

Medieninformation

Carlo Gavazzi 2017/18: Solides Umsatzwachstum - höhere Investitionen in F&E, Marketing und Vertrieb

- **Umsatz steigt auf CHF 146.9 Mio. (Vorjahr: CHF 135.4 Mio.); +6.1% in Lokalwährung (+8.5% in CHF)**
- **Starker Anstieg des Auftragseingangs auf CHF 153.6 Mio. (CHF 137.7 Mio. in 2016/17; +11.5% in CHF)**
- **EBIT erreicht CHF 13.9 Mio. (CHF 16.7 Mio. in 2016/17)**
- **Reingewinn von CHF 8.4 Mio. (CHF 13.4 Mio. in 2016/17)**
- **Konstant hohe Eigenkapitalquote von 72.5% (2017: 73.6%)**
- **Dividende von CHF 12.00 pro Inhaberaktie vorgeschlagen**

Steinhausen, 28. Juni 2018 – Dank Mehrverkäufen in allen Regionen und Produktlinien verzeichnete Carlo Gavazzi im Geschäftsjahr 2017/18 ein solides Umsatzwachstum. Aufgrund eines Einmaleffekts im vergangenen Jahr und erhöhter Investitionen in F&E, Marketing und Vertrieb lagen EBIT und Konzernergebnis unter dem Vorjahr.

Der Umsatz stieg um 6.1% und der Auftragseingang um 9.2% in Lokalwährung, was auf solide Verkäufe in wichtigen Märkten und die laufende Einführung neuer Produkte zurückzuführen ist. Die Verkäufe in Schweizer Franken legten um 8.5% auf CHF 146.9 Mio. zu. (2016/17: CHF 135.4 Mio.). Der Auftragseingang wuchs 11.5% auf CHF 153.6 Mio. (CHF 137.7 Mio. in 2016/17), was per 31. März 2018 zu einem Book-to-Bill-Verhältnis von 1.05 führte.

Der Bruttogewinn stieg um CHF 4.7 Mio. auf CHF 79.4 Mio. (2016/17: CHF 74.7 Mio.), während die Bruttomarge aufgrund von intensivierten Verkaufsanstrengungen im Markt um einen Prozentpunkt auf 54.1% zurückging. Aufgrund von grösseren Investitionen in Forschung & Entwicklung, Marketing und Vertrieb erhöhte sich der Betriebsaufwand von CHF 60.1 Mio. im Vorjahr um CHF 5.5 Mio. auf CHF 65.6 Mio.

Der Betriebsgewinn (EBIT) erreichte CHF 13.9 Mio. gegenüber CHF 16.7 Mio. (-16.8%) im Vorjahr. Der Grund für diese Differenz war der Einmaleffekt des Schiedsgerichtsverfahrens mit einem Nettoerlös von CHF 2.4 Mio. im letzten Jahr sowie die oben erwähnten zusätzlichen Investitionen.

Der Reingewinn verringerte sich um CHF 5.0 Mio. auf CHF 8.4 Mio. (CHF 13.4 Mio. in 2016/17), was neben den oben beschriebenen Faktoren hauptsächlich auf einen Wechselkursverlust von CHF 1.2 Mio. in diesem Jahr – verglichen mit einem Kursgewinn von CHF 0.2 Mio. im Vorjahr – zurückzuführen ist.

Per 31. März 2018 betrug das Eigenkapital CHF 99.3 Mio. (CHF 95.2 Mio. in 2016/17), was einer Eigenkapitalquote von 72.5% (2017: 73.6%) entspricht. Die Nettoliquidität lag bei CHF 50.7 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 101.6% entspricht.

Umsatzanteil ausserhalb Europas weiter ausgebaut

In allen drei Regionen stiegen die Verkäufe in Lokalwährung.

In Europa wuchs der Umsatz um 4.3%, insbesondere aufgrund der guten Entwicklung in der Industrieautomation in der gesamten Region und intensivierten Marketingbemühungen im Bereich Energieeffizienz in mittel- und südeuropäischen Ländern.

Der Umsatz in der Region Asien-Pazifik kletterte im Vergleich zum Vorjahr um 18.7 % empor, vor allem aufgrund von Geschäftsentwicklungsprogrammen in China, insbesondere in der Industrieautomation.

In Nordamerika stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr dank speziellen Programmen mit Distributoren in den Industrieautomations-Märkten um 3.2 %.

Die geografische Umsatzverteilung verbreiterte sich weiter: Der Umsatz ausserhalb Europas stieg auf mittlerweile 35.1 %, wovon auf Nordamerika 19.8 % und auf Asien-Pazifik 15.3 % entfallen.

Umsatzwachstum in allen Produktkategorien

Um seine Position weltweit zu stärken, erhöhte der Konzern die Investitionen in sein Produktportfolio, wobei die F&E-Ausgaben in Lokalwährung um 18% stiegen.

