

Rede
anlässlich der Hauptversammlung 2013
der InTiCa Systems AG
am Freitag den 05. Juli in Passau
Vorstandsvorsitzender: Walter Brückl
Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren

mein Name ist Walter Brückl, ich bin Vorstandsvorsitzender der InTiCa Systems AG und begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung.

AGENDA

In meinem Vortrag erhalten Sie Informationen zum Unternehmensprofil, den Kennzahlen des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2012, die Konzernentwicklung im laufenden Geschäftsjahr und unsere Strategie.

Über die Entwicklung der Geschäftsfelder und unsere Umsatzerwartungen wird Ihnen mein Vorstandskollege Herr Günther Kneidinger berichten.

Zudem erhalten Sie Informationen zur Entwicklung der Aktie.

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 Kommunikationstechnik, Automobiltechnologie, sowie Industrieelektronik und beschäftigt derzeit 431 Mitarbeiter.

Dem Konzernsitz in Passau sind die zentralen Bereiche Vertrieb, Entwicklung, strategischer Einkauf sowie Finanz- und Personalwesen zugeordnet und es werden 63 Mitarbeiter beschäftigt.

Außerdem verfügt der Konzern über einen modernen Produktionsstandort in Prachatice / Tschechien mit einer hohen Fertigungstiefe, abgesicherten Prozessen und Technologien. Derzeit werden an diesem Standort 368 Mitarbeiter beschäftigt, davon sind 62 als Leiharbeiter beschäftigt.

Konzernentwicklung 2012

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Konzernumsatz im Jahr 2012 belief sich auf 36,3 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahreswert von 41,5 Millionen Euro entspricht dies einem Rückgang von 12%. Dabei konnte die weiterhin gute Entwicklung im Segment Automobiltechnologie mit einem Umsatzwachstum von 18%, die starken Umsatzrückgänge der Segmente Industrieelektronik und Kommunikationstechnik nicht auffangen.

Trotz des Umsatzrückgangs konnte die Rohertragsmarge durch eine weitere Steigerung der Produktionseffizienz und Kosteneinsparungen von Wareneinkauf und Logistik auf 36,9% gegenüber dem Vorjahreswert von 36,2% gesteigert werden.

Das EBITDA verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr analog zum geringeren Geschäftsvolumen auf 4,5 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge erreichte 12,4% gegenüber dem historisch hohen Vorjahreswert von 14,9%.

Das EBIT für das Geschäftsjahr 2012 blieb mit 23.000 Euro noch im positiven Bereich, während das Konzernergebnis vor Steuern mit 0,46 Millionen Euro negativ war.

Das Periodenergebnis liegt bei minus 0,39 Millionen Euro.

Dementsprechend verringerte sich das Ergebnis pro Aktie um 29 Eurocent auf minus 9 Eurocent im Geschäftsjahr 2012.

Deutlich positiver war die Entwicklung des Gesamtcashflows, der im Geschäftsjahr 2012 aufgrund der Rückzahlung eines Schuldscheindarlehens auf 1,5 Millionen Euro gesteigert werden konnte.

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

Im Segment Kommunikationstechnik führte der nach wie vor starke asiatische Wettbewerb im Zulieferbereich für Splitterprodukte und die verzögerte Fertigstellung von Entwicklungen für Neuprodukte zu einem Umsatzrückgang von 42 % auf 5,9 Millionen Euro.

Das EBIT beträgt minus 0,9 Millionen Euro.

Im Geschäftsfeld Automobiltechnologie konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 18% auf 18,1 Millionen Euro gesteigert werden.

Das EBIT im Geschäftsfeld Automobiltechnologie liegt bei 1,02 Millionen Euro und die EBIT- Marge beträgt rund 6 %.

Im Segment Industrieelektronik musste in Folge der gesetzlichen Änderungen der Solarförderung in Deutschland sowie der Probleme der Solarindustrie in Europa ein Umsatzrückgang von 23 % auf rund 12,3 Millionen Euro hingenommen werden.

