

Dr. Jürgen H. Cammann

Sprecher des Vorstands der Schaltbau Holding AG

Pressegespräch

München, 10. November 2003

Es gilt das gesprochene Wort!

---

---

Guten Tag meine Damen und Herren,

ich freue mich, dass Sie zu unserem heutigen Pressegespräch der Schaltbau Holding AG so zahlreich erschienen sind und darf mich auch im Namen meiner Vorstandskollegen Frau Hertreiter und Herrn Feix für Ihr Kommen bedanken.

Ich möchte Sie über das laufende Geschäftsjahr informieren und Ihnen die aktuellen Zahlen zum 30. September 2003 präsentieren. Danach werde ich nochmals auf das für unseren Konzern so wichtige Rekapitalisierungskonzept eingehen, das wir Ihnen bereits am Montag vergangener Woche in einer Presseinformation vorgestellt haben. Nach meinem Vortrag stehen Ihnen meine Kollegen und ich selbstverständlich für Fragen zur Verfügung.

Sehr geehrte Damen und Herren,

insgesamt konnte der Schaltbau-Konzern auch im 3. Quartal 2003 an die positive operative Geschäftsentwicklung des ersten Halbjahres anknüpfen. Wie bereits zum Halbjahr liegen auch nach neun Monaten nahezu alle Geschäftszahlen über den Vergleichswerten des vergangenen Jahres, d.h. ohne die Beiträge der Kiepe Elektrik-Gruppe, die, wie schon mehrfach berichtet, zum 30.09.2002 verkauft wurde.

Die einzelnen Gesellschaften des Schaltbau-Konzerns agieren dabei nach wie vor unter sehr unterschiedlichen konjunkturellen Rahmenbedingungen. Die Investitionsgüterindustrie hat ihre Schwäche immer noch nicht überwunden, hiervon ist vor allem die Schaltbau GmbH betroffen. Dem gegenüber hat die Busproduktion auch im 3. Quartal nochmals angezogen. Zum Ende des 3. Quartals meldeten die Bushersteller im Vergleich zu 2002 ein Plus von neun Prozent. Angesichts des erheblich stärkeren Rückgangs in den letzten beiden Jahren ist dies ein positives Signal, das auf eine wirtschaftliche Erholung der Buskonjunktur hoffen lässt, allerdings bewegen wir uns immer noch auf einem niedrigen Niveau.

Sehr erfreulich entwickeln sich weiterhin die Investitionen der Bahn, d.h. der DB AG und Nebenbahnen, in Infrastrukturmaßnahmen von denen insbesondere die Pintsch Bamag profitieren konnte. Auch hält sich die Nachfrage nach Komponenten und Systemen für das rollende Material weiterhin auf hohem Niveau, jedoch bekommen unsere wichtigsten Abnehmer ihre Aufträge zunehmend aus dem Ausland. Nach unserer Einschätzung wird dieser Trend auch in den nächsten Jahren anhalten. Durch die EU-Osterweiterung werden zusätzliche Bedarfe entstehen, wobei Fördergelder vorwiegend in Infrastrukturprojekte fließen werden.

Im Segment „Mobile Verkehrstechnik“ konnte die Schaltbau GmbH den Umsatz nahezu auf Vorjahresniveau halten. Die Ertragslage der Gesellschaft ist weiterhin sehr gut. Dies konnte erreicht werden, obwohl der Bereich „Sub-Systeme“ zum 1. Januar 2003 veräußert wurde. In 2002 hat dieser Bereich mit rund 3,4 Millionen Euro etwa acht Prozent des Gesamtumsatzes der Schaltbau GmbH erwirtschaftet. Nicht zufrieden dagegen sind wir mit dem Auftragseingang der Schaltbau GmbH, der unter den Werten des Vorjahres liegt und der als Folge der anhaltend schwachen Investitionsgüterindustrie gesehen werden muss.

Die Bode-Gruppe liegt sowohl bei den Umsatzzahlen als auch beim Auftragseingang in den ersten neun Monaten dieses Jahres deutlich höher als im

Vorjahr. Ganz wesentlich profitiert die Gruppe sowohl von der Belebung der Buskonjunktur und den erhöhten Abrufen der Bushersteller als auch davon, dass ein Wettbewerber zur Jahresmitte ausgeschieden ist. Auch greifen bei der Bode-Gruppe die Restrukturierungsmaßnahmen in vielerlei Hinsicht. Dies hat nicht nur dazu geführt, dass sich das operative Ergebnis der Bode-Gruppe kontinuierlich verbessert – im 3. Quartal konnte die Bode-Gruppe erstmalig ein positives operatives Ergebnis von einem Prozent Umsatzrendite ausweisen – sondern auch, dass die Kunden von dieser Neuausrichtung profitieren. Die Auftragseingänge über Vorjahresniveau verdeutlichen dies.

