

## Medienmitteilung

### Zahlen Jahresabschluss 2014

#### Dynamisches Wachstum und überproportionale Gewinnsteigerung

Horgen, 16. März 2015 – Schweiter Technologies verzeichnete ein gutes Geschäftsjahr sowohl bei Verbundwerkstoffen wie auch bei Textilmaschinen. Der Auftragseingang der Gruppe belief sich 2014 auf CHF 800.0 Mio. (VJ: 706.1), was einer Zunahme von 13% entspricht. Der Nettoumsatz erreichte CHF 765.6 Mio. (VJ: 686.2) – eine Steigerung um 12%. 3A Composites erzielte gute Ergebnisse in den Bereichen Architektur und Display, Kernmaterialien verbesserte sich deutlich und erzielte ein ansprechendes Resultat. SSM Textilmaschinen erreichte bei hohem Umsatz ein Rekordergebnis.

Das EBITDA erreichte CHF 81.7 Mio. (VJ: 68.7), entsprechend einer Umsatzrentabilität von knapp 11%. Trotz einmaligen positiven Effekten im Vorjahr (u.a. Liegenschaftenerwerb) erhöhte sich das EBITDA überproportional um 19%. Der Reingewinn steigerte sich um 51% auf CHF 45.5 Mio. (VJ: 30.2), auch begünstigt durch Wechselkursgewinne.

Der Cash Flow aus operativer Geschäftstätigkeit belief sich auf rund CHF 43 Mio. und die liquiden Mitteln auf über CHF 300 Mio. Die Eigenkapitalquote betrug 72%. Der Generalversammlung vom 6. Mai 2015 wird eine unveränderte Ausschüttung von Fr. 40 je Inhaberaktie vorgeschlagen.

Die Medienkonferenz findet heute um 11.00 Uhr im Hotel Marriott, Neumühlequai 42, in Zürich statt.

## Kennzahlen

<b>Schweiter Technologies Gruppe</b> (in Mio. CHF)	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>+ / -</b>
Auftragseingang	800.0	706.1	13%
Nettoumsatz	765.6	686.2	12%
EBITDA	81.7	68.7	19%
<i>in % vom Nettoumsatz</i>	<i>10.7%</i>	<i>10.0%</i>	
EBIT	57.5	45.5	26%
Reingewinn	45.5	30.2	51%
<b>Informationen nach Divisionen</b> (in Mio. CHF)			
<b>3A Composites</b>			
Auftragseingang	710.7	627.9	13%
Nettoumsatz	677.2	612.0	11%
EBITDA	70.1	57.6	22%
<i>in % vom Nettoumsatz</i>	<i>10.4%</i>	<i>9.4%</i>	
EBIT	47.1	35.5	33%
<b>SSM Textilmaschinen</b>			
Auftragseingang	89.3	78.2	14%
Nettoumsatz	87.9	73.7	19%
EBITDA	14.6	8.0	83%
<i>In % vom Nettoumsatz</i>	<i>16.6%</i>	<i>10.9%</i>	
EBIT	13.4	6.8	97%

### 3A Composites

3A Composites verzeichnete ein sehr gutes Geschäftsjahr. Display, Architektur und Kernmaterialien sind zweistellig gewachsen. Das deutliche Wachstum war primär getrieben durch Marktanteilsgewinne aufgrund eines wettbewerbsfähigen Produktprogrammes. Innovationen und ein flächendeckender Vertrieb begünstigten die Verkäufe zusätzlich. Tiefer entwickelte sich der Umsatz im Bereich Transportation infolge einzelner Projektverschiebungen und nicht realisierten Projekten.

Es resultierte ein EBITDA von CHF 70.1 Mio. (VJ:57.6). Die Zunahme ist auf einen sehr guten Geschäftsverlauf in Europa bei Display und Architektur sowie eine anhaltende Wachstumsdynamik des Architektur-

geschäfts in Asien zurückzuführen. Zudem verbesserte Kernmaterialien das Ergebnis überproportional aufgrund einer Umsatzausweitung und verbesserten Geschäftsbedingungen in China.

#### Architektur

Die Bauaktivitäten in Europa haben sich in den wirtschaftsstärkeren Ländern auf gutem Niveau gehalten, allerdings fehlten grosse Wachstumsimpulse. Der milde Winter mit einem frühen Start der Bauaktivitäten sorgte bereits zum Jahresanfang für eine hohe Auslastung. Der weitere Jahresverlauf war geprägt von anhaltend hoher Nachfrage nach den neuen 3AC Oberflächen. Der Umsatz in Europa wurde klar gesteigert – insbesondere in den Kernmärkten in Zentraleuropa (D, UK, F, CH, A).

Im amerikanischen Markt sorgte die steigende Anzahl von neuen Projekten für kommerzielle und institutionelle Bauten für eine Belebung des Markts für ALUCOBOND® Fassaden. Die neuen Farben und Oberflächen der 3AC Produkte wurde vom Markt sehr gut aufgenommen. Der Anteil von brandzertifizierten Produkten nimmt weiterhin zu.

