

InTiCa Systems AG

Hauptversammlung 2016

15.07.2016

Redetext Vorstand

Dr. Gregor Wasle

Günther Kneidinger

Rede

anlässlich der Hauptversammlung 2016

der InTiCa Systems AG

am Freitag, den 15. Juli 2016 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 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 2015.

Zudem erhalten Sie Informationen über den Geschäftsverlauf des ersten Halbjahres 2016 und einen Ausblick über die Geschäftserwartung für 2016 und 2017 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 mechatronischen Baugruppen.

Die InTiCa Systems AG fokussiert sich auf die Geschäftsfelder der Automobiltechnologie und der Industrieelektronik.

Folie: 4

Standorte HQ u. TC in Passau

Derzeit beschäftigt InTiCa 589 Mitarbeiter an vier Standorten.

Dem Konzernsitz in Passau sind die zentralen Bereiche Vertrieb, Entwicklung, strategischer Einkauf sowie Finanzwesen und Personal zugeordnet und es werden am Standort 77 Mitarbeiter beschäftigt.

In dem in 2015 eröffneten Technologiezentrum, das als Entwicklungszentrum für unsere Fertigungstechnologien sowie als Schulungszentrum errichtet wurde, beschäftigen wir aktuell 7 Mitarbeiter.

Folie: 5

Standorte CZ u. MX

In unserem Produktionswerk in Prachatice / Tschechien feiern wir dieses Jahr unser 10-jähriges Jubiläum. Das Werk Prachatice, ein moderner Fertigungsstandort mit hoher Fertigungstiefe, beschäftigt aktuell 504 Mitarbeiter (davon 39 Leiharbeiter).

Später im Vortrag wollen wir Ihnen Detailinformationen zu unserem neu geplanten Produktionsstandort in Mexiko geben, welcher bereits in 2016 den Betrieb aufnehmen wird.

Folie: 6

Unternehmensentwicklung Kennzahlen

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Folgenden stellen wir Ihnen die Konzernkennzahlen von 2015 dar.

Folie: 7

Konzernentwicklung 2015

Durch das anhaltend dynamische Wachstum im Bereich Automobiltechnologie, konnte InTiCa den Umsatz im Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 4,8% auf über EUR 42 Mio. steigern. Gestützt vom stabilen globalen Branchenwachstum mit vielen Neuanläufen – der Diesel-Skandal hat bislang keine spürbaren Auswirkungen hinterlassen – konnten wir die Automobilumsätze erneut deutlich steigern, auch weil wir aufgrund der Investitionen der vergangenen Jahre und Monate in der Lage sind, von der Idee bis zum marktfähigen Produkt, individuelle und technologisch führende Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.

Im Geschäftsfeld Industrieelektronik war im Vergleich zum Vorjahr hingegen erneut ein deutlicher Umsatzrückgang zu spüren, in erster Linie deshalb, weil die Insolvenz des Großkunden im Solarbereich im

Folgejahr nicht entsprechend durch neue Kunden kompensiert werden konnte.

Die Ergebnisse haben sich im Vergleich zum Vorjahr jedoch wieder stabilisiert. Trotz einiger wesentlicher Faktoren wie beispielsweise die konsequente Ausrichtung des Produktionswerkes Prachatice nach Lean-Prinzipien und die damit einhergehenden Transformationsaufwände sowie der Sonderfaktoren im vierten Quartal 2015, wie Umsatzverschiebungen und eine Kundenreklamation, konnte im Geschäftsjahr 2015 insgesamt ein positives operatives Ergebnis und auch wieder ein kleiner Jahresüberschuss erreicht werden.

Um den gestiegenen Anforderungen und Abrufen auch in Zukunft gerecht zu werden, hat InTiCa 2015 über sieben Millionen Euro in moderne Fertigungsanlagen, die Optimierung des Produktionsprozesses, ein Technologie- und Schulungszentrum sowie die Einführung von Neuprodukten investiert. Zudem wurde der Bau einer neuen Produktionshalle im Werk Prachatice abgeschlossen.

Das Konzernergebnis vor Steuern summierte sich im Geschäftsjahr 2015 auf EUR 0,3 Mio. (2014: EUR -2,9 Mio.). Unter Berücksichtigung eines Steueraufwands in Höhe von TEUR 184 (2014: Steuerertrag von TEUR 439) ergab sich somit ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von TEUR 78 (2014: Konzernjahresfehlbetrag von EUR 2,4 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie in Höhe von EUR 0,02 (2014: EUR -0,58).

Der operative Cashflow in Höhe von EUR 2,6 Mio. war deutlich positiv und erlaubt weitere Investitionen in den Ausbau der Fertigungskapazi-

täten. Für das Geschäftsjahr 2016 sind weitere Investitionen mit einem Volumen von rund 4,5 Mio. in das Sachanlagevermögen geplant.

