

InTiCa Systems AG

Hauptversammlung 2015

17.07.2015

Redetext Vorstand

Dr. Gregor Wasle

Günther Kneidinger

Rede

anlässlich der Hauptversammlung 2015

der InTiCa Systems AG

am Freitag den 17. Juli 2015 in Passau

Sprecher des Vorstands: Dr. Gregor Wasle

Es gilt das gesprochene Wort

Folie: 1

Titelseite

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Dr. Gregor Wasle, ich bin Sprecher des Vorstands der InTiCa Systems AG, seit 01.01.2015 Nachfolger von Herrn Walter Brückl, und begrüße Sie gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen Herrn Günther Kneidinger recht herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung.

Folie: 2

AGENDA

In meinem Vortrag erhalten Sie Informationen zum Unternehmensprofil, zur Strategie des Unternehmens, sowie Informationen zu den Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2014.

Zudem erhalten Sie Informationen über den Geschäftsverlauf des ersten Halbjahres 2015 und einen Ausblick über die Geschäftserwartung für 2015 und 2016, sowie Informationen zur Entwicklung der Aktie.

Über die Entwicklung der Geschäftsfelder und unsere Umsatzerwartungen wird Ihnen Herr Günther Kneidinger im Detail berichten.

Folie: 3

Unternehmensprofil

InTiCa Systems ist ein führender europäischer Anbieter in der Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von induktiven Komponenten, passiver analoger Schaltungstechnik und mechatronischer Baugruppen.

InTiCa Systems arbeitet in den Geschäftsfeldern Automobiltechnologie und Industrieelektronik und beschäftigt derzeit 527 Mitarbeiter.

Dem Konzernsitz in Passau sind die zentralen Bereiche Vertrieb, Entwicklung, strategischer Einkauf sowie Finanzwesen und Personal zugeordnet und es werden 85 Mitarbeiter beschäftigt.

Außerdem verfügt der Konzern über einen modernen Produktionsstandort in Prachatice / Tschechien mit einer hohen Fertigungstiefe. Derzeit werden an diesem Standort 442 Mitarbeiter, davon 36 Leiharbeiter, beschäftigt.

Folie: 4

Unternehmensentwicklung Kennzahlen

Sehr geehrte Damen und Herren,

Im Folgenden stellen wir Ihnen die Konzernkennzahlen von 2014 dar.

Folie: 5

Konzernentwicklung 2014

Basierend auf der weiterhin sehr positiven Entwicklung im Bereich Automobiltechnologie, konnte InTiCa den Umsatz im Geschäftsjahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr um 7,1 % auf über EUR 40 Mio. steigern. Ergebnisseitig führten die mit der Insolvenz eines Großkunden aus dem Solarbereich verbundenen einmaligen Belastungen von rund EUR 2,5 Mio., sowie einmalige Aufwendungen, unter anderem durch den Wechsel im Vorstand und erhöhte Transportkosten im Automobilbereich im Gesamtjahr 2014 zu einem Konzernjahresfehlbetrag.

Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die InTiCa Systems AG im Geschäftsjahr 2014 wichtige Schritte für die zukünftige Entwicklung vorangetrieben hat. Im Bereich Automobilindustrie konnten wir unsere Marktstellung als Lösungsanbieter weiter ausbauen und deutliche Umsatzzuwächse erwirtschaften. Darüber hinaus haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr signifikante Investitionen in neue Maschinen getätigt und den Bau einer neuen Produktionshalle veranlasst. Nicht zuletzt haben wir 2014 die Weichen für den Aufbau unseres neuen Technologiezentrums am Hauptsitz in Passau gestellt, das aktuell den Betrieb aufnimmt.

Das Konzernergebnis vor Steuern summierte sich im Geschäftsjahr 2014 auf EUR -2,9 Mio. (2013: EUR 0,5 Mio.). Unter Berücksichtigung eines Steuerertrags in Höhe von TEUR 439 (2013: Steueraufwand von TEUR 64) ergab sich somit ein Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von EUR 2,4 Mio. (2013: Konzernjahresüberschuss von EUR 0,5 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie in Höhe von EUR -0,57 (2013: EUR 0,11).

Der operative Cashflow in Höhe von EUR 3,1 Mio. war deutlich positiv und erlaubt weitere Investitionen in den Ausbau der Fertigungskapazitäten. Im Berichtszeitraum belief sich die Investitionstätigkeit auf EUR -6,2 Mio., wobei EUR 4,9 Mio. für die Anschaffung neuer Maschinen zur Steigerung der Produktionskapazitäten getätigt wurden.