Der höhere Umsatz bei den Überwachungsgeräten (Controls) ist u.a. auf die starke Nachfrage im Bereich Energiemanagement und Überwachungsrelais zurückzuführen, die um 7.4% bzw. 4.9% zulegten. Die positive Dynamik ist insbesondere bei Energieüberwachungsprodukten wie den Energieanalysatoren EM340 und den Überwachungsrelais in den Märkten für konventionelle Energie und Heizung, Lüftung und Klimatisierung (HVAC) spürbar. Die Feldbusse stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 5.1%, was vor allem auf die erfreuliche Entwicklung bei Parkleitsystemen zurückzuführen ist.

Auch die Verkäufe der Sensorprodukte (Sensors) nahmen gegenüber dem Vorjahr zu. Einen positiven Beitrag leisteten sowohl die photoelektrischen als auch die kapazitiven Sensoren, welche gegenüber dem Vorjahr um mehr als 8% zulegten. Bei den optoelektronischen Sensoren war das Wachstum vor allem auf die Produktfamilie PD30 zurückzuführen, die zu einer stärkeren Marktposition von Gavazzi in der industriellen Automatisierung beitrug. Das Wachstum bei kapazitiven Sensoren wurde hauptsächlich von Produkten der CA30-Serie getragen, die auch unter rauen Bedingungen mit hohen Temperaturen zuverlässig arbeiten.

Bei den Schaltgeräten (Switches) wuchs der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 6%, vor allem dank dem starken Absatz der RG-Plattform, welche die kompakten und einfach zu bedienenden Solid-State-Lösungen zur Energiesteuerung in Bereichen wie Kunststoff, Nahrungsmittel & Getränke sowie HVAC umfasst.

Die Verkäufe von Produkten in Prioritätsmärkten entwickelten sich erneut besser als der Gesamtumsatz. Die Zunahme betrug im Segment Landwirtschaft 12% und bei Kunststoffen 10%.

Initiativen zur Verbesserung des Geschäftsmodells

Die laufende Einführung neuer und verbesserter Produkte ist ein Schlüsselfaktor in der Entwicklung von neuen und bestehenden Märkten und Regionen. Darüber hinaus hat die Carlo Gavazzi-Gruppe mehrere Projekte zur Verbesserung des Geschäftsmodells initiiert. Die Feldbus-Produktion wurde von Malta ins Werk im norditalienischen Belluno verlagert. Dadurch wird in Malta die Produktionskapazität für Schalterprodukte erhöht, womit die Lieferleistung verbessert werden kann. Die Produktion von Feldbussen in Belluno ermöglicht eine engere Zusammenarbeit mit dem lokalen Produktmanagement und den F&E-Teams, wodurch die Zeit zum Markt verkürzt wird.

Ausblick

Die neu aufgeflammete Diskussion um Handelsschranken hat die Weltwirtschaft volatiler gemacht und die politischen Unsicherheiten nehmen deutlich zu. Dennoch sind die Aussichten für die Industrie weltweit weiterhin positiv. Wie in den vergangenen Jahren sieht die Carlo Gavazzi-Gruppe interessante Wachstumschancen in bedeutenden Märkten, insbesondere ausserhalb Europas, und baut sein Produktportfolio durch erhebliche Investitionen in Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing weiter aus.

Die Gruppe richtet das Augenmerk weiterhin auf die geografische Abdeckung, indem sie laufend die Schlagkraft der direkten Verkaufskanäle als auch das Netzwerk von Vertriebsgesellschaften und Agenturen verstärkt.

Den vollständigen Geschäftsbericht 2017/18 (in englischer Sprache) der Carlo Gavazzi Gruppe finden Sie hier: <http://www.carlogavazzi.com/en/investors/annual-report.html>

Konsolidierte Kennzahlen (in Mio. CHF)

Erfolgsrechnung	<u>2017/18</u>	<u>2016/17</u>	%
Auftragseingang	153.6	137.7	+11.5
Nettoumsatz	146.9	135.4	+8.5
EBITDA	17.4	20.0	-13.0
EBIT	13.9	16.7	-16.8
EBIT-Marge	9.5%	12.4%	
Reingewinn	8.4	13.4	-37.3
Cashflow	11.9	16.7	-28.7
Bilanz (per 31. März)	<u>2018</u>	<u>2017</u>	
Netto-Umlaufvermögen	33.3	31.5	+5.7
Eigenkapital	99.3	95.2	+4.3
Bilanzsumme	136.9	129.3	+5.9
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	72.5%	73.6%	

Pro-forma-Vergleich ohne einmaligen Ertrag aus Schiedsverfahren

Erfolgsrechnung	<u>2017/18</u>	<u>2016/17</u>	%
EBITDA	17.4	17.6	-1.1
EBIT	13.9	14.3	-2.8
Reingewinn	8.4	11.0	-23.6
Cash flow	11.9	14.3	-16.8

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

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Rolf Schläpfer

Hirzel.Neef.Schmid.Konsulenten

Tel. +41 43 344 42 42

E-Mail rolf.schlaepfer@konsulenten.ch