

## Medienmitteilung

### Positives Jahresergebnis trotz starkem Franken, IT-Investitionen und Covid-19

- Umsatz von CHF 148.5 Mio.; -0.5% in Lokalwährung bzw. -4.2% in CHF (2018/19: CHF 155.0 Mio.)
- Aufträge steigen um 2.5%; solides Book-to-Bill-Verhältnis von 1.03
- Bruttomarge steigt auf 53.6% (2018/19: 53.4%; +0.2 Prozentpunkte)
- Betriebsgewinn (EBIT) sinkt auf CHF 10.8 Mio. (2018/19: CHF 15.2 Mio. / -28.9%) aufgrund des starken Frankens, Covid-19 und ERP-Systementwicklung
- Reingewinn von CHF 6.1 Mio. (2018/19: CHF 10.7 Mio. / -43.0%)
- Verwaltungsrat schlägt Dividendenverzicht vor

Steinhausen, 24. Juni 2020 - Im Geschäftsjahr 2019/2020 erreichte Carlo Gavazzi ein solides Resultat, obwohl der starke Schweizer Franken, die laufenden Investitionen in ein neues ERP-System und die Covid-19 Krise das Ergebnis deutlich beeinflussten.

Am Ende des am 31. März 2020 zu Ende gehenden Geschäftsjahres spürte Carlo Gavazzi die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie. Die Gruppe ist vor allem in China und Italien präsent, Länder, die in den letzten beiden Monaten des Geschäftsjahres 2019/20 von strengen Quarantänebestimmungen betroffen waren. Die Fabriken in Kunshan (China) und Belluno (Italien) konnten die Produktion grösstenteils aufrechterhalten. Beim Verkauf und Vertrieb in China und teilweise auch in anderen Regionen kam es jedoch zu Engpässen. Viele Länderorganisationen befanden sich zudem in Kurzarbeit und langjährige Kunden waren von unterbrochenen Lieferketten betroffen, was zu Verzögerungen oder einem Rückgang der Bestellungen und Lieferungen führte.

Der Umsatz ging in Lokalwährung leicht um 0.5% zurück, während die Buchungen dank soliden Verkäufen in Schlüsselmärkten und der Einführung neuer Produkte um 2,5% zulegten. Der Umsatz in Schweizer Franken sank um 4.2% auf CHF 148.5 Mio. (Vorjahr: CHF 155.0 Mio.). Die Buchungen nahmen um 1.4% auf CHF 153.0 Mio. ab (Vorjahr: CHF 155,2 Mio.), was per 31. März 2020 zu einem Book-to-Bill-Verhältnis von 1.03 führte.

#### Investitionen in F&E, Marketing und Verkauf und neues ERP System

Der Bruttogewinn verringerte sich um CHF 3.2 Mio. auf CHF 79.6 Mio. (Vorjahr: CHF 82.8 Mio.), während die Bruttomarge um 0.2 Prozentpunkte auf 53.6% stieg. Der Betriebsaufwand erhöhte sich bei anhaltenden Investitionen in F&E sowie Marketing- und Vertriebskosten um CHF 0.7 Mio. von CHF 68.1 Mio. im Vorjahr auf CHF 68.8 Mio. Darüber hinaus investierte die Gruppe im Laufe des Jahres CHF 1.5 Mio. in die Entwicklung eines neuen ERP-Systems. Der Betriebsgewinn (EBIT) ging in der Folge auf CHF 10.8 Mio. zurück, (Vorjahr: CHF 15.2 Mio.; -28,9%). Die EBIT-Marge sank auf 7.3%, verglichen mit 9.8% im Vorjahr. Nach Abzug

von Finanzaufwendungen in der Höhe von CHF 0.7 Mio. und Ertragssteuern von CHF 4.0 Mio. belief sich der Reingewinn der Gruppe auf CHF 6.1 Mio. (2018/19: CHF 10.7 Mio.; -43.0%).

