres Kerngeschäfts im Bahnsektor, deshalb ist das hier auch rot gekennzeichnet.

Die vierte strategische Stoßrichtung ist die Entwicklung neuer Gleichstrom-Komponenten und -Anwendungen für New Energy/New Industry und e-Mobility und eine verstärkte Expansion in diese sehr wachstumsstarken Märkte.

Meine Damen und Herren, das ist übrigens keine abstrakte Vorstellung davon, wo wir hinwollen,

sondern wir haben diese vier strategischen Stoßrichtungen mit konkreten Zielen hinterlegt.

Das sehen Sie auf der nächsten Folie.

[Folie 17]

Für die Stoßrichtung 1, nachhaltige Performanceverbesserung, peilen wir bis 2026 im Konzern eine hohe einstellige EBIT-Marge an.

Sie erinnern sich – im Geschäftsjahr lag dieses Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zum Umsatz bei 4,3 Prozent.

Bei der Kapitalrendite – englisch Return on Capital Employed oder wie hier auf der Folie abgekürzt ROCE –

wollen wir einen Wert im mittleren Bereich zwischen 10 und 20 Prozent erreichen.

Für den Bereich Rolling Stock, konkret also Bode, haben wir uns das Ziel einer EBIT-Marge zwischen 6 und 8 Prozent gesetzt.

Bei der zweiten strategischen Stoßrichtung, profitables Wachstum im Kerngeschäft, ist unser Ziel ein jährlich durchschnittliches Wachstum von 4 bis 6 Prozent im Zeitraum von 2020 bis 2026,

damit würden wir in etwa doppelt so schnell wachsen wie der Bahnmarkt.

Hier liegt nach Marktstudien das jährlich durchschnittliche Wachstum – englisch Compound Annual Growth Rate oder kurz CAGR – nur bei etwa 2 bis 3 Prozent.

Bei der dritten strategischen Stoßrichtung, Ausbau des Servicegeschäfts,

wollen wir ein jährlich durchschnittliches Wachstum von 6-7 Prozent im Zeitraum von 2020 bis 2026 erreichen.

Das heißt, dass wir den Umsatz im Servicebereich von aktuell etwa 60 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 100 Millionen Euro im Jahr 2026 steigern wollen.

Bei der vierten strategischen Stoßrichtung, Expansion mit DC-Komponenten und -Anwendungen in die neuen, wachstumsstarken Märkte New Energy/New Industry und e-Mobility,

ist es unser Ziel, den Umsatz des „blauen“ Bereichs, den sogenannten DC-Power-Umsatz, bis 2026 zu verdoppeln.

Wir wollen in diesem Bereich also von aktuell etwa 160 Millionen Euro Umsatz im Geschäftsjahr 2020 auf etwa 300 Millionen Euro Umsatz im Geschäftsjahr 2026 wachsen.

Diese Ziele sind nicht top-down vom Management festgelegt, sondern sind das Resultat eines detaillierten Maßnahmen- und Umsetzungsplanes der gesamten Organisation.

Es ist uns ganz wichtig, dass deutlich wird, dass diese Ziele auf den konkreten Planungen und Maßnahmen unseres Full-Potential-Plans beruhen,

mit dessen Implementierung wir bereits begonnen haben und den wir auch weiterhin sehr konsequent umzusetzen werden.

[Folie 18]

Nehmen wir das Beispiel Bode. Wie wollen wir bis 2026 auf eine EBIT-Marge von 6 bis 8 Prozent kommen?

Im Geschäftsjahr 2020 lag die EBIT-Marge bei Bode nur bei 1,6 Prozent.

Ich hatte Ihnen vorhin im Rahmen der operativen Highlights der Bode bereits von einigen Maßnahmen berichtet, die wir 2020 eingeleitet haben, um die Profitabilität zu verbessern.

Rechts im Bild sehen Sie, wie wir die Verbesserungen im Rahmen des Full-Potential-Plans quantifiziert haben.

Knapp 31 Prozent der Verbesserung sollen aus Materialkosteneinsparungen kommen.

Wir sehen etwa 18 Prozent des Verbesserungspotenzials in einem verbesserten Design-to-Cost-Ansatz.