Das EBIT im Geschäftsfeld Industrieelektronik liegt dementsprechend bei minus 89 tausend Euro.

Vermögenslage

Im Berichtszeitraum hat sich die Bilanzsumme von 37,4 Millionen Euro auf 33,4 Millionen Euro reduziert.

Da im Berichtszeitraum die planmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen die getätigten Investitionen überstiegen, verringerte sich das langfristige Vermögen von 22,3 Millionen Euro auf 20,8 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um 2,5 Millionen Euro auf 12,6 Millionen Euro, wobei der Vorratsbestand um 1,4 Millionen abgebaut und aufgrund der Rückzahlung eines Schuldscheindarlehens die sonstigen finanziellen Vermögenswerte um 1,5 Millionen abgebaut wurden.

Auf der Passivseite blieb das Eigenkapital konstant bei 19,5 Millionen Euro. Durch die Reduzierung des langfristigen Fremdkapitals um 0,8 Millionen Euro und der nahezu Halbierung des kurzfristigen Fremdkapitals auf 3,3 Millionen Euro, konnte die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2012 von 52% auf 58% erhöht werden.

Kernpunkte der strategischen Ausrichtung von InTiCa Systems

Sehr geehrte Damen und Herren,

die wesentlichen Ziele der strategischen Ausrichtung des Unternehmens 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

und die Erweiterung der eigenen Wertschöpfung mit dem Ziel der Absicherung vom Know How, der Reduzierung von Herstellkosten und Abhängigkeiten vom Zuliefermarkt sowie zum Aufbau bzw. Ausbau der Systemkompetenz

Ergebnisse aus der Strategie

Wie Sie aus der Darstellung erkennen können, ist es uns in den vergangenen Jahren gelungen unser Produktportfolio über die Segmente spürbar positiv zu gestalten.

Hatte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2008 mit 76% Umsatzanteil am Konzernumsatz noch eine sehr hohe Abhängigkeit aus Splitterprodukten für das Segment Kommunikationstechnik, so können wir heute hervorheben, dass wir mit unseren Produkten in zahlreichen Märkten vertreten sind.

Aktuell beträgt der Umsatzanteil am Konzernumsatz über die Segmente - 15 Prozent für Kommunikationstechnik, 28 Prozent für Industrieelektronik und 57 Prozent für Automobiltechnologie.

Ergebnisse aus der Strategie

Ebenso erfolgreich konnten wir die Abhängigkeit von Zuliefermärkten durch die Erweiterung der eigenen Wertschöpfung reduzieren.

Im Geschäftsjahr 2008 hatte das Unternehmen nur eine geringe eigene Wertschöpfung von 27 Prozent, heute beträgt die eigene Wertschöpfung 85 Prozent und es können dadurch alle Kernprozesse im eigenen Unternehmen abgebildet werden.

Diese Situation sichert unter anderem unser Know how und reduziert spürbar die Herstellkosten.

In naher Zukunft planen wir eine enge Zusammenarbeit mit einem Unternehmen im Geschäftsfeld Stanz- und Tiefziehteile.

Durch diese Zusammenarbeit können wir unsere Systemkompetenz weiter ausbauen und neue Absatzmärkte, zum Beispiel in der Elektromotorik, sowie Hybridtechnologie, generieren.

Systemkompetenz durch innovative Entwicklungs- und Fertigungsressourcen

Sehr geehrte Damen und Herren,

InTiCa Systems besitzt heute durch die vorhandenen Entwicklungs- und Fertigungsressourcen eine ausgeprägte Systemkompetenz.

Die elektrische Auslegung von induktiven Komponenten und Modulen, die mechanische Konstruktion sowie sämtliche zur Herstellung erforderlichen Fertigungsprozesse, wie zum Beispiel:

Kunststoffverarbeitung,

Verbindungstechnik (diese beinhaltet unter anderem: Löt-, Schweiß-, Crimp- und verschiedene Klebetechniken),

sowie Wickel-, Verguss-, Montage- und Prüfetechniken gehören zu den Kernkompetenzen von InTiCa Systems.