Folie: 8

Segmentzahlen 2015

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

Das Geschäftsfeld Automobiltechnologie hat sich für das operative Geschäft und die zukünftige Entwicklung der InTiCa Systems AG zum wichtigsten Geschäftsbereich entwickelt. Der Segmentumsatz konnte im Geschäftsjahr 2015 um weitere 25,2% auf EUR 35,0 Mio. gesteigert werden (2014: EUR 28,0 Mio.). Der Anteil des Bereichs am Konzernumsatz erhöhte sich damit auf rund 82,5% (2014: 69,1%). Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) des Geschäftsbereichs belief sich auf EUR 1,35 Mio. (2014: EUR 1,45 Mio.). Das Ergebnis wird allerdings durch Sonderfaktoren im vierten Quartal belastet. So hatte ein Hauptkunde aus dem Automobilbereich seine Abrufzahlen für das vierte Quartal nach unten korrigiert und darüber hinaus sah sich InTiCa mit der Reklamation eines wichtigen Kunden konfrontiert. Zwar konnte die Ursache schnell erkannt und behoben werden, dennoch stiegen die Qualitätskosten kurzzeitig an. Dies drückte auf die Margen.

Im Segment Industrieelektronik führte auch im Geschäftsjahr 2015 die fortgesetzte Konsolidierung in der Photovoltaikindustrie zu einem weiteren Rückgang des Umsatzes, insbesondere konnte der durch die Insolvenz Ende 2014 verloren gegangene Großkunde nicht adäquat ersetzt werden. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich der Umsatz um 40,9%

auf EUR 7,4 Mio. (2014: EUR 12,5 Mio.). Der Anteil am Gesamtumsatz verringerte sich dabei von rund 30,9% im Vorjahr auf 17,5% im Berichtszeitraum. Das EBIT des Bereichs belief sich im Geschäftsjahr 2015 auf EUR -0,65 Mio. (2014: EUR -3,9 Mio.).

Folie: 9

Vermögenslage

Im Berichtszeitraum hat sich die Bilanzsumme von EUR 34,8 Mio. auf EUR 40,3 Mio. erhöht.

Aufgrund der getätigten Investitionen in den Ausbau der Produktionskapazitäten erhöhte sich das Sachanlagevermögen im Berichtszeitraum auf EUR 19,2 Mio. (31. Dezember 2014: EUR 14,4 Mio.). Das langfristige Vermögen erhöhte sich in Summe auf EUR 24,9 Mio. (2014: EUR 20,3 Mio.). Weiter verringerten sich die immateriellen Vermögenswerte im Vergleich zum Vorjahr auf EUR 4,4 Mio. (31. Dezember 2014: EUR 4,5 Mio.) leicht.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich in 2015 auf EUR 15,4 Mio. Im Berichtszeitraum stieg der Vorratsbestand auf EUR 7,8 Mio. Gleichzeitig erhöhten sich auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf EUR 6,8 Mio. (31. Dezember 2014: EUR 6,5 Mio.).

Das Eigenkapital belief sich zum 31. Dezember 2015 auf EUR 16,4 Mio. (31. Dezember 2014: EUR 16,0 Mio.). Dieser Anstieg ist in erster Linie auf die Veränderung der Umrechnungsrücklage zurückzuführen, die sich von EUR -1,7 Mio. auf EUR -1,3 Mio. verringerte. Zudem reduzierte sich durch den Konzernjahresüberschuss auch die negative Gewinnrücklage

leicht von EUR -1,9 Mio. auf EUR -1,8 Mio. Das gezeichnete Kapital in Höhe von EUR 4,3 Mio., die eigenen Anteile in Höhe von TEUR 64 und die Kapitalrücklage in Höhe von EUR 15,4 Mio. blieben im Vergleich zum Vorjahr in der Höhe unverändert.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen im Geschäftsjahr 2015 auf EUR 7,9 Mio. (31. Dezember 2014: EUR 7,6 Mio.). Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2015 auf EUR 14,5 Mio. (31. Dezember 2014: EUR 9,8 Mio.).

Aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme verringerte sich die Eigenkapitalquote von 46% zum 31. Dezember 2014 auf 41% am 31. Dezember 2015.

Folie: 10

Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2016

Sehr geehrte Damen und Herren,

im ersten Halbjahr 2016 erreichten wir einen Konzernumsatz von rund **EUR 22,9 Mio.** (HJ1 2015: EUR 22,6 Mio.).

Dabei blieb der Automobilbereich auf gleich gutem Niveau des Vorjahres bei etwa EUR 18,7 Mio. Der Bereich Industrieelektronik hat sich im Vergleich zum Berichtszeitraum des Vorjahres (Industrieelektronik + Kommunikationstechnik) um 6% auf rund EUR 4,2 Mio. gesteigert.

Es wird ein EBITDA in Höhe von **EUR 2,9 Mio.** und ein EBIT in Höhe **TEUR 670** erwartet.