Am 31. März 2020 betrug das Eigenkapital CHF 90.3 Mio. (Vorjahr: CHF 97.5 Mio.), was eine Eigenkapitalquote von 68.7% (2019: 71.8%) ergibt. Die Netto-Cash-Position betrug CHF 46.0 Mio. (2019: CHF 47.8 Mio.).

Carlo Gavazzi hält grundsätzlich an ihrer traditionellen Politik fest, einen grossen Teil des Reingewinns an die Aktionäre auszuschütten. In Anbetracht der Tatsache, dass das Unternehmen zwei Fabrikschliessungen und fast weltweit Kurzarbeit zu bewältigen hatte, und wegen der weiterhin zu erwartenden Volatilität und den damit verbundenen Herausforderungen wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung jedoch vorschlagen, in diesem Jahr auf eine Dividende zu verzichten, um so die Interessen aller Stakeholders bestmöglich zu schützen.

### **Starke europäische Absatzmärkte**

Der Umsatz in Landeswährung konnte in Europa gesteigert werden, ging jedoch in Amerika und im asiatisch-pazifischen Raum zurück.

In Europa stiegen die Verkäufe gegenüber dem Vorjahr um 2.3%, was auf die starke Performance der Gebäudeautomationsmärkte in der gesamten Region zurückzuführen ist. Demgegenüber war in der Industrieautomation allgemein eine Verlangsamung zu spüren.

Der Umsatz in Nord- und Südamerika verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 5.3%, was auf einen Rückgang im Fertigungssektor zurückzuführen ist. Der Trend zu immer mehr Handelsschranken wirkte sich hier auf die gesamte Wertschöpfungskette aus.

Die Verkäufe im asiatisch-pazifischen Raum ging im Vergleich zum Vorjahr um 6.7% zurück. Sowohl in der Industrie- als auch in der Gebäudeautomatisierung waren die Auswirkungen des Handelskrieges zwischen den USA und China spürbar; zum Ende des Geschäftsjahres kam die Covid-19-Pandemie hinzu.

Die Verkäufe ausserhalb Europas machten 33,5% des Gesamtumsatzes aus, wobei 20,0% auf Nord- und Südamerika und 13.5% auf Asien-Pazifik entfielen.

### **Controls und Sensoren mit höheren Verkäufen**

Die Verkäufe von Überwachungsgeräten (Controls) lagen über dem Vorjahr, wobei ein erfreulicher Impuls von Energiemanagementprodukten kam, die um 14.8% zulegten, angetrieben durch die stetige Nachfrage nach Energieanalysatoren und dem UWP 3.0 Gateway und Controller. UWP 3.0 bietet Anwendern eine breite Palette von Überwachungs- und Automatisierungsfunktionen zur Verbesserung der Energieeffizienz von Gebäuden und Parkleitsystemen.

Auch bei den Sensoren lagen die Umsätze über dem Vorjahr. Treiber dieser positiven Entwicklung waren insbesondere die kapazitiven Sensoren, deren Verkäufe um 5.5% zulegten. Die Serien CA18 und CA30 bewährten sich bei der zuverlässigen Erkennung in rauen Umgebungen in der industriellen Produktion. In die IO-Link-Kommunikation integriert, stellen sie eine hohe Leistung und maximale Flexibilität in Anwendungen sicher, bei denen die Sensorleistung ständig und genau überwacht und protokolliert werden muss.

Die Verkäufe von Schaltgeräten (Switches) gingen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 6% zurück. Die schwächere Nachfrage in der Industrieautomation wirkte sich auf den Absatz von Halbleiterrelais aus. Demgegenüber nahm der Umsatz bei Motorreglern um 1,6% zu, was hauptsächlich auf die RSGD-Serie und die positive Entwicklung bei HDMS zurückzuführen ist. Die RSGD-Serie bietet eine kompakte, selbstlernende Lösung, die für Pumpen und Kompressoren entwickelt wurde. HDMS ist ein neuartiger Motorstarter, der in Wärme- und Unterwasserpumpen eingesetzt wird. Sein einzigartiges Design und sein Regelalgorithmus machen den Startkondensator überflüssig und reduzieren die Motoranlaufströme.