Folie: 6

Sondereffekte 2014

Die überraschende Insolvenz eines TOP-5 Kunden im Bereich Industrietechnik hat kurz vor Jahresende das gesamte Geschäftsjahr 2014 überschattet und es haben die einhergehenden Sonderbelastungen ein negatives Jahresergebnis maßgeblich verursacht.

Die Summe der einmaligen Sondereffekte im Geschäftsjahr 2014 aus der Insolvenz des Schweizer Großkunden beliefen sich auf EUR 2,48 Mio.. Des Weiteren waren einmalige Aufwendungen durch den Wechsel im Vorstand von TEUR 361, sowie Sondertransportkosten im Automobilbereich auf Grund vorgezogener Produktanläufe und stetig steigender Abrufe von ca. TEUR 500 zu verbuchen.

Folie: 7

Segmentzahlen 2014

In der Segmentbetrachtung ergeben sich für die einzelnen Geschäftsfelder folgende Entwicklungen:

Im Segment Kommunikationstechnik reduzierte sich der Umsatz um 30,5% auf EUR 3,8 Mio. (2013: EUR 5,4 Mio.). Die deutliche Differenz gegenüber der Planung von EUR 5,0 Mio. ist auf die Verzögerung eines Produktneuanlaufes zurückzuführen. Das EBIT beträgt EUR -1,5 Mio. (2013: -0,9 Mio.).

Im Geschäftsfeld Automobiltechnologie konnte der Umsatz um 24,5% auf EUR 28,0 Mio. (2013: EUR 22,5 Mio.) gesteigert werden. Das EBIT liegt bei EUR 1,4 Mio (2013: EUR 1,6%). Die wesentliche Ursache des Ergebnismrückgangs im Geschäftsfeld Automobiltechnologie beruht auf dem Umlageschlüssel der Fixkosten, welcher auf den Segmentumsätzen basiert. Wegen der reduzierten Umsätze im Bereich Industrieelektronik und Telekommunikation wurde das Segment Automobiltechnologie höher belastet. Darüber hinaus mussten insbesondere im vierten Quartal Sonderfrachten durch Steigerungen der Kundenabrufe in Kauf genommen werden.

Im Segment Industrieelektronik verringerten sich die Umsätze um 11,9% auf EUR 8,8 (2013: EUR 10,0 Mio.). Die Umsatzprognose lag bei EUR 9,5 Mio. Die Abweichung ist im Wesentlichen auf die fehlenden Umsatzerlöse auf Grund der Insolvenz des Großkunden zurückzuführen. Dadurch fiel das EBIT mit EUR -2,5 Mio. auch deutlich in den negativen Bereich (2013: EUR 0,3 Mio.).

Folie: 8

Vermögenslage

Im Berichtszeitraum hat sich die Bilanzsumme von EUR 32,6 Mio. auf EUR 34,8 Mio. erhöht.

Das langfristige Vermögen erhöhte sich auf EUR 20,3 Mio. (2013: EUR 18,7 Mio.). Im Zeitraum überstiegen die planmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen die getätigten Investitionen. Weiters verringerten sich die immateriellen Vermögenswerte leicht.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich in 2014 auf EUR 14,5 Mio. Im Berichtszeitraum verringerte sich der Vorratsbestand um EUR 0,5 Mio. und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr aufgrund der gestiegenen Umsätze um EUR 1,3 Mio..

Das Eigenkapital belief sich zum 31.12.2014 auf EUR 16,0 Mio. (2013: EUR 18,6 Mio.). Die Änderung gegenüber Vorjahr ist in erster Line auf die Veränderung der Gewinnrücklage zurückzuführen, die aufgrund des Jahresfehlbetrags von EUR 0,5 Mio. auf EUR -1,9 Mio. sank. Zudem nahm der negative Effekt der Währungsumrechnungsdifferenzen aus der tschechischen Tochtergesellschaft auf EUR -1,7 Mio. zu (2013: EUR -1,6 Mio.). Das gezeichnete Kapital, die eigenen Anteile und die Kapitalrücklage blieben im Vergleich zum Vorjahr in der Höhe unverändert.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten blieben im Geschäftsjahr 2014 stabil bei EUR 9,0 Mio. (2013: EUR 9,1 Mio.). Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich in 2014 auf EUR 9,8 Mio. (2013: EUR 4,9 Mio.). Dies beruht auf der Aufnahme neuer Darlehen und der Zunahme von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die Eigenkapitalquote verringerte sich entsprechend von 57% zum 31.12.2013 auf 46% am 31.12.2014.