Um diese Systemkompetenz zu erreichen, hat das Unternehmen in den vergangenen 5 Jahren ca. 12 Millionen Euro in die Erweiterung des Maschinenparks und der Produktionsfläche investiert.

Ergebnisse aus der Strategie

Das erreichte Umsatzwachstum über die Produktdiversifikation und die Erhöhung der eigenen Wertschöpfung in den Kernprozessen verbessert die Ertragssituation des Unternehmens spürbar.

Musste das Unternehmen im Geschäftsjahr 2008 noch einen sehr hohen Verlust mit einer negativen EBITDA Marge von 0,3 Prozent verzeichnen, so kann man heute sagen, dass die Erfolge aus der Strategie, **mit einer für das erste Halbjahr 2013 erwarteten EBITDA Marge in Höhe von circa 15,5 Prozent**, sich auch im Ertrag deutlich widerspiegeln.

Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2013

Sehr geehrte Damen und Herren,

trotz der ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte im ersten Halbjahr 2013 ein Umsatzwachstum von über 8 % **auf circa 19,5 Millionen Euro** erwirtschaftet werden.

Es wird ein EBITDA in Höhe von **über 3 Millionen Euro**, dies entspricht einer **Quote von circa 15,5 %** und ein positives Vorsteuerergebnis in Höhe von **465.000 Euro** erwartet.

Das Vorsteuerergebnis verbessert sich damit im Vorjahresvergleich um 662%.

Der Auftragsbestand lag zum 30. Juni mit **rund 36 Millionen Euro** wieder deutlich über dem Niveau des Vorjahres von 29,6 Millionen Euro.

Ausblick für das Geschäftsjahr 2013 und 2014

Insgesamt erwartet der Vorstand im Geschäftsjahr 2013 einen Konzernumsatz von **circa 40 Millionen Euro und eine EBIT-Marge von rund 3%.**

Für das Geschäftsjahr 2014 geht der Vorstand unter der Voraussetzung einer positiven konjunkturellen Entwicklung von einem weiteren Wachstum bei Umsatz und Ertrag aus. **Das EBIT sollte sich dabei, durch die in 2014 über die Laufzeit reduzierten Abschreibungskosten, überproportional verbessern.**

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

Ausblick zur Entwicklung der Geschäftsfelder

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Sie ebenfalls sehr herzlich auf unserer Hauptversammlung begrüßen.

In den nächsten Minuten erhalten Sie von mir sowohl Informationen zum erwarteten Geschäftsverlauf 2013 als auch zu unseren gegenwärtigen Entwicklungsaktivitäten in den Geschäftsbereichen Telekommunikation, Industrie- und Automobilelektronik.

Kommunikationstechnik

Im Jahr der Firmengründung 2000 startete die heutige InTiCa Systems mit der Entwicklung von Splitteranwendungen für die DSL Märkte. Für diese Produktanwendungen gab es bis zum Jahr 2007 stetige Zuwächse. Eine verstärkte Wettbewerbssituation als auch ein insgesamt schrumpfender Markt führten in den vergangenen Jahren zu einem erheblichen Umsatz- und Margenrückgang in diesem Segment.

Kommunikationstechnik

Um dieser Situation gegensteuern zu können, wurden verschiedene neue innovative Produkte für den Markt entwickelt. Es konnten erfreulicherweise Produktabnahmeverträge für bereits bestehende Anwendungen um einige Jahre verlängert werden. Zusätzlich werden Ende diesen bzw. Anfang nächsten Jahres einige Neuanläufe erwartet.

Für das Geschäftsjahr 2013 liegt die Umsatzerwartung bei circa **6,5 Millionen Euro**.