Das hatte ich vorhin kurz erläutert – hier geht es darum, die Produktionskosten bereits in der Produktentwicklung zu berücksichtigen.

Etwa 17 Prozent lassen sich durch einen schlankeren Overhead realisieren, das heißt den Abbau von Doppelstrukturen und effizientere Verwaltungsstrukturen.

Etwa 15 Prozent des Potenzials sehen wir bei der Steigerung der Produktivität in unseren Produktionsanlagen – durch verbesserten Materialfluss, intelligente, moderne Produktionsprozesse und eine optimierte Produktionssteuerung.

Etwa 12 Prozent des Potenzials wollen wir mit dem Ausbau des Servicegeschäfts heben – das hatte ich ebenfalls bereits erläutert.

Und knapp 7 Prozent schließlich wollen wir mit dem Lead-Cost-Country-Ansatz realisieren, der Verlagerung bestimmter Produktionen in Länder mit der jeweils besten Kostenstruktur für die Produktion des jeweiligen Produktes.

Wir sehen heute bereits die ersten Ergebnisse der im Geschäftsjahr 2020 eingeleiteten Maßnahmen.

Sie sehen links im Bild, dass die EBIT-Marge in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2021 bereits auf 3,5 Prozent gestiegen ist.

Da sind natürlich einige rasche Anfangsgewinne dabei, wie beispielsweise die Personalkostenreduktion durch die Reduzierung des Overheads bei Bode.

Ein Full-Potential-Plan braucht mindestens 30 bis 36 Monate, um seine volle Wirkung zu entfalten.

Aber ganz klar – wir sind hier auf dem richtigen Weg.

[Folie 19]

Auch die Ausweitung unseres Geschäfts auf neue, wachstumsstarke Märkte ist kein Wunschdenken, denn das Geschäft nimmt genau dort bereits Fahrt auf.

Der Auftragseingang aus dem Bereich New Energy/New Industry liegt in den ersten drei Monaten dieses Jahres bereits 32 Prozent über dem Wert in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2020.

Ausgewählte Anwendungsbereiche sehen Sie rechts im Bild.

Unsere Komponenten, speziell unsere Schütze, werden beispielsweise in Prüfständen für Elektromotoren, für Batterietests und -simulationen oder den Test von Brennstoffzellen genutzt.

Sie werden auch in Hochleistungsladeinfrastrukturen inklusive Energiespeicherung im Bereich 50 bis über 350 Kilowatt eingesetzt –

für e-Busse, e-LKWs, e-Autos und zukünftig für viele weitere Anwendungen.

Und – das hatte ich vorhin ebenfalls schon berichtet – wir haben erste Aufträge für Schütze für Elektrofahren, die Batterien mit einer Kapazität von bis zu 4.000 Kilowattstunden einsetzen.

Auch hier sorgen wir mit unserer Technologie dort, wo es darauf ankommt, also in den Hochleistungsbereichen für Sicherheit und Verfügbarkeit.

[Folie 20]

e-Mobility wird natürlich in hohem Maße vom Automotive-Sektor getrieben.

Ähnlich wie bei den Fahrzeugplattformen der Schienenfahrzeughersteller müssen wir uns auch im Automotive-Bereich für die Fahrzeugplattformen der Automobilhersteller mit unseren Produkten qualifizieren.

Sie sehen an der schematischen Darstellung auf der Folie, wie der Prozess bis zu einem ersten Auftrag abläuft, und dass wir hier 2020 einen sehr großen Schritt nach vorne gemacht haben.

Wir haben uns mit unseren Komponenten nicht nur bei einigen Automobilherstellern bereits technisch qualifiziert, sondern arbeiten bereits an gemeinsamen Designprojekten.

Das ist aber insgesamt ein langer Prozess.

Deshalb rechnen wir im Augenblick nicht mit wesentlichen Umsätzen aus dem Automotive-Bereich vor 2024.

Aber wir legen mit unserer engen Zusammenarbeit mit den Herstellern für deren nächste Generation der e-Autos heute bereits den Grundstein für sehr attraktive Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus diesem Bereich in den kommenden Jahren.

[Folie 21]

Ich hatte vorhin erwähnt, dass wir mit unserer Komponentenproduktion bereits heute an unserer Grenzen stoßen.