Im Segment „Stationäre Verkehrstechnik“ konnte Pintsch Bamag, u.a. Anbieter von innovativer Signal- und Bahnübergangstechnologie, von Weichenheizungen und Seezeichen, die positive Entwicklung der ersten sechs Monate dieses Jahres auch im 3. Quartal fortsetzen. Pintsch Bamag verzeichnete ein deutliches Plus beim Auftragseingang, insbesondere durch Projekte aus dem Bereich Signal- und Bahnübergangstechnik. Analog dem Auftragseingang liegen auch die Umsatzzahlen bei Pintsch Bamag mit 15 Prozent höher als im Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres. Zum guten Umsatzergebnis trugen unter anderem nun abgerechnete Tiefbauaufträge, die das Unternehmen zunehmend als Generalunternehmer abwickeln muss sowie das Projekt Seezeichen Kasachstan bei. Überproportional positiv hat sich das Ergebnis der Gesellschaft entwickelt.

Im Segment „Informationssysteme“ hat die erhoffte Aufholung im 3. Quartal nicht stattgefunden. Damit ist die Geschäftsentwicklung in diesem Bereich weiter rückläufig. Zu der schwachen Auftragslage und saisonalen Verschiebungen einiger Projekte kommen der anhaltende Preisverfall und starker Wettbewerbsdruck, der zu einem Verlust beim operativen Ergebnis führte. Bei Auftragseingang und Umsatz muss jedoch berücksichtigt werden, dass der Produktbereich „3. Schiene“ zum 01. Januar 2003 konzernintern an die Pintsch Bamag verkauft wurde. Derzeit werden verstärkt Anstrengungen unternommen, die Verluste abzubauen. Wir denken dabei in alle Richtungen.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich die positive Entwicklung unseres Konzerns im laufenden Geschäftsjahr kurz durch einige Zahlen untermauern.

Der vergleichbare Konzernumsatz, d.h. ohne die zum 30. September 2002 entkonsolidierte Kiepe Elektrik-Gruppe, stieg in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres von 155,1 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum um elf Prozent, bzw. um 17,4 Millionen Euro, auf 172,5 Millionen Euro.

Nur leicht gesunken ist der Auftragseingang im Konzern gegenüber dem bereinigten Vorjahreswert. Zum 30. September 2003 lag der Auftragseingang bei 168,6 Millionen Euro nach 170,1 Millionen Euro zum Stichtag 2002, und damit rund ein Prozent niedriger.

Das operative Ergebnis hat sich sehr erfreulich auch im dritten Quartal weiter verbessert. Kumuliert konnten wir ein Plus von 2,4 Millionen Euro nach vergleichbaren minus 1,6 Millionen Euro im Vorjahr ausweisen, wobei sich im Vorjahr Unternehmensverkäufe mit rund 5 Millionen Euro positiv ausgewirkt haben.

Wie ich bereits erwähnt habe, erzielten dabei die Gesellschaften Schaltbau GmbH und Pintsch Bamag weiterhin sehr gute Ergebnisse. Bode konnte die im ersten Halbjahr begonnene Ergebnisverbesserung weiter fortsetzen. Demgegenüber führte der starke Umsatzeinbruch und die anhaltend schlechten Margen bei Anzeigesystemen bei InfoSystems zu einer deutlichen Verschlechterung des Ergebnisses dieser Gesellschaft.

Erstmals seit 2001 hat der Konzern zum Ende eines Quartals mit 0,3 Millionen Euro einen positiven Jahresüberschuss erwirtschaftet. Für den entsprechenden Vorjahreszeitraum musste der Schaltbau-Konzern noch einen Fehlbetrag von vergleichbar 6,2 Millionen Euro ausweisen.

Gestützt durch die eben präsentierten Zahlen, sehen wir uns operativ auf dem richtigen Weg. Dazu wird unter anderem auch die positive Entwicklung der Bode-Gruppe beitragen.

Wie angesprochen sehen wir Handlungsbedarf bei der InfoSystems. Die Umsatzeinbrüche bei InfoSystems werden nach derzeitigem Kenntnisstand bis Jahresende einen kumulierten Rückgang gegenüber Vorjahr bereinigt um den Produktbereich „3. Schiene“ von 3 Millionen Euro oder 20 Prozent ausmachen, mit den entsprechenden Konsequenzen auf den Ertrag. Nach Vorliegen der neuesten Ergebniszahlen und der sich in den letzten Wochen drastisch verschlechterten Perspektive war eine Überprüfung und Korrektur der Wertansätze der InfoSystems bei der Muttergesellschaft, der Schaltbau Holding AG, daher unumgänglich. Hierdurch entsteht in der AG ein Verlust, der zum Verzehr von mehr als der Hälfte des Grundkapitals führt. Wir haben deshalb gemäß § 92 Absatz 1 AktG für den 19. Dezember 2003 eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen.