Geschäftsentwicklung in der Industrieelektronik

Sehr geehrte Damen und Herren,

Die Entwicklung und Produktion von kundenspezifischen induktiven Komponenten und Modulen ist das Kerngeschäft der InTiCa Systems AG im Geschäftsfeld Industrieelektronik. Im Wesentlichen standen hier in den letzten Jahren Produkte für Umwelttechnik im Focus.

Industrieelektronik

Zum Produktportfolio gehören unter anderem induktive Komponenten und Module, wie Speicher-, Entstör- und PFC - Drosseln sowie Signal- und Leistungsübertrager mit höchster Effizienz und optimalen Wirkungsgraden für verschiedene Industriebereiche. Im letzten Jahr konnten wir unser Produktportfolio mit diversen Aktoanwendungen erweitern.

Anwendungen finden unsere Produkte zum Beispiel in regenerativen Energiequellen, in der Schweißtechnik sowie in Industrie- und Haushaltsgeräten.

Hauptwachstumstreiber in diesem Geschäftsfeld waren in den vergangenen Jahren im Wesentlichen Produkte für die Anwendung in regenerativen Energiequellen der Solarindustrie. Bereits im Jahr 2011 haben wir unsere Entwicklungsaktivitäten für Produkte der Schweißtechnik und für Industrie- und Haushaltsgeräte weiter verstärkt um die Abhängigkeit von einzelnen Branchen innerhalb des Segments Industrieelektronik verringern zu können. Wesentliche Neuentwicklungen werden in den nächsten Jahren im Bereich der Aktorik und in mechatronischen Baugruppen stattfinden.

Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir von einer Stabilisierung des Marktes und einem wieder ansteigenden Absatzvolumen aus. Regenerative Energiequellen sind nach unserer Ansicht mittelfristig weiterhin Technologiefelder, die zu Wachstumsimpulsen für InTiCa Systems führen können. **Wir erwarten für 2013** in diesem Geschäftsfeld einen Umsatz in Höhe von **circa 12,5 Millionen Euro**.

Industrieelektronik

Auf den aufgeführten Bildern sind beispielhafte Produkte aus dem Bereich erneuerbare Energien für Solaranwendungen dargestellt. Dies sind Leistungskomponenten bzw. Module welche in verschiedenen Wechselrichtern ihren Einsatz finden.

Industrieelektronik

Diese Folie zeigt Produkte aus der Produktgruppe Industrie- und Haushaltsgeräte. Diese tragen zur Energieeinsparung bzw. zur Energieverbrauchsüberwachung bei. Es handelt sich hier um Neuentwicklungen welcher der Aktorik zugeordnet werden.

Geschäftsentwicklung Automobiltechnologie

InTiCa Systems ist im Geschäftsfeld Automobiltechnologie Zulieferer für führende Systemlieferanten. Unsere Produkte werden bei 19 Automobilherstellern, wie beispielsweise VW, Audi, BMW, Porsche, Toyota, Honda, Jaguar oder Kia eidesignt bzw. verbaut.

Automobiltechnologie

Unsere innovativen Produkte für Fahr-, Zutrittsberechtigungs- und Sicherheitssysteme, sowie der Leistungselektronik und dem Motormanagement finden ihre Anwendungen in weit über 250 Fahrzeugmodellen.

Automobiltechnologie

Die elektronischen Fahr- und Zutrittsberechtigungssysteme werden in den kommenden Jahren die mechanischen Systeme ersetzen.

Die beispielhaft dargestellten Produkte von InTiCa Systems für Fahr- und Zutrittsberechtigungssysteme finden in den kommenden Jahren verstärkten Einsatz in Mittelklasse- und Kompaktfahrzeugen und tragen damit spürbar zur Absicherung des Umsatzwachstums bei.