Der Auftragsbestand lag zum 30. Juni mit **rund EUR 37 Mio.** in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Folie: 11

Ausblick Geschäftsjahr 2016 und 2017

Insgesamt erwartet der Vorstand im Geschäftsjahr 2016 einen Konzernumsatz von **rund EUR 47 Mio. und eine EBIT - Marge von circa 2%.**

Für das Geschäftsjahr 2017 geht der Vorstand unter der Voraussetzung einer positiven konjunkturellen Entwicklung von einem weiteren Wachstum bei Umsatz und Ertrag aus.

Folie: 12

Unternehmensentwicklung - Strategie

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie uns nun die Kernpunkte der Strategie darlegen. Mein Kollege Hr. Kneidinger und ich haben uns eindeutige Ziele gesetzt um das Unternehmen neu auszurichten. Hierzu gibt es aufeinander aufbauende Aufgabenschwerpunkte von der Umsatzentwicklung, über die Transformation des Produktionsumfeldes bis zur Internationalisierung.

Folie: 13

Kernpunkte der Strategie von InTiCa Systems

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

Im Mittelpunkt unserer Bemühungen steht der Kunde. Gerade in Hinblick auf die enormen Chancen im Bereich der Automobiltechnologie, beispielsweise der E-Mobilität, wie auch der Industrieelektronik wollen wir unseren Kunden technisch ausgereifte und qualitativ hochwertige Produkte bieten.

Wir haben uns das Ziel gesetzt, in der Entwicklung und Herstellung induktiver Komponenten und mechatronischer Systeme im globalen Wettbewerb zu den Besten zu gehören. Wir sehen uns hierbei als Spezialist für unsere Kunden im eigenen Interesse der nachhaltigen Unternehmensentwicklung.

Auf dem Weg zum Lösungsanbieter verfolgt InTiCa Systems eine gesunde und maßvolle Produktdiversifikation und Internationalisierung und bekennt sich dabei zum steten Innovations- und Erneuerungsprozess in allen Unternehmensbereichen. Dafür sind uns das Vertrauen, die Verlässlichkeit und die Verantwortung in unserem Handeln gegenüber den Kunden und Mitarbeitern wichtig. Mit unseren qualifizierten und kompetenten Mitarbeitern gestalten wir Perspektiven und wollen so unsere Zukunft sichern.

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.

Es ist unser Ziel, dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen von der Einzelkomponente bis zu kompletten Systemen zu bieten. Hierfür bedienen wir uns neuester Technologien sowohl im Entwicklungsprozess als auch im Fertigungsumfeld. Wir sehen uns als Spezialist in unserem Produkt und Technologiesegment. Dafür sind wir bereit zu investieren: alleine in den Jahren 2014 bis 2016 waren bzw. sind das mehr als EUR 16 Millionen.

Folie: 15

Umsatzentwicklung 2012 bis 2020e

Angetrieben von der dynamischen Entwicklung im Automobilbereich und der Industrie sowie der Globalisierung unseres Unternehmens wollen wir auch in den nächsten Jahren stetig wachsen.

Unsere wesentliche Triebfeder wird weiterhin die Automobilindustrie sein. Angesichts der guten Rahmenbedingungen erwartet der Verband der Automobilindustrie (VDA) eine Fortsetzung der positiven Entwicklung. Es wird davon ausgegangen, dass in 2016 der PKW-Weltmarkt erstmals die 80-Millionen-Marke erreichen wird. Die Elektromobilität ist einer der beiden Innovationsmotoren der Branche. Rund 14 Milliarden Euro hat die deutsche Automobilindustrie in den vergangenen Jahren in die Elektromobilität investiert. Der zweite Megatrend wird neben den alternativen Antrieben das vernetzte und automatisierte Fahren sein. Allein in den kommenden drei bis vier Jahren wollen deutsche Hersteller und Zulieferer 16 bis 18 Milliarden Euro in die Digitalisierung investieren, um das Autofahren noch sicherer, komfortabler und effizienter zu machen. InTiCa will daran partizipieren.

Wie in der Graphik dargestellt, konnte im Vergleich zum Vorjahr der Konzernumsatz im Jahr 2015 auf EUR 42,4 Mio. gesteigert werden.

InTiCa plant in den nächsten fünf Jahren ein stetiges Wachstum des Umsatzes, der bis 2020 im Durchschnitt jährlich um 10% gesteigert werden soll.

Auf die Details der geplanten bzw. bereits teilweise seitens Kunden beauftragten Konzernumsätze wird Herr Kneidinger eingehen.

Folie: 16

Lean Production

InTiCa vollzog in den letzten Jahren einen tiefgreifenden Wandel und profilierte sich zu einem namhaften Automobilzulieferer. Umsätze, Artikelanzahl und Stückzahlen konnten maßgeblich gesteigert werden.

Die Anforderungen an das Unternehmen steigen permanent. Neben den bereits erwähnten Umsatz- und Stückzahlsteigerungen, müssen und wollen wir uns dem globalen Wettbewerb mit den zunehmend modernsten Methoden wie beispielsweise der „Industrie 4.0“ stellen.