Weiteren Handlungsbedarf sehen wir aber auch bei unserem alt bekannten Problem, der hohen Verschuldung des Konzerns, bzw. der AG. Des weiteren ist die Eigenkapitalsituation der AG durch hohe Verlustvorträge beeinträchtigt. Die Gesellschaft ist zudem aus der Vergangenheit mit einer hohen Fremdverschuldung belastet. Langfristige Kreditzusagen bestehen für die AG nur in beschränktem Umfang. Wesentliche Teilbeträge unserer Darlehen werden bis Ende 2004 fällig. Dadurch ist das Unternehmen auf das Wohlwollen der Banken zur Aufrechterhaltung der Liquidität angewiesen. Nachdem sich das operative Ergebnis des Konzerns deutlich verbessert hat, möchten wir auch bei der Fremdverschuldung einen entscheidenden Schritt in die richtige Richtung tun. Deshalb haben wir in den letzten Monaten zusammen mit unseren Kernbanken gemeinsam für die AG ein Rekapitalisierungskonzept erarbeitet.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun noch nachfolgend einige Ausführungen zum Rekapitalisierungskonzept geben. Der Vorstand erachtet dieses Rekapitalisierungskonzept als wichtigstes Element für die Zukunftssicherung des Schaltbau-Konzerns.

Im Wesentlichen verfolgt das Rekapitalisierungskonzept folgende Ziele:

- Es schafft die Voraussetzungen der AG über den Kapitalmarkt bzw. durch einen Investor „fresh money“ zuzuführen.
- Es bildet die Basis, dass die Banken bereit sind, die verbleibenden Verbindlichkeiten in der AG in langfristige Darlehen umzuwandeln.
- Es verbessert die Eigenkapitalsituation.
- Es reduziert den Abfluss von Liquidität.

Ausgangsbasis des Rekapitalisierungskonzeptes ist eine vereinfachte Kapitalherabsetzung des Grundkapitals der Gesellschaft im Verhältnis 7 : 1. Die Kapitalherabsetzung beträgt insgesamt 26,3 Millionen Euro. Der in dieser Höhe entstehende „Buchertrag“ hat den Zweck Wertminderungen auszugleichen und sonstige Verluste zu decken.

Ein wesentlicher Bestandteil des Rekapitalisierungskonzeptes ist die Verbesserung der Eigenkapitalbasis des Konzerns. Um die Gesellschaft mit einem angemessenen Eigenkapital auszustatten und darüber hinaus im Hinblick auf die Zinszahlung für die aufgenommenen Kredite zu entlasten, sollen nachrangige, handelsrechtlich als Eigenkapital einzustufende Genussrechte mit beigefügten Optionsrechten („Optionsgenussrechte“) begeben werden. Diese Genussrechte

sollen von den Banken gegen Einbringung eines Teiles ihrer Kreditforderungen erworben werden. Die kreditgebenden Banken sind bereit, Kreditforderungen gegen die Gesellschaft in Höhe von 12,0 Millionen Euro in Genussrechte umzuwandeln. Die daraus erwachsenden Vorteile hinsichtlich Eigenkapital und geringerem Liquiditätsabfluss infolge verminderter Zinszahlungen tragen weiter zur finanziellen Sanierung der Gesellschaft bei.

Die bedingte Kapitalerhöhung zur Bedienung der mit den Genussrechten ausgegebenen Optionsrechte sowie eine weitere Kapitalerhöhung von rund 2,2 Millionen Euro, schaffen die Voraussetzungen, damit dem Unternehmen in einem ersten Schritt „fresh money“ in Höhe von rund 4 Millionen Euro kurzfristig zufließen kann. Die Banken sind nur bereit, die 12 Millionen Euro in Genussrechtskapital zu wandeln und die restlichen Verbindlichkeiten in langfristige Darlehen umzuschulden, wenn die entsprechenden Rahmenbedingungen mit den Großaktionären bzw. einem Investor geschaffen werden können.

Durch diese Maßnahmen wird der Konzern erstmals in die Lage versetzt, mittel- und langfristig über die von ihm erwirtschafteten liquiden Mittel auch tatsächlich verfügen zu können.

Eine andere Alternative, die Weichen in die richtige Richtung zu stellen und der AG und damit dem Konzern eine nachhaltige finanzielle Stabilität zu geben, erscheint zum gegenwärtigen Zeitpunkt aufgrund der zeitlichen Restriktion nicht wahrscheinlich.

Meine Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit. Wir stehen jetzt für Ihre Fragen gerne zur Verfügung.