

Rede
anlässlich der Hauptversammlung 2011
der InTiCa Systems AG
am Freitag den 08. Juli 2011 in Passau
Vorstandsvorsitzender: Walter Brückl
Es gilt das gesprochene Wort

Titelseite

Sehr geehrte Damen und Herren

mein Name ist Walter Brückl, ich bin Vorstandsvorsitzender der InTiCa Systems AG und begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung 2011.

AGENDA

In meinem Vortrag erhalten Sie Informationen zum Unternehmensprofil, den Kennzahlen des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2010, die Konzernentwicklung im laufenden Geschäftsjahr und unsere Strategie.

Über die Entwicklung der Geschäftsfelder und unsere Umsatzerwartungen für die Jahre 2011 bis 2012 wird Ihnen mein Vorstandskollege Herr Günther Kneidinger berichten.

Zudem erhalten Sie Informationen zur Entwicklung der Aktie.

Unternehmensprofil

Sehr geehrte Damen und Herren,

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, Materialwirtschaft sowie Finanzwesen und Personal zugeordnet und es werden 65 Mitarbeiter beschäftigt.

Zudem verfügt der Konzern über einen modernen Produktionsstandort in Prachatice / Tschechien mit 366 Beschäftigten. Der Standort in Neufelden / Österreich wurde Anfang des zweiten Quartals operativ als eigenständige Gesellschaft aufgelöst. Die Löschung der juristischen Gesellschaftsform ist in Bearbeitung.

Konzernentwicklung 2010

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2010 konnte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um rund 34% auf 31,2 Millionen Euro gesteigert werden.

Die Wachstumstreiber waren die Segmente Industrieelektronik und Automobiltechnologie mit Zuwächsen von 442 % und 23 %.

Auf der Ertragsseite haben wir unser Ziel, den Turnaround für 2010, leider bei Weitem verfehlt.

Sehr geehrte Damen und Herren, dafür möchte sich der Vorstand bei Ihnen in aller Form entschuldigen.

Im Jahr 2009 ging man in Expertenkreisen für 2010 noch von einem, **wenn überhaupt**, moderaten Wachstum der Wirtschaft aus.

Aus diesem Grunde reduzierten die Zulieferfirmen Ihre Lagerbestände und drosselten die Produktion.

Tatsächlich wurde aber ein überproportionales Wachstum der Weltwirtschaft erreicht, alleine in Deutschland erreichten wir ein Wachstum von 3,6%.

Diese Situation führte vorwiegend im zweiten Halbjahr 2010 zu immensen Versorgungsengpässen und dementsprechenden Preiserhöhungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe.

Betrachtet man nur den Kupferpreis, so ist dieser von Ende Juni bis Ende Dezember um 38 Prozent angestiegen.

Leider waren wir nicht in der Lage diese Preiserhöhungen abzuwehren, noch waren wir in der Lage gegenüber dem Kunden zeitnah Preiserhöhungen durchzusetzen.

Zudem führten die Lieferengpässe für die Vormaterialien zu einer starken Erhöhung der Kosten für Ein- und Ausgangsfrachten aufgrund von notwendigen Express- zum Großteil Luftfracht Lieferungen.

Diese Situation wurde im zweiten Halbjahr noch verstärkt durch starke, ungeplante Erhöhungen der Kundeneinteilungen was ebenfalls einen häufigen Produktwechsel innerhalb der Fertigungslinien notwendig machte und zu weiteren unproduktiven Fertigungsprozessen führte.

Durch diese Situation sind unter anderem Mehrkosten für Materialaufwendungen in Höhe von circa 1,7 Millionen Euro und für Frachtkosten von rund 0,3 Millionen Euro entstanden. Ein Großteil dieser Belastungen wurde im zweiten Halbjahr 2010 ergebniswirksam.

Dementsprechend unbefriedigend ist die Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr 2010 mit einem EBITDA in Höhe von 2,9 Millionen Euro, einem EBIT mit minus 1,35 Millionen Euro und einem Vorsteuerergebnis von minus 1,83 Millionen Euro.

Aufgrund der Auflösung von aktiven latenten Steuern, verschlechterte sich das Jahresergebnis um 0,4 Millionen Euro auf minus 2,2 Millionen Euro.