Mit der konsequenten Ausrichtung des Produktionswerks Prachatice nach Lean-Prinzipien und der Neuplanung der Fertigungsabläufe haben wir 2015 einen ersten Schritt Richtung höherer Produktionseffizienz, Produktqualität und Liefertreue gemacht. Dieser Prozess und die damit einhergehenden Mehraufwände werden uns in den nächsten Jahren intensiv begleiten. Final erreichen wir dadurch eine erhöhte Profitabilität und Kundenzufriedenheit. Die ersten positiven Auswirkungen sind bereits erkennbar und messbar.

Mit der Forderung unserer Kunden nach transparenten Prozessen und globalen Standards wollen wir die gewonnenen Erkenntnisse aus dem Projekt direkt beim Aufbau des Produktionswerkes in Mexiko einsetzen.

Folie: 17

Lean Production - Beispiel

Hier sehen Sie eine einfache Darstellung wie uns das Lean Projekt bereits geholfen hat die Fertigung hinsichtlich Produktivität, Durchlaufgeschwindigkeit, Bestände, Qualität und Liefertreue im Bereich der Linienfertigung zu verbessern.

Folie: 18

Strategie - Kapazitätserweiterung

Insbesondere im Bereich Automobiltechnologie investiert InTiCa intensiv in die Kapazitätserweiterung moderner Fertigungsanlagen und Produktionsflächen und liefert somit die Antwort auf die stetig steigenden Absätze in diesem Bereich. 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 neue Produktionshalle für Kunststofftechnik in Prachalice, welche mittlerweile vollständig mit Produktionsanlagen ausgestattet wurde und den Betrieb aufgenommen hat.

Folie: 19

Strategie - Qualität

Mit innovativen Produkt- und Fertigungstechnologien sowie der Optimierung interner Unternehmensprozesse wollen wir die Qualität und damit die Kundenzufriedenheit stetig steigern. Stichworte wie „höchste Effizienz durch Automatisierung“, „höchstes Qualitätsniveau durch moderne Robotik“ oder „Dynamik und Präzision ... unsere Motivation“ sollen unsere Denkweise unterstreichen.

Wir haben es uns zum Ziel gemacht, die Qualität unserer Produkte und Prozesse nochmals deutlich zu steigern. Themen wie das Lean Projekt oder das Technology Center helfen uns hierbei.

Folie: 20

Technology Center

InTiCa Systems erweitert die Prozesskompetenzen – das Technology Center hat den Betrieb aufgenommen.

Die Aufgaben des Technology Centers haben wir in 2015 vorgestellt. Neben der Entwicklung von Fertigungstechnologien, der Erprobung von Anlagen und Werkzeugen sowie der Unterstützung bei Produktanläufen, ist es auch das Ziel, Neuanlagen für die Internationalisierung des Unternehmens in Betrieb zu nehmen. Erstmals konnte das Technology Center dies nun unter Beweis stellen, indem bereits im ersten Halbjahr 2016 eine komplette Serienlinie für den Standort Mexiko aufgebaut wurde, diese vom Kunden validiert und letztendlich eine erste Musterfertigung durchgeführt wurde.

Qualifizierte Mitarbeiter sind ein wesentlicher Aspekt der Unternehmenspolitik von InTiCa Systems. Das Technology Center ist aus diesem Grund insbesondere auch als Ausbildungs- und Trainingszentrum für die Schulung von Mitarbeitern installiert worden und komplementiert somit die intendierten Zielsetzungen.

Folie: 21

Technology Center – Beispiel Mexiko Linie

In dieser Darstellung haben wir die erste Fertigungslinie für Mexiko, aufgebaut zur Inbetriebnahme im Technology Center, dargestellt. Die Linienabnahme durch den Kunden wurde erfolgreich bestanden.

Folie: 22

Internationalisierung

Die Internationalisierung bildet die Basis für die Wachstumsstrategie des Unternehmens. Für InTiCa Systems gilt, den Kunden vor Ort wirtschaftliche Leistung zu bieten und den „Global Footprint“ außerhalb Europas zu setzen.

Im ersten Schritt wollen wir mit bereits existierendem Geschäft unseren Kunden vor Ort – nach dem Prinzip „Follow the Customer“ – beliefern. In Folge erhalten wir das große Potential, die Kundenbasis essentiell zu erweitern und neue Umsatzmöglichkeiten zu generieren.

Folie: 23

Internationalisierung – Vorstellung des neuen Standortes in Mexiko

Erstmalig können wir Ihnen heute den neuen Standort in Mexiko vorstellen. Nach entsprechend fundierter Recherche haben wir uns dazu entschlossen, die regionalen Vorteile der Bajío-Region in Mexiko zu nutzen.