Das gilt umso mehr, wenn die Nachfrage aus den neuen, dynamisch wachsenden Märkten zunimmt.

Mit dem Bau unserer neuen NExT Factory in Velden wollen wir deshalb eine effiziente und flexible Komponentenproduktion sowohl für unseren angestammten Kernmarkt im Bahnsektor als auch für die neuen Zielmärkte aufbauen.

Gerade die Automobilindustrie verlangt Fertigungsstandards, die wir mit der neu, nach Industrie 4.0 Standards geplanten Fabrik sehr viel leichter abdecken können.

Die NExT Factory wird gleichzeitig ein gelungenes Beispiel für eine hochmoderne, digitalisierte industrielle Produktion sein, die außerdem den CO₂-Ausstoß minimiert.

Sie wird über eine weitgehend autarke Energieversorgung durch Photovoltaik verfügen.

Die Energieverteilung wird über ein eigenes, vom allgemeinen Stromnetz unabhängiges Gleichstrom-Netz erfolgen.

[Folie 22]

Hier sehen Sie, wie die Baustelle aktuell aussieht.

Das Foto wurde im Mai aufgenommen.

Rechts unten sehen Sie, wie das Gebäude nächstes Jahr aussehen soll, denn wir wollen im Herbst 2022 in dieser Fabrik bereits mit der Produktion starten.

Wir sind zuversichtlich, dass das klappt, denn mit dem Bauprojekt liegen wir im entsprechenden Zeitplan.

[Folie 23]

Ich fasse noch einmal zusammen.

Wir haben die hier abgebildeten vier strategische Stoßrichtungen definiert, um den Unternehmenswert der Schaltbau Gruppe nachhaltig zu steigern.

Wir haben die Hebel für jede dieser strategischen Stoßrichtungen identifiziert und Maßnahmen im Rahmen unseres Full-Potential-Plans definiert, um das Wertsteigerungspotenzial der Gruppe zu heben.

Damit peilen wir für das Jahr 2026 einen Umsatz zwischen 750-800 Millionen Euro an und eine EBIT-Marge in Prozent vom Umsatz im hohen einstelligen Bereich.

[Folie 24]

Jetzt darf ich an meinen Kollegen Steffen Munz übergeben, der Ihnen die finanziellen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2020 erläutern und kurz zeigen wird, wo wir im Geschäftsjahr 2021 stehen.

Steffen.

.....

[Folie 24]

Vielen Dank Jürgen!

[Folie 25]

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

mein Kollege Jürgen Brandes hat Ihnen die wichtigste Botschaft zu den Ergebnissen im Geschäftsjahr 2020 bereits mitgeteilt: wir sind nach dem erfolgreichen Abschluss der Restrukturierung in 2019 wieder zurück auf einem profitablen Wachstumskurs!

Das sehen Sie auch im Überblick auf dieser Folie.

Wir haben hier und auch bei der nachfolgenden Betrachtung der Einzelsegmente eine sogenannte Like-for-Like-Darstellung gewählt.

Das heißt, wir haben zum Vergleich der Geschäftsjahre die Unternehmen und Geschäftsbereiche herausgerechnet, die wir im Rahmen der Restrukturierung in den Jahren 2018 und 2019 desinvestiert haben.

Wie Sie sehen, ist der Auftragseingang auf vergleichbarer Basis in den letzten drei Jahren nur geringfügig gestiegen.

Im Geschäftsjahr 2020 lag er mit rund 538 Millionen Euro etwa 1 Prozent über dem Wert des Vorjahres.

Der Umsatz im letzten Jahr betrug 502 Millionen Euro und lag damit 2,1 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum.

Wie wichtig die Restrukturierungsbemühungen auch der vergangenen Jahre waren, sehen Sie besonders bei der Entwicklung des EBIT, des operativen Ergebnisses vor Zinsen und Steuern.

Hier hat die Schaltbau die Profitabilität von 2018 auf 2019 bereits um 0,8 Prozentpunkte gesteigert, von 2019 auf 2020 nochmals um 0,6 Prozentpunkte.

Im Geschäftsjahr 2020 haben wir ein EBIT von insgesamt 22 Millionen Euro erzielt; damit haben wir das operative Ergebnis im Vergleich zu 2018 um über 60 Prozent gesteigert.