Das Ergebnis pro Aktie belief sich auf minus 0,53 Euro. Der Auftragsbestand betrug Ende 2010 rund **46 Millionen Euro**, dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr in Höhe **von 280 Prozent**.

Segmentbetrachtung 2010

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

Der Umsatz des Geschäftsfeldes Kommunikationstechnik beträgt rund 12 Millionen Euro und liegt damit 10 % unter dem Vorjahreswert.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern liegt bei minus 1,7 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreswert von minus 1,1 Millionen Euro.

Da das Segment noch den höchsten Umsatzanteil erwirtschaftete, erfolgte auch eine höhere Belastung aus nicht direkt zuordnungsbaeren Kosten, was unter Einbeziehung der geringen Deckungsbeiträge für die Produkte, die negative Ergebnisdarstellung verstärkt.

Die Geschäftsfelder Automobiltechnologie mit rund 10 Millionen Euro und Industrieelektronik mit rund 9,2 Millionen Euro, konnten gegenüber dem Vorjahr starke Umsatzzuwächse **von 23%** bzw. **über 440%** erzielen.

Das EBIT liegt im Geschäftsfeld Automobiltechnologie bei minus 51 tausend Euro und im Geschäftsfeld Industrieelektronik bei 409 tausend Euro.

Vermögenslage

Die im Geschäftsjahr 2010 zu beobachtenden Veränderungen der Konzernbilanz lassen sich auf folgende Faktoren zurückführen.

Aufgrund von Investitionen in das Sachanlagevermögen, aktivierten Entwicklungskosten und anderen Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, sowie dem Aufbau einer langfristigen Forderung, stiegen die langfristigen Vermögensgegenstände auf **26,3 Millionen Euro** zum 31. Dezember 2010.

Das Sachanlagevermögen erhöhte sich aufgrund von Investitionen in den Ausbau der Produktionskapazitäten auf **17,9 Millionen Euro**.

Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2010 auf **13,4 Millionen Euro** und lagen damit ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres von **13,6 Millionen Euro**.

Während sich im Berichtsjahr die Vorräte von **4,0 Millionen Euro** auf **5,8 Millionen Euro** erhöht haben und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von **4,3 Millionen Euro** auf **6,1 Millionen Euro** gestiegen sind, reduzierten sich im Gegenzug die liquiden Mittel von **5,0 Millionen Euro** auf **1,1 Millionen Euro**.

Diese Entwicklung steht im Zusammenhang mit der fortgeführten Vorfinanzierung von Kundenaufträgen aus den Geschäftsbereichen Automobiltechnologie und Industrieelektronik, für die der Zahlungseingang noch ausstehend ist.

Zum 31. Dezember 2010 beträgt das langfristige Fremdkapital insgesamt **12,2 Millionen** Euro und setzt sich im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von **10,1 Millionen** Euro und latenten Steuern in Höhe von **2,1 Millionen** Euro zusammen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen aus festverzinslichen Darlehensvereinbarungen mit einer Restlaufzeit von bis zu **sechs Jahren**.

Mit Ausnahme des endfälligen Schuldscheindarlehens in Höhe von **5 Millionen** Euro, erfolgt die Rückzahlung in gleich bleibenden halbjährlichen Tilgungsraten.

Darüber hinaus wurde ein Annuitätendarlehen in Höhe **1,3 Millionen** Euro mit einer dreijährigen Laufzeit aufgenommen.

Die Zinssätze belaufen sich zwischen **3,8 % und 5,27 %** und sind bis zur Endlaufzeit der Darlehen festgeschrieben.

Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich im Berichtsjahr deutlich von **4,3 Millionen** Euro auf **8,5 Millionen** Euro, hauptsächlich aufgrund der Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von **2,1 Millionen** Euro auf **4,3 Millionen** Euro und der Ausweitung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten von **1,1 Millionen** Euro auf **2,9 Millionen** Euro.

Aufgrund des Jahresfehlbetrags in Höhe von **2,2 Millionen** Euro hat sich das Eigenkapital im Konzern im Vergleich zum Vorjahr reduziert und betrug zum Bilanzstichtag **18,9 Millionen** Euro.