InTiCa Systems hat sich bewusst für den Standort Mexiko entschieden. Alle für InTiCa wichtigen Kunden bzw. potentiellen Neukunden fertigen bereits heute in Mexiko als direkte Lieferanten der OEMs. Mexiko bietet mit dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) sowie weiteren Freihandelsabkommen mit über 40 anderen Staaten einen vorteilhaften Zugang zu den interessanten Märkten. Das Land mit mehr als 120 Millionen Einwohner bietet günstige Löhne bei zugleich guten bis sehr guten Ausbildungsniveaus. Laut aktuellen Studien wird sich die Präsenz deutscher Zulieferer in Mexiko in den kommenden Jahren weiter verstärken. Grundlage dafür ist der Kapazitätsausbau der OEM, wie beispielsweise durch BMW oder Ford. Die Mehrheit der globalen OEMs produziert bereits in Mexiko.

Unser Werk befindet sich in einem Industriepark gemeinsam mit anderen international renommierten Automobilzulieferfirmen in Silao im Bundesstaat Guanajuato. Alle unsere wesentlichen Kunden befinden sich in einem Umkreis von ca. 200 km.

Die angemietete Produktionsfläche von 5000 Quadratmeter bietet ausreichend Potential für die Anforderungen unserer Kunden sowie unserer Strategie.

Bereits im Herbst dieses Jahres wollen wir mit ersten Einzelanlagen eine Kleinserie für unsere Kunden fertigen. Im ersten Halbjahr 2017 wollen wir dann die erste vollständige Fertigungslinie für zwei Kunden in Betrieb nehmen.

Folie: 24

Internationalisierung – Standort in Mexiko

In dieser Darstellung zeigen wir Ihnen den genauen Standort unseres neuen Werkes. Es befindet sich im Guanajuato Industrial Park Puerto Interior in Silao de la Victoria, Bundesstaat Guanajuato, México.

Folie: 25

Zusammenfassung unserer Kernziele 2016 bis 2020

Zusammenfassend hat das Management der InTiCa Systems Kernziele für 2016 bis 2020 formuliert:

- 1) Den Schwerpunkt bildet unser Umsatzwachstum mit margenträchtigen Produkten und einer steten Produkterneuerung mit Neugeschäft.
- 2) Zur permanenten Erhöhung unserer Effizienz in den operativen wie auch administrativen Bereichen haben wir ein umfassendes Lean-Programm gestartet, welches uns in den nächsten Jahren begleiten wird.
- 3) Hierfür ist nicht nur das Produktionsumfeld, sondern es sind insbesondere auch die Entwicklungsbereiche weiter zu entwickeln. Mit dem Aufbau des Technology Centers haben wir dieser Notwendigkeit Rechnung getragen.

- 4) Die Internationalisierung des Konzerns bildet eine der Hauptsäulen unserer Strategie.
- 5) Letztendlich haben wir den Kunden und dessen Zufriedenheit im Fokus. Die Qualität unserer Produkte und Prozesse ist die Voraussetzung dafür. Unterstützt durch modernste Fertigungsmethoden und qualifizierte Mitarbeiter erheben wir an uns den Anspruch der permanenten Verbesserung.
- 6) Final und in Konsequenz unseres strategischen Weges haben wir uns ein Kosteneffizienzprogramm auferlegt. Wir wollen die Kostenstruktur des Unternehmens an die neuen Herausforderungen anpassen und bestehende Prozesse „verschlanken“.

In Summe werden wir den in 2015 gestarteten mehrjährigen Transformationsprozess konsequent fortsetzen. Dieser wird mit Unternehmensprozessänderungen, einem Organisationwandel und der Anpassung des Mindsets der gesamten Belegschaft einhergehen. Unterstützen Sie uns dabei!

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

Folie 26

Industrieelektronik

Sehr geehrte Damen und Herren,
zunächst einmal möchte ich mich bei Ihnen für Ihre Teilnahme an unserer diesjährigen Hauptversammlung bedanken.

Von mir erhalten Sie einen Überblick zum Geschäftsverlauf 2015 sowie einige Informationen zu unseren Entwicklungs- und Vertriebsaktivitäten.

Folie 27

Geschäftsentwicklung Industrieelektronik

Wir informierten Sie im letzten Jahr darüber, dass wir die Geschäftsbereiche Industrie- und Telekommunikationselektronik zu einem Bereich zusammenlegen. Diese Fokussierung war notwendig, um sich letztendlich von „alten“ Themen, welche nicht mehr zu unseren Produktions- und Entwicklungsmöglichkeiten passten, zu lösen. Wir richten uns somit einerseits an bereits bestehenden, jedoch zukunftssträchtigen und andererseits an neuen Themen mit entsprechendem Potential aus.

Bevor ich auf diese Themen im Einzelnen eingehe, sei noch ein kurzer Blick auf die gezeigte Grafik erlaubt.

Im Jahr 2015 haben wir im Geschäftsfeld Industrieelektronik einen Umsatz von ca. 7,2 Mio. Euro generiert. In 2016 gehen wir davon aus, dieses Geschäftsfeld erstmalig nach mehreren Jahren der Rückläufigkeit zu stabilisieren. Unsere Erwartungen über die nächsten Jahre sind positiv gestimmt. Unsere fortschreitende Internationalisierung wird uns sicherlich dabei unterstützen, unsere Ziele zu erreichen.