Folie: 9

Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2015

Sehr geehrte Damen und Herren,

im ersten Halbjahr 2015 konnte der Konzernumsatz **auf rund EUR 22,6 Mio.** (HJ1 2014: 19,7 Mio.) **gesteigert** werden. Dies entspricht einer Steigerung von ca. 15%.

Dabei konnte der Automobilbereich um 43% auf EUR 18,6 Mio. gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Der Bereich Industrieelektronik hat sich im Vergleich zum Berichtszeitraum des Vorjahres (Industrieelektronik + Kommunikationstechnik) um 40% auf rund EUR 4,0 Mio. reduziert. Wesentlicher Grund ist das entfallene Geschäft aus der Insolvenz des Großkunden im Dezember 2014.

Es wird ein EBITDA in Höhe von **EUR 2,86 Mio.** und ein Vorsteuerergebnis in Höhe **EUR 0,46 Mio.** erwartet.

Der Auftragsbestand zum 30. Juni 2015 lag mit rund **37 Mio.** Euro (davon Automobil rund EUR 33 Mio.) in etwa auf dem Niveau des Vorjahres von 37 Mio. Euro (davon Automobil EUR 26,9 Mio.).

Folie: 10

Ausblick Geschäftsjahr 2015 und 2016

Insgesamt erwartet der Vorstand im Geschäftsjahr 2015 einen Konzernumsatz von **rund EUR 44 Mio. und eine EBIT - Marge von circa 2,5%.**

Für das Geschäftsjahr 2016 geht der Vorstand unter der Voraussetzung einer positiven konjunkturellen Entwicklung von einem weiteren Wachstum bei Umsatz und Ertrag aus.

Folie: 11

Unternehmensentwicklung - Strategie

Sehr geehrte Damen und Herren,

Lassen Sie uns nun die Kernpunkte der Strategie darlegen.

Folie: 12

Kernpunkte der Strategie von InTiCa Systems

Unser Leitspruch wird auch in Zukunft „Technologien für Wachstumsmärkte“ sein!

Unsere wesentlichen strategischen Ziele auf dem Weg zum Lösungsanbieter sind die Entwicklung und Vermarktung von neuen innovativen Produkten zur Erweiterung des Produktportfolios, um Abhängigkeiten in den Absatz-Märkten zu reduzieren, und ein gesundes Umsatzwachstum zu generieren.

Wir legen Wert auf die Erweiterung der eigenen Wertschöpfung mit dem Ziel der Absicherung von Know-how, der Reduzierung von Herstellkosten und Abhängigkeiten vom Zuliefermarkt, sowie dem Aufbau bzw. Ausbau der Systemkompetenz.

Dafür sind uns das Vertrauen, die Verlässlichkeit und die Verantwortung in unserem Handeln gegenüber den Kunden und Mitarbeitern wichtig.

Folie: 13

Umsatzentwicklung 2012 bis 2020e

Die Umsatzentwicklung sieht entsprechend unserer Planung stetige Wachstumsraten vor. Triebfeder dieser Entwicklung wird weiterhin die Automobilindustrie sein, welche sich seit Jahren auf einem dynamischen Wachstumskurs befindet. Laut VDA wird auch für die laufende Periode mit einem Anstieg um die 2% gerechnet. Westeuropa dürfte die Wende geschafft haben, die Entwicklung in den USA verläuft weiterhin dynamisch, und China dürfte trotz Abkühlung weiterhin wachsen. Russland, Brasilien und Japan schwächeln.

Die Industrieelektronik, welche seit 01. Januar 2015 die Bereiche Industrieelektronik und Telekommunikation vereint, wird als wichtiges zweites Standbein gesehen. Ziel ist ein Anteil an den Gesamtkonzernerlösen von größer als 20%. Dies verlangt auch in diesem Bereich ein absolutes Umsatzwachstum.

Auf die Details des geplanten und teilweise bereits als Aufträge vorhandenen Konzernerlöses wird Herr Kneidinger in der Darstellung der Geschäftsfelder eingehen.

Folie: 14

Innovative Entwicklungs- und Fertigungsressourcen

Mit einem eigenen Kompetenzteam aus Entwicklern und Fertigungstechnologen unterstützt InTiCa Systems seine Kunden dabei, die effizienteste Lösung für ihre individuellen Anforderungen zu finden und deren Produktidee zu innovativen, marktfähigen Produkten zu entwickeln.