Sie sehen also, welcher große Hebel in der Verbesserung der Profitabilität steckt.

Ich möchte nochmals darauf hinweisen, dass wir 2020 mit allen drei wesentlichen Steuerungsgrößen am oberen Rand unserer letzten Prognose gelandet sind, trotz durchaus herausfordernder Marktbedingungen.

Sie können sich also auf unsere sorgfältige Planung und deren konsequente Umsetzung verlassen.

Schauen wir uns die Segmente im Einzelnen an.

[Folie 26]

Im Bereich Railinfrastruktur – das ist die Pintsch – konnten wir einen starken Anstieg im Auftragseingang um 48,3 Prozent auf 112,1 Millionen Euro verzeichnen.

Der Anstieg lässt sich im Wesentlichen auf den Pilot-Auftrag für das Digitale Stellwerk Zwieseler Spinne zurückführen, den wir Ende letzten Jahres gewonnen haben.

Herr Dr. Brandes hatte Ihnen das zukunftsweisende Projekt bereits vorgestellt.

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,6 Prozent auf jetzt 75,8 Millionen Euro.

Das spiegelt die kontinuierlich hohe Nachfrage nach unseren Achszählsystemen und unserer Bahnübergangstechnik.

Sehr viel stärker als der Umsatz stieg das EBIT, konkret um 62,5 Prozent von 2,4 Millionen Euro auf 3,9 Millionen Euro.

Die EBIT-Marge, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern im Verhältnis zum Umsatz, verbesserte sich dadurch um 1,9 Prozentpunkte.

Das läßt sich einerseits auf das höhere Umsatzvolumen zurückführen, andererseits sind hier aber auch einige positive Einmaleffekte aus der Entkonsolidierung der Pintsch Brasilien enthalten.

Wir konnten also in der Pintsch bereits eine deutliche Performancesteigerung erzielen.

[Folie 27]

Schauen wir uns den Bereich Rolling Stock an, das ist die Bode.

Hier sehen wir ein paar COVID-19-Effekte in den Zahlen, vor allem beim Auftragseingang. Er ging im Vergleich zum Vorjahr um 8,7 Prozent zurück.

Hintergrund war eine deutlich reduzierte Nachfrage aus dem Bus und Automotive-Sektor aufgrund temporärer Schließungen von Produktionsanlagen und eines negativen Marktausblicks.

Zudem waren wir vom Auslaufen der Produktion des Streetscooters der Deutschen Post Anfang letzten Jahres betroffen.

Die gute Nachricht ist, dass die Nachfragen im Kerngeschäft mit Zugeinstiegssystemen weiterhin hoch blieb.

Beim Umsatz konnten wir ein solides Wachstum von 3,6 Prozent auf rund 257 Millionen Euro erzielen.

Das Wachstum kam im Wesentlichen aus dem Bahnsektor, wo wir von der Ausweitung von zwei größeren Projekten in Nordamerika profitierten.

Mit diesem Wachstum aus dem Railbereich konnten wir den starken Rückgang im Bus- und Automotive-Bereich überkompensieren.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern lag im Geschäftsjahr 2020 mit 4,2 Millionen Euro um 39,1 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres.

Dementsprechend sank auch die EBIT-Marge um 1,2 Prozentpunkte auf 1,6 Prozent.

Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass sich im Geschäftsjahr 2019 einmalige Versicherungszahlungen aus einem Hochwasserschaden positiv auf das EBIT ausgewirkt haben.

Im Geschäftsjahr 2020 haben wir dagegen erste Restrukturierungsrückstellungen gebildet, die das Ergebnis gedrückt haben.

Wenn man diese einmaligen Aufwendungen herausrechnet, hätte die EBIT-Marge relativ stabil bei 2,6 Prozent gelegen – und das trotz COVID-19.

Wie vorhin schon ausgeführt, erwarten wir für die Bode Gruppe bereits 2021 eine deutliche Margenverbesserung.

[Folie 28]

Gehen wir weiter zur SBRS, die im Geschäftsjahr 2020 erneut sehr erfreulich gewachsen ist.

Der Auftragseingang lag mit 36 Millionen Euro um 60 Prozent über dem Vorjahr.