Für 2016 gehen wir im Geschäftsfeld Industrieelektronik von einem Umsatz von ca. 7,5 Mio. Euro aus.

Folie 28

Wechselrichter (Photovoltaik)

Sehr geehrte Damen und Herren,
nach wie vor generieren wir im Geschäftsfeld Industrieelektronik den größten Teil der Umsätze mit induktiven Komponenten für Sonnensystemen, deren Ausführung als maßgeschneiderte Lösung von uns entwickelt und produziert werden. Zur Anwendung kommen hier Filtermodule, Boostdrosseln und Hochfrequenztransformatoren. Wir entwickeln hier ausschließlich maßgeschneiderte Lösungen, welche sich an den Notwendigkeiten unserer Kunden orientieren.

Folie 29

Umweltsolution mit modernster Industrieelektronik

Während in Europa das Umsatzvolumen im Bereich der Solarindustrie rückläufig war, zeichnet sich jedoch global betrachtet ein zunehmender Ausbau im Bereich der Sonnenenergie ab. Weltweit etabliert sich die Photovoltaik-Energie zunehmend als Eckpfeiler einer nachhaltigen Stromerzeugung der Zukunft. Hier sei noch erwähnt, dass am 8. Mai diesen Jahres 87% des verbrauchten Stromes in Deutschland durch regenerative Energien erzeugt wurden. Nach Informationen von Solar Power Europe waren Ende 2015 weltweit insgesamt 229 Gigawatt an Photovoltaik-Leistung installiert. Der Verband geht von einem möglichen Anstieg auf größer 700 Gigawatt bis 2020 aus.

Im Anbieterbereich für Wechselrichter fand in den letzten Jahren eine Konsolidierung statt, so dass sich nun der Anbieterkreis für Wechselrichter entsprechend bereinigt hat. Unsere Kunden in diesem Bereich haben sich mittlerweile international ausgerichtet, sodass wir hierdurch mehr an Stabilität im Bereich der Wechselrichterprodukte für Solaranwendungen erfahren konnten. Einen positiven Effekt bringt auch die stetige Verbesserung von Energiespeichersystemen mit sich, da hierdurch eine autarke Versorgung immer näher rückt. Wir jedenfalls sind dabei, auch im Bereich der Speichertechnik, unsere Produkte zu platzieren.

Zusätzlich erwarten wir, dass unser zukünftiger Produktionsstandort in Mexiko sicherlich hilfreich sein wird, mittelfristig neue Absatzmärkte sowie neue Kunden für dieses Marktsegment im NAFTA Raum zu erschließen.

Folie 30

Automatisierungs- Antriebs- / Versorgungstechnik

Wie bereits eingangs erwähnt, haben wir unsere Entwicklungskapazität, welche durch die Stilllegung der Aktivität im Telekommunikationsbereich entstanden ist, neu geordnet. Wir arbeiten mit diesem Team nun an der Akquise neuer Produkte für industrielle Anwendungen, wie zum Beispiel Induktionsfelder für Vorwärmgeräte, Drosseln und Trafos sowie Transponder für Automatisierungstechnik.

Im gezeigten Bild sehen Sie Drosseln, Trafos und verschiedene Aktoren für unterschiedliche Anwendungen im Bereich der Automatisierungs-, Antriebs-, Versorgungs-, Meß- und Regeltechnik.

Folie 31

Automobiltechnik

Sehr geehrte Damen und Herren,
für das Geschäftsjahr 2016 gehen wir von einer anhaltend positiven Entwicklung des globalen Automobilmarktes und einer wachsenden Durchdringung der Fahrzeugmodelle mit unseren Produkten aus. Vorhandene Kundenabrufe bestätigen hier unsere Einschätzungen.

Folie 32

Automotive Kompetenzfelder

Die nun im Bild gezeigten Kompetenzfelder der InTiCa Systems AG sind letztendlich unser Garant für die stetig wachsende Durchdringung in unterschiedlichsten Fahrzeugplattformen.

Bei mehr als 20 Fahrzeugherstellern sind wir mit unseren Produkten in mehreren hundert verschiedenen Fahrzeugplattformen integriert, mit weiter steigender Tendenz. Geliefert werden unsere Produkte nicht nur innereuropäisch, sondern auch in die asiatischen sowie nordamerikanischen Märkte.

Folie 33

Umsatzverteilung Kundenbasis

Meine Damen und Herren,
die InTiCa Systems AG hat in den letzten fünf Jahren einen unglaublichen Wandel vollzogen, welcher sich in einem jährlichen Wachstum im

Bereich der Automobiltechnologie von mehr als 25 Prozent pro Jahr zeigte.

Von 2011 bis 2015 haben wir unseren Umsatz in diesem Bereich von 15,3 Mio. auf mehr als 35 Mio. Euro angehoben und somit eine Steigerung von mehr als 129 Prozent innerhalb von 5 Jahren generiert.