Erfahrene Spezialisten beschäftigen sich laufend mit neuesten Technologien, entwickeln gemeinsam mit den Kunden maßgeschneiderte Konzepte und setzen diese um.

Das Leistungsportfolio umfasst die Entwicklung oder Übernahme der Vorgaben des Produktes ebenso, wie die komplette Fertigstellung – jeweils unter Berücksichtigung aller elektrisch-, kunststoff- und spritzgießrelevanten Bedingungen.

Unser Fokus liegt in der elektrischen und mechanischen Auslegung von kundenspezifischen Baugruppen bis hin zu Modulen unterschiedlichster Art.

Um diese Systemkompetenz zu erreichen, hat das Unternehmen in den vergangenen 7 Jahren mehr als 20 Millionen Euro in die Erweiterung des Maschinenparks und der Produktionsfläche investiert.

Sie sehen hier als Beispiel eine moderne digitale Messtechnik, eine Spule für die Leistungselektronik und die Produktentwicklung mittels CAD.

Auf den nachfolgenden Folien, sind beispielhafte Bilder unserer modernen Anlagen- sowie Prozesstechnologien dargestellt.

Folie: 15

Verkettete Schweiß- u. Wickelanlage, automatisierte Kunststoffspritzgusstechnik, Schweißtechnologie als Beispiel für die Verbindungstechnologie.

Folie: 16

End of Line Tester als voll integrierte Qualitätssicherung, modernste CNC-gesteuerte Wickeltechnologie u. ein Fräs- u. Prüfzentrum.

Folie: 17**Technology Center**

Um den eigenen Ansprüchen, sowie den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, investiert die InTiCa Systems AG in 2015 in ein Technologie- und Schulungszentrum, genannt Technology Center.

Hierbei verfolgen wir das Ziele die Entwicklung der Fertigungstechnologien für die kundenspezifische Produktentwicklung voranzutreiben, sowie die Automatisierungstechnik, die Anlagentechnik und Werkzeuge zu erproben.

Des Weiteren beschäftigen wir uns mit dem Erstaufbau und der Abnahme von Neuanlagen für die Internationalisierung des Unternehmens und bedienen Kunden mit der Fertigung von Muster- und Vorserienaufträgen.

Eine wesentliche Aufgabe des Technology Centers bildet die Ausbildung und das Training für unsere Mitarbeiter.

Folie: 18

Lean Production

InTiCa hat sich in den letzten Jahren zu einem namhaften Automobilzulieferer gewandelt. Umsätze, Artikelanzahl und Stückzahlen konnten maßgeblich gesteigert werden.

Um diesem Wachstum gerecht zu werden, richten wir mit Start 2015 das Produktionswerk Prachatice konsequent nach den Lean-Prinzipien aus. Dabei konzentrieren wir uns wesentlich auf die Wertströme in der Produktion und der Logistik. Dieser Prozess soll uns die nächsten Jahre intensiv begleiten, wobei wir die ersten positiven Auswirkungen bereits in 2015 sehen wollen.

Im Bild dargestellt ist unsere Vorstellung für die Ziele des zukünftigen Produktionssystems, die heutige Fertigungsorganisation, sowie erste Änderungen im Layout.

Folie: 19

Kapazitätserweiterung

Als Antwort auf die stetig steigenden Absätze im Bereich Automobiltechnology investiert InTiCa intensiv in die Kapazitätserweiterung moderner Fertigungsanlagen und Produktionsflächen. Dies erfolgt nach Maßgabe der neuen Produkte und Kundenanforderungen, sowie nach den Grundsätzen der zuvor beschriebenen Lean-Kriterien und der entsprechenden Prozessentwicklungen des Technology Centers.

In den Bildern sehen sie die Außenansicht des Erweiterungstraktes für Büros bzw. die hier noch leer dargestellte Produktionshalle. Mittlerweile hat der Aufbau der Produktionsanlagen in dieser Halle bereits begonnen.

Folie: 20

Internationalisierung

Die Ausweitung der internationalen Präsenz bietet InTiCa Systems weitere Potentiale Umsatz und Kundenbasis zu steigern. Auf Basis vorhandener Kundenaufträge hat InTiCa in 2014 bereits begonnen, den Aufbau eines internationalen Produktionswerkes vorzubereiten. Für InTiCa gilt den Kunden vor Ort wirtschaftliche Leistung zu bieten und den „Global Footprint“ außerhalb Europas zu setzen.

