

Medienmitteilung

Carlo Gavazzi 2018/19: Deutliches Wachstum von Umsatz und Reingewinn

- **Umsatz steigt auf 155.0 Mio. CHF (Vorjahr: 146.9 Mio. CHF); 5,0% in lokaler Währung (+5,5% in CHF)**
- **Auftragseingang von CHF 155.2 (CHF 153.6 Mio. in 2017/18; +1.0% in CHF).**
- **EBIT wächst auf CHF 15.2 Mio. (CHF 13.9 Mio. in 2017/18; +9.4%)**
- **Starke Reingewinnzunahme auf CHF 10.7 Mio. (CHF 8.4 Mio. in 2017/18; +27.4%)**
- **Konstant hohe Eigenkapitalquote von 71.8% (2017: 72.5%)**
- **Der Generalversammlung vorgeschlagene Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie**

Steinhausen, 27. Juni 2019 - Im Geschäftsjahr 2018/19 verzeichnete Carlo Gavazzi dank Mehrverkäufen in Europa, Nord- und Südamerika sowie in den wichtigsten Produktlinien ein solides Umsatzwachstum.

Der Umsatz stieg um 5.0% und der Auftragseingang um 0.5% in Lokalwährung, was auf solide Verkäufe in Schlüsselmärkten und die laufende Einführung neuer Produkte zurückzuführen ist. Die Gruppe setzte weiterhin ihre Strategie um, die auf Investitionen in das Produktportfolio und der Expansion des Vertriebsnetzes in Märkten ausserhalb Europas basiert. Der Umsatz in Schweizer Franken verbesserte sich um 5.5% auf CHF 155.0 Mio. (2017/18: CHF 146.9 Mio.). Der Auftragseingang in Schweizer Franken stieg um 1.0% auf CHF 155.2 Mio. (2017/18: CHF 153.6 Mio.), was per 31. März 2019 einem Book-to-Bill-Verhältnis von 1 entspricht.

Der Bruttogewinn wuchs um CHF 3.4 Mio. auf 82.8 Mio. (2017/18: CHF 79.4 Mio.), während stärkere Verkaufsanstrengungen in Schlüsselmärkten zu einer Verminderung der Bruttomarge um 0.7 Prozentpunkte auf 53.4% führten. Aufgrund kontinuierlicher Investitionen in Forschung & Entwicklung, Marketing und Vertrieb erhöhte sich der Betriebsaufwand im Vorjahresvergleich um CHF 2.5 Mio. auf CHF 68.1 Mio. (2017/18: CHF 65.6 Mio.). Der Betriebsgewinn (EBIT) stieg um 9.4% auf CHF 15.2 Mio., gegenüber CHF 13.9 Mio. im Vorjahr. Die EBIT-Marge nahm auf 9.8% zu (2017/18: 9.5%).

Der Reingewinn belief sich auf CHF 10.7 Mio. (2017/2018: CHF 8.4 Mio.), was einer Steigerung um 27.4% entspricht. Verantwortlich dafür sind (i) operative Verbesserungen in der Höhe von CHF 1.5 Mio. und (ii) um CHF 0.8 Mio. geringeren Wechselkursverlusten (CHF 0.2 Mio. in diesem Jahr gegenüber CHF 1.0 Mio. im Vorjahr).

Per 31. März 2019 belief sich das Eigenkapital der Gruppe auf CHF 97.5 Mio. (2017/18: CHF 99.3 Mio.), entsprechend einer Eigenkapitalquote von 71.8% (2018: 72.5%). Die Nettoliquidität lag bei CHF 47.8 Mio. Aufgrund dieser Ergebnisse beantragt der Verwaltungsrat der

Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie und CHF 2.40 pro Namenaktie, was einer Ausschüttungsquote von 79.6% entspricht.

Wachstumsimpulse aus Europa und Amerika

Die Verkäufe in Lokalwährung legten in Europa sowie Nord- und Südamerika zu, während in der Region Asien-Pazifik ein leichter Rückgang zu verzeichnen war.

In Europa wuchs der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 5.4%. Gründe dafür waren die gute Entwicklung der Gebäudeautomation in der gesamten Region sowie eine gestärkte Marktposition der OEMs im Bereich der industriellen Automatisierung vor allem in den mittel- und südeuropäischen Ländern.

In Nord- und Südamerika stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 8,3%, dies unter anderem durch die Ausnutzung günstiger Marktbedingungen mittels gezielter Programme für Distributoren in der Industrie- und Gebäudeautomation.

Der Umsatz in der Region Asien-Pazifik verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 1.1%, was im Wesentlichen auf die schwachen Geschäftsbedingungen insbesondere bei den Distributoren zurückzuführen ist. Zudem hat sich das projektbasierte Geschäft in den Märkten für Gebäudeautomation verlangsamt.

Insgesamt erreichten die Verkäufe ausserhalb Europas einen Anteil von 34.8%, wobei 20.5% auf Nord- und Südamerika und 14.3% auf Asien-Pazifik entfallen.