Der starke Zuwachs lässt sich in etwa gleichen Teilen einerseits dem e-Mobility Geschäft mit Schnellladeinfrastruktur-Lösungen vor allem für E-Busse und andererseits dem Bahn-Modernisierungsgeschäft zuordnen.

Der Umsatz stieg ebenfalls sehr deutlich um fast 80 Prozent auf jetzt 29,8 Millionen Euro an.

Das lässt sich auf die Fertigstellung zahlreicher Großprojekte im Bereich e-Mobility zurückführen, die wir im Jahr 2019 gewonnen hatten.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern haben wir von 1,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2019 auf jetzt 2,7 Millionen Euro mehr als verdoppelt.

Bemerkenswert ist auch, dass wir die EBIT-Marge dennoch um 0,9 Prozentpunkte auf 8,8 Prozent vom Umsatz verbessert haben, den Umsatz also nicht zu Lasten der Marge ausgeweitet haben.

Lassen Sie mich an dieser Stelle auch kurz den Tagesordnungspunkt 9 der heutigen Hauptversammlung erläutern, bei dem wir um Ihre Zustimmung zum Abschluss eines Ergebnisabführungsvertrages zwischen der Schaltbau Holding AG und der SBRS GmbH bitten.

Mit diesem Vertrag verpflichtet sich die SBRS GmbH zur Abführung ihrer Gewinne an die Schaltbau Holding AG.

Die Schaltbau Holding AG wiederum verpflichtet sich im Gegenzug gegenüber der SBRS GmbH zur Übernahme etwaiger Verlusten.

Die SBRS hat sich – das sehen Sie an den Zahlen 2020 – sehr positiv entwickelt.

Mit wachsenden Gewinnen steigt aber auch die Steuerlast. Die SBRS hat selbst keine Verlustvorträge, die steuermindernd mit Gewinnen verrechnet werden könnten. Aktuell ist sie steuerlich selbständig, muss also auf Gewinne Steuern in voller Höhe entrichten.

Auf Ebene der Schaltbau Holding AG jedoch haben wir aus der Vergangenheit noch hohe Verlustvorträge.

Diese dürfen aber nur dann mit Gewinnen aus Tochtergesellschaften verrechnet werden, wenn mit diesen eine sogenannte körperschaft- und gewerbsteuerliche Organschaft besteht.

Genau diese steuerliche Organschaft wollen wir mit dem Ergebnisabführungsvertrag herstellen.

Damit ermöglichen wir, dass Gewinne der SBRS GmbH mit den bestehenden Verlustvorträgen der Schaltbau Holding AG verrechnet werden dürfen.

Einen solchen Ergebnisabführungsvertrag haben wir in der Vergangenheit bereits mit der Schaltbau GmbH abgeschlossen.

Der Ergebnisabführungsvertrag mit der SBRS ist übrigens ein Standardvertrag – Sie können ihn bei uns auf der Website im Bereich Hauptversammlung einsehen.

Bei einem Unternehmensvertrag – so auch beim vorliegenden Ergebnisabführungsvertrag – ist gemäß § 293 Abs. 1 S. 1 AktG zwingend die Zustimmung der Hauptversammlung erforderlich. Erst dann wird der Unternehmensvertrag wirksam.

Deshalb bitten wir Sie heute unter Tagesordnungspunkt 9 um Zustimmung zu diesem Ergebnisabführungsvertrag.

[Folie 29]

Kommen wir nun zu unserem Komponentengeschäft, der Schaltbau GmbH.

Das Komponentengeschäft war am stärksten von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie im letzten Jahr betroffen. Der Auftragseingang ging um knapp 13 Prozent auf 139,3 Millionen zurück.

Es gab aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Pandemie eine deutliche Zurückhaltung bei Bestellungen vor allem unserer Kunden im Bahnmarkt – sowohl in China als auch in den USA und in Europa. In Deutschland konnten wir den Auftragsrückgang im traditionellen Bahnmarkt erfreulicherweise mit einem starken Auftragseingang aus den neuen Märkten überkompensieren.

Der Umsatz lag mit 139,5 Millionen Euro 9,7 Prozent unter dem Vorjahr.