Folie: 21

Cross Border Award 2015

Am 11.06.2015 wurde in Budweis in feierlichem Rahmen der InTiCa Systems AG von der IHK Niederbayern der Cross Border Award 2015 verliehen.

Wir haben uns sehr über diesen Award gefreut, zumal er unsere Arbeit für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und den Aufbau internationaler Kooperationen zu einem gemeinsamen Wirtschaftsraum ehrt.

Für die Mitarbeiter der InTiCa ist es selbstverständlich tagtäglich grenzüberschreitend und interkulturell zusammenzuarbeiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit, ich übergebe nun das Wort an meinen Kollegen Herrn Günther Kneidinger.

Rede anlässlich der Hauptversammlung 2015

Folie 22: Ausblick

Guten Tag meine Damen und Herren,

Wie auch in den letzten Jahren, freue ich mich Sie auf unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen zu dürfen.

Von mir erhalten Sie nun Informationen zum erwarteten Geschäftsverlauf 2015 sowie Aussagen zu unseren aktuellen Entwicklungs- und Vertriebsaktivitäten in den Geschäftsfeldern Industrie- und Automobilelektronik.

Folie 23: Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor wir in die einzelnen Geschäftsbereiche einsteigen, möchten wir noch kurz ein paar Informationen zum bisherigen Geschäftsbereich der Kommunikationstechnik an Sie weitergeben.

Der Vorstand hat in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat den Beschluss gefasst, beginnend mit dem Geschäftsjahr 2015 die Geschäftsfelder Industrieelektronik und Kommunikationstechnik zum Geschäftsbereich Industrieelektronik zusammenzufassen.

Leider ist es uns nicht gelungen den Bereich Telekommunikations-elektronik mit entsprechenden Produktneuentwicklungen zu stärken. Die Ergebnissituation in 2014, welche u.a. auf erhöhte Produkt-aufwendungen sowie signifikant angestiegenen Anlaufkosten zurückzuführen ist, einhergehend mit weiter rückläufigen Umsätzen, haben letztendlich zu dieser Entscheidung geführt.

Des Weiteren begründet sich dieser Schritt in der Notwendigkeit eine nachhaltige Markt-, Kunden- und Unternehmensentwicklung herbeizuführen. Die Änderung dient auch den Prinzipien der Vereinfachung und Fokussierung des Unternehmens.

Die bestehenden Produkte der Kommunikationstechnik werden im Geschäftsfeld Industrieelektronik zum Teil weitergeführt. Neuentwicklungen für Telekommunikationsanwendungen werden nach derzeitigem Stand nicht angestrebt, da die freiwerdenden Kapazitäten im Unternehmen anderweitig genutzt werden.

Die Änderung trat mit dem Geschäftsjahr 2015 in Kraft und wurde im Dreimonatsbericht 2015 erstmals berichtet.

Folie 24: Umsatzverteilung Industrielektronik

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Wie Sie der beiliegenden Folie entnehmen können, lag der Gesamtumsatz für die Bereiche Kommunikation und Industrie, welchen wir seit Beginn des Geschäftsjahres konsolidiert ausweisen werden bei ca. 12,5 Mio. Euro im Jahr 2014.

Durch die Insolvenz des Kunden Sputnik wird dieser Umsatz in 2015 auf ca. 8,0 Mio. Euro sinken, da der Umsatz in diesem Geschäftsfeld durch das Wegfallen dieses Kunden natürlich nicht so kurzfristig kompensiert werden konnte.

Das beiliegende Chart zeigt jedoch auch, dass wir uns in einem Veränderungsprozess befinden, bei welchem wir die Umsatzverteilung auf eine verbreiterte Kundenstruktur bei einhergehender Produktdiversifikation stellen wollen. Mit welchen Produkten wir die Diversifikation erreichen wollen erläutere ich Ihnen im Nachgang. Es sei nur vorab erwähnt, dass wir uns hier ganz klar anhand unseres Entwicklungs- und Fertigungsknow-Hows fokussieren werden, um die bestmögliche Effizienz zu gewährleisten.