Automobiltechnologie

Die Notwendigkeit zur Reduzierung der CO₂-Emissionen und zunehmende Kraftstoffpreise fördern die Absatzentwicklung unserer Produkte für das Motormanagement sowie der Leistungselektronik. Sie lassen unsere Produkte mehr und mehr zu einer tragenden Absatzsäule im Segment Automobiltechnologie werden.

Als Beispiele finden Sie im gezeigten Bild eine Leistungstrafo für einen On-Board-Charger, eine Aktorspule zur Optimierung des Öldrucks, einen Planartransformer fürs Batteriemanagement sowie Statorspulen für Hybridfahrzeuge.

Für das Geschäftsjahr 2013 liegt die Umsatzerwartung bei circa 21,5 Millionen Euro, dabei wird der Bereich Automobiltechnologie auch im Geschäftsjahr 2013 die tragende Säule der Ergebnisentwicklung des Unternehmens sein.

Der Weg vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Verlauf der Hauptversammlung 2012 berichteten wir darüber, dass wir den Weg vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter weiter beschreiten werden. Es freut uns dass wir Ihnen daher berichten können, dass wir im Verlauf der letzten zwölf Monate einige neue Kunden mit innovativen Produktanwendungen gewinnen konnten.

Wir sind also unserem Ziel des Lösungsanbieters wieder einen Schritt näher gekommen.

Der Weg vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter

Die Bilder auf der aufgeführten Folie zeigen Ihnen einige dieser neuen Produkte. U.a. sind dies Statoranwendungen für E-Motoren, ein integriertes Schaltersystem für rahmenlose Fahrzeugtüren sowie eine Aktorik für Automatikgetriebe

Umsatzentwicklung durch Diversifizierung

Die soeben gezeigten, als auch weitere Neuentwicklungen, welche wir bereits bearbeiten, werden dazu beitragen die angestrebte Umsatzentwicklung mit der notwendigen Produktdiversifizierung zu verwirklichen. Wie man erkennen kann wird sich dadurch die Abhängigkeit zu einer bestimmten Produktart deutlich reduzieren.

Wie werden die für 2016 gesetzten Ziele erreicht

Wir werden die gesteckten Ziele erreichen indem wir:

- Uns weiter auf den Kundennutzen fokussieren
- Weiterhin ein verlässlicher Partner für unsere Kunden sind
- Innovative Konzepte mit qualitätsgerechten Preisen anbieten
- Prozess- und Projektabläufe stetig optimieren
- Verantwortung leben und das in uns gesetzte Vertrauen weiter ausbauen

Mit innovativen Produkt- und Fertigungstechnologien vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter

Einen wesentlichen Baustein zur Zielerreichung stellen unser Produkttechnologien dar. Wir können heute auf ein sehr breites Technologiespektrum zurückgreifen, welches wir uns in den letzten Jahren erarbeitet haben.

Z.B. innovative Verbindungstechniken im Bereich der Löt- und Schweißtechnik

Mit innovativen Produkt- und Fertigungstechnologien vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter

Das gezeigte Bild zeigt Ihnen eine unserer verketteten Anlagen für Wickel, Schweiß- und Prüftechnik mit welcher wir die bestmögliche Effizienz für Großserien gewährleisten.

Mit innovativen Produkt- und Fertigungstechnologien vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter

Prüf- und Fräszentren sowie spezialisierte Wickeltechniken welche unter anderem für Produkte im Bereich der E-Motorik benötigt werden.

Mit innovativen Produkt- und Fertigungstechnologien vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter

End of Line Tester zur Prüfung der Funktionsfähigkeit unserer Produkte mit integrierter Lasertechnik sind notwendig um den hohen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden.

Mit innovativen Produkt- und Fertigungstechnologien vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter

Im Bild sehen Sie einen Teil unserer automatisierten Spritzgusstechnik.