Da das Komponentengeschäft ein kurzzyklisches Geschäft ist, schlagen Rückgänge im Auftragseingang nahezu unmittelbar auch auf den Umsatz durch.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern lag mit 19,7 Millionen Euro knapp 19 Prozent unter dem Vorjahr.

Die EBIT-Marge betrug 14 Prozent vom Umsatz.

Sie lag damit 1,6 Prozentpunkte niedriger als im Vorjahr.

Zu berücksichtigen ist hierbei jedoch, dass wir außerordentliche Abschreibungen in Höhe von 5,1 Millionen Euro auf den Firmenwert der Schaltbau-Tochter SPII in Italien vornehmen mussten.

Ohne diese Firmenwertabschreibung hätte das EBIT der Schaltbau bei 24,8 Millionen Euro gelegen und die EBIT-Marge bei 17,3 Prozent.

Wir konnten also mit einer strengen Kostendisziplin und Maßnahmen wie Kurzarbeit den starken Rückgang im Auftragseingang und Umsatz teilweise kompensieren.

[Folie 30]

Ich möchte Ihnen einen Ausblick geben, wie wir das laufende Geschäftsjahr einschätzen und wie unsere Prognose für die Jahre 2023 und 2026 aussieht. Die wesentlichen Kennzahlen, die wir spätestens in 2026 erreichen wollen, hatte Ihnen Herr Dr. Brandes ja bereits genannt.

[Folie 31]

Für das laufenden Geschäftsjahr sind wir positiv gestimmt.

Wir rechnen mit einem Auftragseingang zwischen 550 und 580 Millionen Euro, einem Umsatz zwischen 520 und 540 Millionen Euro und einer EBIT-Marge von rund 5 Prozent im Verhältnis zum Umsatz – damit würden wir im Geschäftsjahr 2021 unsere finanzielle Performance und insbesondere die Profitabilität weiter verbessern.

[Folie 32]

Schauen wir uns das in der mehrjährigen Entwicklung an. Die Ergebnisse 2020 habe ich Ihnen ebenso wie unsere Prognose 2021 vorgestellt. Mittelfristig, das heißt für uns 2023, wollen wir einen Umsatz zwischen 600 und 650 Millionen Euro erreichen.

Bis 2026 soll der Umsatz auf 750 bis 800 Millionen Euro anwachsen.

Das ist ein durchschnittliches jährliches Wachstum von etwa 8 Prozent. Damit würden wir signifikant schneller wachsen als der Bahnmarkt.

Den Umsatzanteil unseres DC-Power-Geschäfts wollen wir von heute etwa 32 Prozent auf rund 40 Prozent im Geschäftsjahr 2026 steigern.

Wir haben ja bereits erläutert, dass die neuen Zielmärkte, in die wir verstärkt expandieren wollen, ein deutlich dynamischeres Wachstum aufweisen als das traditionelle Bahngeschäft.

Die EBIT-Marge soll bis 2026 einen hohen einstelligen Prozentbereich erreichen – also zwischen 7 und 9 Prozent vom Umsatz liegen.

2021 erwarten wir bereits eine operative Ergebnis-Marge von rund 5 Prozent.

Die Kapitalrendite – eine weitere wichtige Kennzahl, an der wir uns in den nächsten Jahren messen lassen –

soll von 8,1 Prozent des eingesetzten Kapitals auf einen Wert im mittleren Zehnerbereich – also zwischen 14 und 16 Prozent –steigen.

Das sehen Sie hier auf der Folie mit ROCE abgekürzt – englisch Return on Capital Employed.

[Folie 33]

Lassen Sie mich Ihnen kurz zeigen, wo wir nach den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres stehen.

Wir hatten einen guten Start in das Jahr 2021. Unsere beiden wichtigsten und größten Projekte – die Zwieseler Spinne und der Bau der NEX Factory sind auf Kurs wie geplant.

Wir haben die wesentlichen Hebel zur Wertsteigerung in der Schaltbau Gruppe identifiziert und sowohl Ziele als auch konkrete Maßnahmen für unsere Strategie 2023 definiert.

Die Umsetzung dieser Strategie, das zeige ich Ihnen gleich bei den konkreten Zahlen, liefert bereits erste erfreuliche Ergebnisse.

Unser Fokus auf die finanzielle Performance beginnt sich bereits auszuzahlen.