Folie 25: Industrietechnik

Wie bereits in der HV 2014 erwähnt, sind wir nach wie vor von der Zukunft der Sonnenenergie überzeugt. Unterstützt werden wir in unserer Überzeugung auch durch die Tatsache, dass wir für die Produkte im Photovoltaikbereich einen sehr namhaften Kunden gewinnen konnten, welcher über ein weltweites Vertriebs- und Entwicklungsnetzwerk verfügt. Dieser international bekannte Kunde ist vorrangig in anderen Marktsegmenten aktiv und hat nach den uns übermittelten Aussagen sein Engagement im Bereich der Photovoltaikbranche mit aufgenommen, da sich diese in Zukunft mehr und mehr mit den Aktivitäten im Bereich der elektrischen Fahrzeugantriebe verbinden wird.

Die beiliegenden Bilder zeigen Filtermodule, Drosseln und Trafos für Invertersysteme

Folie 26 Industrietechnik Automatisierung/Antriebs- und Versorgungstechnik

Im Bereich der Antriebstechnik arbeiten wir derzeit an einem Statorenkonzept für Reinigungssysteme im Bereich der Gebäudetechnik. Für diese Art der Entwicklung ist vor allen Dingen unser Know How im Bereich der Kunststoffumspritz- und Wickeltechnik gefragt, welches wir seit Jahren im Bereich der Automobiltechnik erfolgreich anwenden.

Folie 27 Industrietechnik Aktorik

In den letzten zwei Jahren haben wir uns verstärkt um die Akquisition von Aktorspulen im Bereich von industriellen Anwendungen gekümmert. Diese Bemühungen zeigten erste, wenn auch noch kleinere Erfolge im Jahr 2013. 2014 konnten wir dann weitere Produkte im Bereich der Aktorspulen Anwendungen generieren, so dass wir hier nun Schritt für Schritt weitere Zuwächse erzielen, um das Geschäftsfeld der Industrietechnik zu stärken und entsprechend auszuweiten.

Anwendungen finden diese Aktorspulen nicht nur in Produkten des Industrie- und Haushaltgerätebereichs, sondern auch in Abgasregulierungsanlagen von Baumaschinen. Bezüglich weiterer Themen für die Entwicklung und Vermarktung von elektromagnetischen Kupplungen für Baumaschinen sowie für Aktoren im Bereich der Lüfter- und Steuerungstechnik sind wir derzeit in Verhandlungen mit unseren Kunden.

Die Eingangs angesprochene Fokussierung auf die Kernkompetenzen unserer Entwicklungs- und Fertigungstechnologie wird dazu beitragen, dass das Geschäftsfeld Industrietechnik nachhaltig zur Umsatz und Ergebnissteigerung des Unternehmens beiträgt. Die Produktanwendungsmöglichkeiten im Bereich der Antriebstechnik und Aktorik bieten hierfür vielfältigste Möglichkeiten, welche Bestens zu dem von uns erarbeiteten Know How passen.

Für das Gesamtjahr 2015 gehen wir im Bereich der Industrietechnik von einem Umsatz in Höhe von ca. 8,0 Mio. Euro aus.

Hier im Bild sehen Sie noch Ventilschleife zur automatisierten Netzstromtrennung sowie eine Aktorschleife für eine Abgasverbrennungsanlage.

Folie 28 Automobiltechnik

Ich möchte Ihnen nun über unser Marktsegment Automotive berichten.

Folie 29: Automobiltechnik

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wie bereits in den vergangenen 10 Jahren konnten wir unseren Umsatz im Automobilbereich auch 2014 um knapp 25% steigern, so dass der Umsatz im Automobilsegment in 2014 bei 27,9 Mio. Euro lag. Der einzige Wermutstropfen im Automobilsegment war, dass wir bei steigendem Umsatz das Ergebnis, welches in diesem Segment bei >1,44 Mio. Euro lag, nicht weiter steigern konnten. Die Ursache hierfür lag vorrangig an deutlich erhöhten Sonderfrachtkosten.

Diese Transportkosten belasteten uns mit ca. 500T€uro. Um eine Verbesserung der Liefersituation zu erreichen, wurden, wie bereits von meinem Kollegen Herrn Dr. Wasle erläutert, verschiedenste Maßnahmen und Investitionen eingeleitet, so dass wir nun in 2015 und den Folgejahren mit einer deutlichen Verbesserung der Ergebnissituation in diesem Segment planen.

Folie 30

Obwohl im Automobilssektor bereits eine relative breite Kunden- und Produktstruktur vorherrscht, werden wir auch hier weiter daran arbeiten Kunden mit entsprechendem Potential sowohl umsatz- als auch produkt-technisch weiter auszubauen.