Der Verkauf von Produkten in Prioritätsmärkten entwickelte sich erneut besser als der Gesamtumsatz. Mit einem Anstieg von mehr als 19% sind insbesondere Smart-Building- und Energieeffizienzlösungen zu erwähnen, gefolgt vom Markt für Heizung, Lüftung und Klimatisierung (HVAC) mit einem Zuwachs von 8%.

### **Strategie**

Die Wachstumsstrategie der Gruppe konzentriert sich auf die Entwicklung neuer und verbesserter Produkte sowie eine stärkere Marktdurchdringung in verschiedenen Regionen. Zudem strebt die Gruppe nach einer kontinuierlichen Verbesserung ihres Geschäftsmodells, auch durch den Einsatz neuer Technologien, Software und Tools, um in einer komplexen Marktlandschaft agiler und reaktionsfähiger zu werden.

Die wichtigsten Initiativen betreffen Produktions- und F&E-Aktivitäten zur Verkürzung der Liefer- und Markteinführungszeiten, die Einführung spezieller Marktentwicklungsprogramme ausserhalb Europas, die Verbesserung von Produktionsstätten und des F&E-Teams im asiatisch-pazifischen Raum, mit dem Ziel, noch besser auf die örtlichen Marktanforderungen bezüglich Spezifikationen und Preisen eingehen zu können.

### **Ausblick**

Die durch die Covid-19-Pandemie ausgelöste weltweite Rezession geht unvermindert weiter. Carlo Gavazzi reagierte beim Aufkommen der Krise umgehend. Um seine Geschäftskontinuität aufrechtzuerhalten, wurden Betriebsabläufe modifiziert und das globale Dispositiv von Produktions- und Lagerstätten angepasst. Es wird aber erwartet, dass die schwachen Wirtschafts- und Marktbedingungen zumindest kurzfristig anhalten und das Ergebnis der Gruppe in den kommenden Monaten weiter beeinträchtigen werden. Trotz dieser Herausforderungen konzentriert sich Carlo Gavazzi unverändert auf die Stärkung der Vertriebsorganisationen, die stärkere Marktdurchdringung sowie auf die Entwicklung eines hochmodernen ERP-Systems, um so die Chancen zu nutzen, die sich mittelfristig in verschiedenen Märkten bieten dürften.

## Konsolidierte Kennzahlen (in Mio. CHF)

<b>Erfolgsrechnung</b>	<b><u>2019/20</u></b>	<b><u>2018/19</u></b>	<b>%</b>
Auftragseingang	153.0	155.2	-1.4
Nettoumsatz	148.5	155.0	-4.2
EBITDA	16.9	18.7	-9.6
EBIT	10.8	15.2	-28.9
EBIT-Marge	7.3%	9.8%	
Reingewinn	6.1	10.7	-43.0
Cash flow	12.2	14.2	-14.1
<b>Bilanz (per 31. März)</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	
Netto-Umlaufvermögen	28.4	35.7	-20.4
Eigenkapital	90.3	97.5	-7.4
Bilanzsumme	131.6	135.8	-3.1
Eigenkapitalquote	68.7%	71.8%	

Die Carlo Gavazzi-Gruppe verwendet für gewisse Kennzahlen alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures, APMs), die nicht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert sind. Die Definitionen dieser Kennzahlen sind abrufbar unter: [Carlo Gavazzi Alternative Leistungskennzahlen](#).

Der vollständige Geschäftsbericht 2019/20 ist abrufbar auf der Webseite unter: [Carlo Gavazzi Geschäftsbericht 2019/20](#)

### **Über Carlo Gavazzi:**

Carlo Gavazzi ist eine börsennotierte, 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](http://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](mailto:rolf.schlaepfer@konsulenten.ch)