Wir haben die Profitabilität deutlich verbessert – bei Bode um beeindruckende 2,2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Wir können in den ersten drei Monaten auch ein Umsatzwachstum im Servicegeschäft von 24 Prozent im Vergleich zum gleichen Zeitraum im Vorjahr verzeichnen.

Und das Servicegeschäft hat, wie Sie wissen, attraktive Margen. Wir sehen eine sehr dynamische Entwicklung in den neuen wachstumsstarken Märkten New Energy/New Industry mit einem Wachstum im Auftragseingang von 32 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Die Ergebnisse der ersten drei Monate untermauern insofern in vollem Maße unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2021.

Gleichzeitig bestätigen die Zahlen im ersten Quartal auch unsere vier strategischen Stoßrichtungen, also unsere Strategie 2023.

[Folie 34]

Hier sehen Sie die Entwicklung unserer zentralen Steuerungsgrößen in den ersten drei Monate im Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum.

Im Auftragseingang spiegeln sich immer noch die Unsicherheiten über die weitere wirtschaftliche Entwicklung im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie. Deshalb liegen wir hier nach drei Monaten etwa 5 Prozent unter Vorjahr.

Wir haben aber nach wie vor eine gesunde sogenannte Book-to-Bill-Ratio von 1,1.

Die Book-to-Bill-Ratio setzt die eingegangenen Aufträge ins Verhältnis zu den Umsätzen im jeweils gleichen Zeitraum.

Bei einem Wert über eins ist der Auftragseingang also höher als die Umsätze im betrachteten Zeitraum, was auf ein Umsatzwachstum in den Folgeperioden schließen lässt.

Der Umsatz wuchs um 4 Prozent auf 124 Millionen Euro.

Und besonders erfreulich: Die Profitabilität hat sich deutlich verbessert.

Unser operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern ist im Vergleich zu den ersten drei Monaten im letzten Jahr um 59 Prozent auf jetzt 6,1 Millionen Euro gestiegen.

Die EBIT-Marge stieg um satte 1,7 Prozentpunkte auf jetzt 4,9 Prozent vom Umsatz.

[Folie 35]

Was ist in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres noch passiert? Ein ganz wichtiger Punkt ist sicher die erfolgreiche Platzierung der Pflichtwandelanleihe.

Wir haben im April eine mit 0,5 Prozent pro Jahr verzinste Pflichtwandelanleihe in Höhe von 60 Millionen Euro mit einer Laufzeit von 18 Monaten, also bis 30. September 2022, emittiert.

Wie Sie wissen, hatten wir 100 Prozent des Emissionsvolumens bereits durch eine Vorabplatzierungsvereinbarung mit einigen Investorengruppen abgesichert.

Jeder Aktionär konnte sein Bezugsrecht während der Bezugsfrist bis zum 16. April 2021 ausüben.

Rund zwei Drittel des Emissionsvolumens wurde von Bestandsaktionären bezogen.

Rund ein Drittel des Emissionsvolumens wurde im Anschluss gemäß des festgelegten Verteilschlüssels der Vorabplatzierungsvereinbarung an die entsprechenden Investorengruppen ausgegeben.

Zur Hauptversammlung wurden bereits Anleihen im Volumen von rd. 20 Mio. EUR gewandelt, also rund ein Drittel des Gesamtvolumens.

Was sind für uns die Vorteile der Anleihe? Zunächst einmal fließen uns 60 Millionen Euro Liquidität zu. Damit haben wir die Finanzierung unseres weiteren Wachstums im Rahmen unserer Strategie 2023 abgesichert – das umfasst insbesondere den Bau der NExT Factory, aber auch selektive kleine Akquisitionen. Wir gewinnen außerdem finanzielle Flexibilität für weitere strategische Investitionen. Und ebenfalls wichtig: Die Pflichtwandelanleihe wird unser Eigenkapital stärken und unsere Bilanzstruktur deutlich verbessern.

[Folie 36]

Wie Sie sehen, ist die Anleihe ein ganz wichtiger Baustein für die Umsetzung unserer Strategie 2023.

Deshalb bedanken wir uns bei allen Aktionärinnen und Aktionären, die uns hier unterstützt haben, ganz herzlich. Ihr Vertrauen ist unser Ansporn, die jetzt eingeworbenen finanziellen Mittel sehr diszipliniert einzusetzen!