Energiemanagement-Produkte als Umsatztreiber

Die Überwachungsgeräte (Controls) profitierten von einer sehr starken Nachfrage im Energiemanagement-Bereich, die gegenüber dem Vorjahr um 14.5% stieg. Ausschlaggebend für diese Entwicklung waren die konstanten Umsätze bei Produkten wie etwa den Energieanalysatoren EM340 und EM330 ebenso wie die vielversprechende Entwicklung des Gateways und Controllers UWP 3.0. Dieser Controller bietet eine breite Palette von Überwachungs- und Automatisierungsfunktionen, die unter anderem für das Energieeffizienz-Management in der Gebäudeautomation und für Parkleitsysteme eingesetzt werden können. Bei den Feldbussen stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 4.7%, was vor allem auf die erfreuliche Entwicklung in den Märkten für Heizung, Lüftung und Klimatisierung (HVAC) und den Absatz über unsere Vertriebskanäle zurückzuführen ist.

Bei den Sensoren leisteten sowohl die induktiven als auch die kapazitiven Produkte einen positiven Beitrag. Der Umsatz bei den induktiven Sensoren stieg gegenüber dem Vorjahr um 4.5%, nicht zuletzt dank des Wachstums der ICB-Serie, die für Positionserfassungs- und Präsenzsensoren-Anwendungen in nahezu allen industriellen Bereichen geeignet ist. Bei den kapazitiven Sensoren wurde gegenüber dem Vorjahr eine Zunahme um fast 3% verzeichnet, was unter anderem auf die Entwicklung der CD34-Familie zurückzuführen ist. Diese Sensoren erfüllen die Anforderungen von Kunden, die solche Produkte für anspruchsvolle Anwendungen benötigen, etwa für die zuverlässige Detektion von Flüssigkeiten in rauen Umgebungen in der Industrieautomation.

Treiber im Bereich der Schaltgeräte (Switches) waren starke Verkaufszahlen sowohl bei den Halbleiterrelais als auch den Motor-Softstartern. Das Wachstum bei den Halbleiterrelais stärkte die Entwicklung der RG-Plattform für die Industrieautomation, aber auch der RK-Serie, die platzsparende, aber ebenso leistungsstarke Halbleiterrelais für die Industrieautomation und den HVAC-Markt umfasst. Das Umsatzwachstum bei den Motor-Softstartern wurde hauptsächlich durch die RSGD-Serie angetrieben, die Kunden eine kompakte, selbstlernende Lösung für Pumpen und Kompressoren in der Gebäudeautomation bietet.

In den prioritären Märkten von Carlo Gavazzi entwickelten sich die Verkäufe besser als der Gesamtumsatz, mit einem Anstieg von über 15% im Bereich HVAC, über 10% bei den Nahrungsmitteln & Getränken sowie rund 9% im Energiebereich.

Strategie

Die Wachstumsstrategie der Gruppe stützt sich auf die Entwicklung neuer und verbesserter Produkte sowie eine Verbesserung der Marktdurchdringung und -entwicklung in verschiedenen Regionen. Zudem konzentriert sich das Unternehmen auf die kontinuierliche Verbesserung seines Geschäftsmodells, insbesondere des Manufacturing- und F&E-Footprints, was sich auf die Gesamteffizienz und die Vertriebseffektivität auswirkt. Die wichtigsten Massnahmen betreffen eine Neuzuweisung von Produktions- und F&E-Aktivitäten zur Optimierung der Lieferbereitschaft und Markteinführung ebenso wie eine Weiterentwicklung des Fertigungsstandorts und des F&E-Teams in der Region Asien-Pazifik, um besser auf die örtlichen Marktanforderungen bezüglich Spezifikationen und Preisen reagieren zu können.

Ausblick

Die Gruppe wird wie gewohnt von den Entwicklungsmöglichkeiten in den verschiedenen Regionen profitieren und die Verbreitung ihres Produktportfolios in den Märkten unter anderem durch spezielle Vertriebs- und Marketingprogramme weiter vorantreiben. Carlo Gavazzi wird das Augenmerk nach wie vor auf die geografische Abdeckung richten und sowohl die Schlagkraft der direkten Verkaufskanäle als auch das Netzwerk von Vertriebsgesellschaften und Agenturen verstärken. Um weiterhin bezüglich Technologie und Effizienz an der Spitze zu bleiben, wird Carlo Gavazzi in den kommenden Jahren die Investitionen erhöhen.

Konsolidierte Kennzahlen (in Mio. CHF)

Erfolgsrechnung	<u>2018/19</u>	<u>2017/18</u>	%
Auftragseingang	155.2	153.6	+1.0
Nettoumsatz	155.0	146.9	+5.5
EBITDA	18.7	17.4	+7.5
EBIT	15.2	13.9	+9.4
EBIT-Marge	9.8%	9.5%	
Reingewinn	10.7	8.4	+27.4
Cash flow	14.2	11.9	+19.3
Bilanz (per 31. März)	<u>2019</u>	<u>2018</u>	
Netto-Umlaufvermögen	35.7	33.3	+7.2
Eigenkapital	97.5	99.3	-1.8
Bilanzsumme	135.8	136.9	-0.8
Eigenkapitalquote	71.8%	72.5%	

*Der vollständige Geschäftsbericht 2018/19 ist abrufbar auf der Webseite unter:
Carlo Gavazzi Geschäftsbericht 2018/19*

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: 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