Die soeben gezeigten Technologien zeigen nur einen Teil der bei uns vorhandenen Prozesstechniken. Mit all den uns angeeigneten Prozesstechniken wird es uns möglich sein die angestrebten Ziele zu erreichen. Wir können letztendlich unseren Kunden die komplette Prozesskette aus einer Hand bieten. Diesen Wettbewerbsvorteil werden wir entsprechend nutzen.

Entwicklung Auftragsbestand

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die in den vergangenen Minuten übermittelten Prozesse und Entwicklungen führten dazu, dass wir unseren Auftragsbestand in den letzten Monaten um 20% steigern konnten.

Ergänzend zum Auftragsbestand möchte ich auf die Wertigkeit des sogenannten „Booked Business“ eingehen.

Während der Auftragsbestand die Einteilung der Abrufmengen wieder spiegelt so stellt das sogenannte „Booked Business“ die Werthaltigkeit eines Auftrags über die zu erwartenden Produktlebenszeit dar.

Dieses sogenannte „Booked Business“ liegt um Faktoren über dem gezeigten Auftragsbestand und zeigt die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens.

Sie können sicher sein, dass das gesamte InTiCa Systems Team mit aller Kraft daran arbeitet, die Auftragsbestandssituation als auch die Umfänge im Bereich Booked Business weiter auszubauen, damit wir unsere Umsatz- und Ertragsziele erreichen werden.

Bevor ich nun das Wort wieder an Herrn Brückl übergebe möchte ich mich bei Ihnen allen für Ihre Aufmerksamkeit herzlich bedanken.

Sehr geehrter Herr Kneidinger, vielen Dank für Ihre Ausführungen.

Informationen zur Aktie

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachfolgend erhalten Sie noch Informationen zur Aktie.

Aktienkursperformance

Die Aktie der InTiCa Systems AG startete eher verhalten ins Jahr 2013 und fiel von 3,02 Euro bis auf den Tiefststand des ersten Quartals, der mit einem Kurs von 2,82 Euro Mitte Januar erreicht wurde. In der Folge erholte sich der Kurs jedoch wieder deutlich und die Aktie schloss zum Ende des ersten Quartals mit einem Kurs von 3,10 Euro.

Mitte Mai erreichte die Aktie mit einem Kurs von 2,80 Euro den Tiefstkurs des ersten Halbjahres 2013. Von dort an setzte jedoch eine beschleunigte Aufwärtsbewegung an, innerhalb weniger Tage machte die Aktie einen Kurssprung von über 20 Prozent und erreichte am 31. Mai mit 3,46 Euro den Höchstkurs des ersten Halbjahrs. Momentan liegt der Kurs bei 3,15 Euro. Dies entspricht einer Kurssteigerung von circa 10 Prozent in den vergangenen 12 Monaten.

Die Marktkapitalisierung der InTiCa Systems-Aktie betrug zum Ende des zweiten Quartals 2013 rund 14,4 Millionen Euro.

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

Aktionärsstruktur

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

Herr Thorsten Wagner über 25%

Dr. Dr. Axel Diekmann über 15%

bcm invest GmbH über 5%

Dr. Paul und Maria Grohs über 3%

Karl Kindl über 3%

Der Freefloat liegt unter 49% und das Unternehmen hält ca. 1,5 % der Aktien.

Ende

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie unserem Vortag entnehmen konnten, ist es uns in den vergangenen Jahren gelungen, dass Unternehmen erfolgreich zu restrukturieren und zu konsolidieren. In den nächsten Jahren erwarten wir auf dieser Grundlage ein nachhaltiges Wachstum im Umsatz und Ertrag, welches auch den Börsenwert des Unternehmens positiv beeinflussen sollte.

Vielen Dank von uns Allen, damit spreche ich für die 431 Mitarbeiter unseres Unternehmens, für Ihr Vertrauen und Ihre Aufmerksamkeit.

Ein herzliches Dankeschön auch an unsere Mitarbeiter.

Durch ihren Einsatz ist es uns gelungen, den Turnaround im ersten Halbjahr 2013 wieder zu erreichen.

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