[Folie 37]

Wir werden den Emissionserlös für die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie und, wie schon erwähnt, zur Stärkung unserer Bilanz einsetzen. Etwa zwei Drittel des

Emissionserlöses sind für den Bau der NExT Factory vorgesehen, so dass wir ab Herbst 2022 über eine sehr effiziente und flexible Produktion für die Expansion in die neuen, wachstumsstarken Zielmärkte verfügen.

Etwa 15-20 Prozent des Emissionserlöses wollen wir für selektive kleinere Akquisitionen nutzen, die unser Produktportfolio abrunden, unsere technologischen Kompetenzen erweitern und unsere Kostenposition verbessern.

Etwa 25 bis 30 Prozent des Erlöses werden wir zur Rückzahlung von Schulden nutzen.

Damit senken wir den Verschuldungsgrad und erhöhen gleichzeitig unseren finanziellen Spielraum für strategische Investitionen.

Und Sie können sich darauf verlassen, dass wir die Mittel sehr sorgfältig einsetzen werden – wie schon gesagt wollen wir uns in den nächsten Jahren auch an der Kapitalrendite messen lassen.

[Folie 38]

Lassen Sie mich zum Abschluss meines Vortrags noch einen Blick auf die Aktie werfen. Wenn Sie sich die Kursentwicklung der Schaltbau Aktie im Vergleich zum SDAX – das ist ganz klar unser Vergleichsindex – seit Januar 2020 anschauen, liegen wir leider noch unter der Performance des Index. Während der SDAX in diesem Zeitraum etwa 26 Prozent gewonnen hat, hat die Schaltbau Aktie nur etwa 1 Prozent gewonnen.

[Folie 39]

Ganz anders sieht das Bild jedoch aus, wenn man sich die Entwicklung ab Januar dieses Jahres anschaut. Da hat die Schaltbau-Aktie den SDAX outperformt – hat sich also deutlich besser entwickelt als der SDAX.

Die Schaltbau-Aktie hat bis zum 20. Mai 2021 gut 17 Prozent zugelegt, während der SDAX nur um knapp 7 Prozent gestiegen ist. Die Aktie stand am 20. Mai bei 34,75 Euro.

Wir wissen, dass es bei einigen Investoren noch eine gewisse Zurückhaltung gibt.

Sie wollen zu Recht erst sehen, ob wir das liefern, was wir Ihnen versprechen.

Da sind Sie in der Vergangenheit das eine oder andere Mal enttäuscht worden.

Aber wir werden alles daran setzen, Ihnen Quartal für Quartal, Jahr für Jahr die Bestätigung dafür zu liefern, dass sich eine Investition in die Schaltbau- Aktie lohnt!

[Folie 40]

Warum sollten Sie in die Schaltbau-Aktie investieren?

Wir sind in attraktiven Märkten tätig. Wir haben ein stabiles Wachstum in unserem Kerngeschäft Rail mit einem attraktiven Servicegeschäft.

Zusätzlich wachsen unsere neuen Märkte im Bereich DC-Power sehr dynamisch.

Wir haben eine starke Marktposition.

Wir sind führender Anbieter für sicherheitskritische Komponenten und Systeme und haben starke, etablierte Marken mit Pintsch, Bode und Schaltbau.

Wir verfügen über eine einzigartige Gleichstrom-Expertise.

Unser herausragendes Expertenwissen in der Gleichstrom-Technologie aus dem Bahnsektor nutzen wir für neue Gleichstrom-Anwendungen im den Bereichen New Energy/New Industry und e-Mobility.

Wir haben ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell.

Mit unserem diversifizierten Produkt- und Leistungsportfolio adressieren wir die Megatrends einer nachhaltigen Mobilität und Energieversorgung.

Und wir sind als Managementteam angetreten, um das Wertsteigerungspotenzial in der Schaltbau Gruppe zu realisieren.

Dafür werden wir einerseits die finanzielle Performance in der Gruppe deutlich verbessern und zum anderen in hochattraktive, dynamisch wachsende neue Zielmärkte expandieren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr entgegengebrachtes Vertrauen. VIELEN DANK!