Folie 31

Der Mobilität stehen in den nächsten Jahren große Veränderungen bevor. Die Endlichkeit der Erdölreserven sowie die Verschärfung der CO² Regulierungen werden dafür sorgen, dass Hybrid- und Elektrofahrzeuge die ausschließlich von einem Verbrennungsmotor angetriebenen Fahrzeuge nach und nach ersetzen werden.

Hybridfahrzeuge sind der erste Schritt – reine, in Massen produzierte Elektrofahrzeuge das letztliche Ziel. Insbesondere die geringe Reichweite und teure Batterietechnologien verhindern momentan noch die kosteneffiziente Serienproduktion von Elektrofahrzeugen. Das ausschließlich mit einem Elektromotor betriebene Fahrzeug wird unserer Meinung nach, noch etwas auf sich warten lassen. Die Hybridtechnik wird der erste Zwischenschritt auf dem Weg zu reinen Elektrifizierung sein und wir sind dabei.

Die Bilder die Sie nun sehen, zeigen diverse Produkte welche wir bereits in Serie für diverse Hybridfahrzeuge liefern. Ausschließlich das Produkt welches symbolisch eine induktive Ladeeinheit zeigt, befindet sich noch in der Entwicklung.

Für weniger Technikverliebte sei ergänzt, dass es sich beim induktiven Laden um ein kabelloses Stromübertragungsverfahren handelt.

Folie 32

Wie bereits mehrfach berichtet, ist und wird der Themenbereich der Aktorik immer wichtiger als Absatzmarkt für unsere Produkte, denn nahezu überall wo gemessen, gesteuert und geregelt wird, werden Aktorspulen eingesetzt. Ob Niveauregulierung, Kofferraumschließsysteme, Einspritzeinheiten, Getriebesteuerungen uvm.

Folie 33

Im aktuellen Bild sehen Sie Produkte aus unserem Fahr- und Zutrittsberechtigungs-system.

Folie 34

Sehen Sie hier zum Beispiel diverse Filter für automobiler Systeme.

EMV-Filter dienen zur Unterdrückung leitungsgebundener Störungen, die zum Einen über das Batterieladegerät (On Board Charger) oder der Leistungselektronik (Inverter) eingekoppelt werden können.

Als Quelle der Störungen können jede Art von Funksignalen, aber auch Störspektren der verschiedenen Leistungsbaugruppen auftreten.

Ohne Filterung kann es zu Fehlfunktionen in anderen Elektronikmodulen oder zu Störungen im Radio- und Mobilfunkempfang kommen.

Zur Projektentwicklung bei den EMV Filtern jedoch später noch mehr.

Folie 35

Sehr geehrte Damen und Herren,

im gezeigten Bild sehen Sie zum Einen die geplante Umsatzentwicklung im Bereich Automotive und zum Anderen die für die vergangenen Jahre

tatsächlich eingetretene Entwicklung. Dies unterstreicht die Aussagekraft und Zuverlässigkeit der Planungen im Automobilbereich. Zwischen Planung und Istzustand war in den vergangenen Jahren nie ein signifikanter Unterschied. Der Halbjahresumsatz in Höhe von 18,6 Mio. Euro unterstreicht unsere Ambitionen im Bereich Automotive am Ende des Jahres einen Umsatz von ca. 36,5 Mio. Euro zu generieren.

Folie 36 Unternehmensentwicklung

Sehr geehrte Damen und Herren,

Der automobiler Wandel ist in den Köpfen der Menschen bereits verankert. Gut jeder zweite Deutsche geht davon aus, im Jahr 2025 ein Auto mit alternativem Antrieb zu fahren.

Das ergab eine neue Umfrage im Auftrag der Creditplus Bank AG aus Stuttgart. Danach glauben zwar noch 27 Prozent und damit die meisten Menschen, dass sie auch in zehn Jahren ein Auto mit Verbrennungsmotor fahren. Doch die uneinheitliche Gruppe, die von einem alternativen Antrieb ausgeht (Hybrid, Elektro, Wasserstoff oder Gas) kommt bei dieser Umfrage in Summe bereits auf 52 Prozent.

Der Antrieb der nahen Zukunft wird letztendlich aus einem Verbrennungsmotor, Getriebe und Elektromotor bestehen, welches als gemeinsames System betrachtet und vorangetrieben werden muss.

Wir jedenfalls sind dabei.