Für das aktuelle Geschäftsjahr liegt die Umsatzerwartung des Vorstands bei rund 39 Mio. Euro. Der prognostizierte Umsatzanteil des größten Kunden innerhalb des Geschäftsfeldes Automobiltechnik beträgt dabei ca. 20 Prozent. Der übrige Kundenbestand unterliegt einer breiten Streuung.

Wir werden sowohl die Kunden als auch Produktdiversifikationen weiter vorantreiben, um Kunden- wie auch Produktrisiken bestmöglich zu vermeiden.

Folie 34

Aktorik

Ein wesentlicher Anteil an unserer Umsatzentwicklung ist auf sogenannte Aktorspulen oder Solenoids zurückzuführen. Wie bereits mehrfach berichtet, bietet diese Produktart ein enormes Absatzpotential für die InTiCa Systems AG. Die Anwendungsfelder reichen von der Lenkradverriegelung, über Getriebesperren, Zylindersteuerung, Benzineinspritzung, Kupplungssysteme bis hin zur Start-/Stopp-Automatik.

Im Bereich der Aktorik bietet sich ein nahezu grenzenloses Feld für die von InTiCa angewandten Technologien.

Folie 35

Fahr- und Zutrittsberechtigung

Die beiliegende Folie zeigt Ihnen Produktanwendungen für Fahr- und Zutrittsberechtigungssysteme sowie eine Baugruppe mit integriertem Schalter für rahmenlose Fahrzeugtüren.

Die stetig steigende Ausstattungsrate der Komfortanwendungen im Bereich der Keyless-Entry-Funktion hat wesentlichen Anteil am Erfolg des Geschäftsbereiches Automotive.

Folie 36

Elektromobilität/ Hybridtechnik

Die Automobilindustrie wird in naher Zukunft durch drei Schlüsseltechnologien geprägt werden: der Hybridisierung bzw. Elektrifizierung, dem autonomen Fahren sowie der Vernetzung und Digitalisierung der Fahrzeuge. InTiCa Systems wird mit seinen Produktgruppen in allen Themenfeldern profitieren können. Für einige Systemlieferanten entwickeln und produzieren wir bereits verschiedene Schlüsselkomponenten, hierfür sind weitere Stückzahlsteigerungen in naher Zukunft zu erwarten.

Zu den Schlüsselkomponenten zählen Statoren, Leistungstrafos unter anderem in Sandwichbauweise, Drosseln und komplexeste EMV-Filter. Diese Artikel werden einerseits in Form von Statoren im Antriebsstrang benötigt, andererseits finden unsere Komponenten Anwendung in der Leistungselektronik sowie in der Ladeinheit.

Nach wie vor wird die Hybridtechnik, sprich der Einsatz von zwei kombinierten Antriebssystemen z.B. Benzin- und Elektromotoren als Zwischenschritt bis zum „reinen“ Elektrofahrzeug, favorisiert.

Mit der bisherigen Antriebstechnik – sei es diesel- oder benzinbetrieben – werden sich die gesteckten Ziele zur CO₂-Einsparung nicht realisieren lassen. Dass eine Veränderung kommt und notwendig ist, zeigen letztendlich die Aktivitäten aller Automobilhersteller. Nahezu täglich finden Sie diesbezüglich Nachrichten in der Fachpresse.

Die ständige Grenzwertverletzung von CO₂- und Feinstaubbelastung in vielen Städten wird sicherlich nur im Zusammenhang mit umweltfreundlichen Fahrzeugen möglich sein.

Wir sind uns sicher, dass wir mit der Erschließung der Hybrid- und Elektrofahrzeuganwendungen mittelfristig den stärksten Absatzzweig innerhalb des Automobilgeschäftsfelds generieren werden. Bereits heute sind mehr als 15% unserer Automobilumsätze der Hybrid- und Elektrofahrzeugtechnik zuzuordnen, mit deutlich steigender Tendenz.

Folie 37

vom Komponenten- zum Lösungsanbieter

Sehr geehrte Damen und Herren,
ein Teil unserer Entwicklungsstrategie ist die Veränderung vom ursprünglichen Komponentenlieferanten hin zum Lösungsanbieter. In den gezeigten Themenfeldern ist auch dies bereits geglückt. Verschiedenste Kunden suchen Unterstützung hinsichtlich unserer Entwicklungslösungen: sei es im Bereich von Leistungselektronik, Antennensysteme für Keyless-Entry, spezielle Aktoren, Statoren oder EMV-Filtersysteme. Dass uns der Schritt zum Lösungsanbieter gelungen ist, wird durch mehrere Entwicklungsaufträge, welche wir in der letzten Zeit gewonnen haben, deutlich unterstrichen.

Folie 38

Internationalisierung.

Abschließend möchte ich Ihnen noch einige Informationen zur Internationalen Erweiterung Ihres Unternehmens geben.