Im Mittleren Osten und Asien-Pazifik wurde insgesamt wiederum ein erfreuliches Wachstum erzielt. Die Rahmenbedingungen in den einzelnen Regionen waren allerdings uneinheitlich und herausfordernd. Im Mittleren Osten war der Geschäftsgang stark von Grossprojekten abhängig, welche teilweise nur mit Verzögerungen realisiert wurden.

In Indien wartete man den Ausgang der Wahlen ab – vom Regierungswechsel erhoffen sich viele Marktteilnehmer eine positive Entwicklung. Der Architekturmarkt entwickelte sich aufgrund der Überkapazitäten eher verhalten. Die Ende 2013 von 3AC getätigte Akquisition in Pune brachte eine Erweiterung des Produktangebots und hat zu Kostensenkungen bei den Hauptproduktlinien beigetragen.

Der Wachstumsschub in China hat in 2014 angehalten – in den letzten 3 Jahren konnte das Geschäft insgesamt verdoppelt werden.

### *Display*

Das eng an die allgemeine Konjunkturlage gekoppelte Displaygeschäft entwickelte sich sowohl in Europa als auch den USA erfreulich. Der starke Trend zur gross-

formatigen Digitaldruck-Technologie steigert den Bedarf für die steifen, leichten und hochqualitativen 3AC Display Verbundplatten. Wie bereits im Vorjahr konnte 3AC im nach wie vor eher schwachen europäischen Markt die Marktposition stärken und Marktanteile hinzugewinnen. Das Wachstum wurde getrieben durch das wettbewerbsfähige Produktprogramm, das starke Händlernetz und die intensive Spezifikation der Produkte bei den Anwendern. Die Mitte 2012 getätigte Akquisition von Foamalite hat sich sehr positiv ausgewirkt – 3AC verfügt nunmehr auch über ein attraktives Angebot von transparenten Platten, welches durch die kürzlich bekanntgegebene Akquisition der Polycasa Gruppe signifikant verstärkt wird.

### *Kernmaterialien*

Global ist die Nachfrage der Windenergiekunden wieder gestiegen, wobei aber regional erhebliche Unterschiede bestanden. Die Geschäftsentwicklung bei Kernmaterialien verlief erfreulich. Sowohl im Bereich Wind als auch im Bereich Non-Wind konnten deutliche Steigerungen bei Umsatz und Ergebnis ausgewiesen werden.

Die sinkenden Gesamtkosten von Windkraftanlagen für die Energieerzeugung und –verteilung waren ausschlaggebend für das Wachstum in Nordamerika und Asien. Der Trend zu grösseren Anlagen und längeren Flügeln hält weiterhin an und begünstigte die allgemeine Geschäftsentwicklung. Der Markt in China hat sich weiter erholt, und es

ist davon auszugehen, dass in Zukunft bis zu 50% aller Windkraftanlagen weltweit in Asien produziert werden.

Trotz einer selektiven Wachstumsstrategie in China vermochte Kernmaterialien den globalen Marktanteil zu steigern. Mit den starken Marken AIREX® und BALTEK® bleibt 3AC ein bevorzugter Partner für die führenden Hersteller von Windkraftanlagen. Die Erholung im traditionellen Marinemarkt geht vor allem in den USA voran und erreichte dort das Niveau von vor der Krise 2008/2009, wohingegen in Europa und Asien noch keine markante Besserung zu erkennen war.

#### *Transportation*

Aufgrund von kundenseitigen Projektverzögerungen sowie nicht realisierter Projekte lagen die Umsätze in den beiden Hauptsegmenten Schienenfahrzeuge und Bus unter den hohen Erwartungen. Trotzdem konnte der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr insgesamt gesteigert werden.

Bei Bussen wirkte sich die aufgeschobene Einführung von Abgasnormen in wichtigen Märkten wie z.B. England negativ auf das Anlaufen neuer Fahrzeuggenerationen mit Bauteilen von 3AC aus.

Im Bereich der Schienenfahrzeuge wurden zahlreiche neue Aufträge von wichtigen Bahnherstellern hinzugewonnen.

#### **SSM Textilmaschinen**

Bei einem Nettoumsatz von CHF 87.9 Mio. resultierte ein EBITDA von CHF 14.6 Mio.

Das sehr gute Resultat kam hauptsächlich aufgrund der hohen Nachfrage im Bereich Chemiefasern zustande, wo SSM von der forcierten Entwicklung von auf diesen Sektor spezialisierten Produkten profitierte. Neben den asiatischen Hauptmärkten China und Indien wurden wichtige Aufträge in Taiwan gewonnen. Europa entwickelte sich hauptsächlich dank der Türkei erfreulich und in Nordamerika wurde erstmals wieder eine deutliche Zunahme von Investitionsvorhaben verzeichnet.

#### **Ausblick**

Beide Divisionen haben das neue Jahr mit einem guten Auftragsbestand begonnen. Aufgrund lokaler Produktion fallen an den meisten Standorten Umsätze und Kosten in der gleichen Währung an, was negative Wechselkurseinflüsse begrenzt - lediglich rund 10% der Gesamtkosten fallen in Schweizer Franken an. Durch die Umrechnung von ausländischen Umsätzen und Ergebnissen in den Schweizer Franken entsteht jedoch ein negativer Wechselkurseffekt.