Folie 37:

Seit unserer letzten Hauptversammlung konnten einige neue Kunden für unsere Produkte begeistert werden. Hier wurden wir mit Aufträgen für Hybridanwendungen, Keyless Antennen und Aktoren für unterschiedlichste Fahrzeuge bedacht. Besonders freut es mich, dass ich Ihnen berichten darf, dass wir mit unserer Lösung für einen EMV Filter bei unserem Kunden Begeisterung auslösen konnten, welche letztendlich in einer Serienbeauftragung mündete. Wir haben uns hier mit unserem System gegenüber den Marktbegleitern durchgesetzt und dürfen ab Anfang 2017 in die Lieferkette einsteigen. Die Lifetime für diese Anwendung ist auf min. 4 Jahre angesetzt, erfahrungsgemäß sind jedoch Laufzeiten von 7 Jahren zu erwarten.

Wie bereits in der letztjährigen Hauptversammlung erwähnt, sind wir als Entwicklungspartner gerade bei Antennen, Aktoren und Leistungskomponenten gesetzt. Nun haben wir mit unserem Lösungsvorschlag für ein komplexes Filtermodul punkten können.

Bevor ich nun das Wort abschließend an meinen Kollegen Herrn Dr. Wasle übergebe, möchte ich mich bei Ihnen liebe Aktionäre sowie bei unserem Aufsichtsratsgremium bedanken.

Ein besonderer Dank gilt jedoch unseren Mitarbeitern für deren unermüdlichen Einsatz.

Sehr geehrter Herr Kneidinger, vielen Dank für Ihre Ausführungen.

Folie: 38

Informationen zur Aktie

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachfolgend erhalten Sie Informationen zur Aktie

Folie: 39

Aktienkursperformance

Im Geschäftsjahr 2014 konnte die Aktie der InTiCa zu Beginn einen deutlichen Kursgewinn verzeichnen und stieg von EUR 4,35 zu Jahresbeginn bis auf den Jahreshöchststand von EUR 6,00 am 7. Januar 2014. Mitte Januar folgte eine Korrektur auf das Ausgangsniveau und im weiteren Jahresverlauf wurde die Aktie in einer Spanne zwischen EUR 4,00 und EUR 4,50 gehandelt. Am 13. August erreichte der Wert mit EUR 3,86 den tiefsten Stand im Jahr 2014. Die Aktie beendete das Jahr bei einem Stand von EUR 4,12 im Xetra-Handel. Im Vergleich zum Jahreschlusskurs des Vorjahres entspricht dies einem Rückgang von 5,3%.

Anfang 2015 setzte die InTiCa-Aktie die Seitwärtsbewegung zunächst fort. Zu einem Kurs von EUR 4,22 gestartet, bewegte sich der Wert bis Mitte Mai in einer Spanne zwischen EUR 3,85 und EUR 4,40 im Xetra-Handel. Nach Veröffentlichung des deutlichen Umsatzwachstums und der Rückkehr in die Gewinnzone im Rahmen des Quartalsberichts für die ersten drei Monate, kam es zu einem kräftigen Kursanstieg. Bis Ende Mai kletterte die InTiCa-Aktie auf EUR 4,95 und setzte ihren Aufwärts-

kurs auch danach weiter fort. Mitte Juni wurde die 5-Euro-Marke durchbrochen und am 15. Juli 2015 erreichte die Aktie den bisherigen Jahreshöchststand von EUR 5,25. Das bedeutet einen Anstieg um knapp 25 Prozent im bisherigen Jahresverlauf und entspricht einer aktuellen Marktkapitalisierung von EUR 22,5 Millionen.

Die Liquiditätsunterstützung zur Gewährleistung der Handelbarkeit der InTiCa Systems-Aktie im vollelektronischen Xetra-Handelssystem der Deutsche Börse AG erfolgte weiterhin durch BankM.

Folie: 40

Aktionärsstruktur

Investoren bei InTiCa Systems mit Beteiligungsquoten zum heutigen Stand von über 3% sind:

Herr Thorsten Wagner	über 25%
Dr. Dr. Axel Diekmann	über 20%
bcm invest GmbH	über 5%
Tom Hiss	über 5%
Dr. Paul und Maria Grohs	über 3%

Der Freefloat liegt unter 42% und das Unternehmen hält circa 1,5% der Aktien.

Folie: 41

Anhang zur Aktie

Folie: 42

Ende

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Aufmerksamkeit.

Ein herzliches Dankeschön auch an unsere Mitarbeiter und unseren Aufsichtsrat für den Einsatz zur stetigen Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

Die Präsentation und den Redetext werden wir auf unserer Homepage unter www.intica-systems.de veröffentlichen.