Mexiko ist mittlerweile einer der wichtigsten Produktionsstandorte für die internationale Automobilindustrie. Sehen Sie hierzu auch die gezeigte Folie. Das Land ist derzeit der siebtgrößte Automobil-Produzent weltweit und der größte in Lateinamerika.

Neben Volkswagen fertigen Chrysler, Ford, General Motors, Honda, Nissan-Renault, Mazda und Toyota im Land. Audi, KIA Motors und das Gemeinschaftswerk von Renault, Nissan und Daimler eröffnen 2016 beziehungsweise 2017/18 ihre Produktionsstätten in Mexiko. BMW hat kürzlich mit dem Bau seines Werkes begonnen und plant den Produktionsbeginn für 2019. Zuletzt hat Toyota angekündigt, in den Bau eines weiteren Fertigungswerkes in Mexiko zu investieren.

Mexiko ist weltweit der viertgrößte Automobilexporteur. 80 Prozent aller in Mexiko produzierten Fahrzeuge sind für den Export bestimmt. Das Land ist nach Kanada der zweitgrößte Produzent von Personenkraftwagen für den US-Markt. Die Automobilindustrie verzeichnete 2014 Rekordwerte in Produktion (3,2 Mio. Einheiten) und Export.

Derzeit werden rund 70 Prozent aller Autoteile importiert. Die Ansiedlung von Zulieferbetrieben ist dementsprechend noch nicht abgeschlossen und die Nachfrage nach Zulieferbetrieben entsprechend groß. Für den Standort Mexiko sprechen unter anderem die niedrigen Personalkosten sowie die strategische Nähe zu unseren Kunden in Mexiko als auch in

den vereinigten Staaten. Hinzu kommt der Vorteil, im Dollarraum zu fertigen.

Warum benötigt InTiCa einen weiteren Produktionsstandort:

- Generierung von internationalem Wachstum
- Kundenforderung zur Erfüllung des Local Contents
- Schaffung von Platz für Neues am europäischen Standort
- International ausgeschriebene Produkte für größere Plattformen werden nur an Lieferanten mit mehreren Standorten vergeben. Hintergrund ist hier die Risikenminimierung durch einen zweiten Produktionsstandort.
- Global Footprint zur Verbesserung der Wettbewerbssituation

Bevor ich nun das Wort nochmals an meinen Kollegen Herrn Wasle übergebe, möchte ich mich noch bei Ihnen allen hier im Saal für Ihre Aufmerksamkeit bedanken.

Ein besonderer Dank auch an unser Organisationsteam für die Vorbereitungen zur Hauptversammlung, sowie all unseren Mitarbeitern für deren tollen Einsatz in den letzten, als auch den kommenden Jahren.

Vielen Dank

Sehr geehrter Herr Kneidinger, vielen Dank für Ihre Ausführungen.

Folie: 39

Informationen zur Aktie

Sehr geehrte Damen und Herren,
nachfolgend erhalten Sie Informationen zur Aktie.

Folie: 40

Aktienkursperformance

Nachdem sich die Aktie der InTiCa Systems AG bereits in weiten Teilen des Geschäftsjahres 2014 stabil zwischen EUR 4,00 und EUR 4,50 bewegt hatte, setzte die InTiCa-Aktie die Seitwärtsbewegung im Jahr 2015 zunächst fort und bewegte sich bis Mitte Mai in einer Spanne zwischen EUR 3,85 und EUR 4,40. 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. Mitte Juni wurde die 5-Euro-Marke durchbrochen und am 16. Juli 2015 erreichte die Aktie mit EUR 5,50 den Höchststand im Jahr 2015. Bis zum Jahresende folgte die Kursentwicklung dem stark volatilen Gesamtmarkt und die Aktie beendete das Jahr 2015 bei einem Stand von EUR 4,25 im XETRA-Handel. Im Vergleich zum Jahresschlusskurs des Vorjahres entspricht dies einem Zuwachs von 3,2%.

Zu Beginn des Jahres 2016 holte die Aktie die Ende des Vorjahres aufgelaufenen Kursverluste wieder auf und erreichte Anfang Februar mit EUR 5,10 den bisherigen Jahreshöchststand. Bei moderatem Umsatz wurde die Aktie dann im weiteren Jahresverlauf überwiegend in der Spanne zwischen EUR 4,50 und EUR 5,00 gehandelt. Trotz der zuletzt

größeren Unruhe am Kapitalmarkt durch den beschlossenen EU-Austritt Großbritanniens zeigte sich die InTiCa-Aktie recht stabil und schloss am 12. Juli 2016 im Xetra-Handel mit einem Kurs von EUR 4,46. Dies entspricht einem Anstieg seit Jahresbeginn in Höhe von rund 5% und bedeutet eine Marktkapitalisierung der InTiCa Systems AG in Höhe von EUR 19,1 Mio.

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

Folie: 41

Aktionärsstruktur

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

Herr Thorsten Wagner	über 25%
Dr. Dr. Axel Diekmann	über 25%
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: 42

Anhang zur Aktie

Folie: 43

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.com veröffentlichen.