Die positiven Währungsumrechnungsdifferenzen aus der tschechischen Tochtergesellschaft betragen zum 31. Dezember 2010 **0,4 Millionen** Euro.

Die Eigenkapitalquote verringerte sich im Stichtagsvergleich deutlich von **57%** zum 31. Dezember 2009 auf **48%** zum 31. Dezember 2010.

Geschäftsentwicklung 2006 bis 2011

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch diese Darstellung der Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens seit 2006 bis 2011 können Sie gut erkennen, in welcher besonders schwierigen Situation sich unser Unternehmen befand.

Zudem erkennt man den typischen „Sinuseffekt“ in der Ergebnisentwicklung, welcher für Unternehmen in der Restrukturierungsphase üblich ist.

Die sehr hohe Kunden- und Produktabhängigkeit - **der Umsatzanteil für Splitterprodukte betrug zu diesem Zeitpunkt noch nahezu 90 Prozent vom Konzernumsatz** -, in Verbindung mit einer relativ geringen eigenen Wertschöpfung von **kleiner 30 Prozent**, führte bereits im Jahr 2007 zu einem **starken Ergebnisrückgang**.

Diese Situation in Verbindung mit einem erheblichen Preisdruck und einem starken Stückzahlenrückgang für Splitterprodukte, führte im Ge-

geschäftsjahr 2008 zu einem **immensen Umsatzrückgang** in Höhe von rund **28 Prozent**, sowie zu einer erheblichen Verschlechterung der Ertragssituation.

Durch zahlreiche im Jahre 2008 eingeleitete Maßnahmen, - ich werde anschließend auf die wesentlichen Punkte eingehen - konnten wir 2009, trotz eines weiteren Umsatzrückganges von circa **15 Prozent** und der Preisreduzierungen für unsere Splitterprodukte, unsere Ergebnisentwicklung **spürbar** verbessern.

Über die Entwicklung für das Geschäftsjahr 2010 habe ich Ihnen schon eingehend berichtet.

Gerne gebe ich Ihnen einen ersten Ausblick auf das Geschäftsjahr 2011.

Das geplante Umsatzwachstum von über 35 Prozent auf größer 40 Millionen Euro, bei einer EBIT Marge von circa 3 Prozent für das Geschäftsjahr 2011 und der positive Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr, stimmen uns sehr positiv, den Turnaround in diesem Jahr erreichen zu können.

Auf die aktuelle Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr werde ich Sie im Zuge meines Vortages noch detailliert informieren.

Wesentliche Aktionen zur Restrukturierung

Um unserem, **Ihrem Unternehmen** wieder nachhaltige Wachstumspotentiale zu ermöglichen, haben wir in den letzten Jahren zahlreiche Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt.

Nachfolgend möchte ich auf einige wesentliche Punkte eingehen:

Durch die Erweiterung unseres Kunden- und Produktportfolios ist es uns gelungen den Auftragsbestand auf aktuell rund 43 Millionen Euro auszubauen und Abhängigkeiten von Kunden- und Marktentwicklungen immens zu reduzieren.

Der Anteil aus getätigten Produktumsätzen im Jahr 2007 beträgt im laufenden Geschäftsjahr **nur noch circa 7 Millionen Euro**.

Dass heißt, es ist uns gemäß Planumsatz 2011 gelungen, **über 35 Millionen Umsatz** mit neuen Produkten zu generieren.

Der Aufbau und die Erweiterung unserer Fertigungskapazitäten ermöglicht uns günstigere Herstellkosten, reduziert Abhängigkeiten von Zulieferfirmen für Halbfertigprodukte und Verwaltungskosten, sichert die Qualität unserer Produkte und generiert schnelle Reaktionszeiten bei Kundenabrufen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

betrug 2007 der Anteil der eigenen Wertschöpfung am Umsatz nicht einmal 30 Prozent, sind wir heute in der Lage, **circa 80 Prozent** unseres Umsatzes im eigenen Hause zu generieren.

Damit ist es uns ebenfalls möglich, unser spezifisches Entwicklungs- und Fertigungs- know how, wesentlich besser abzusichern.

Durch die Fokussierung auf den Produktionsstandort Prachatice in Tschechien, die Schließung der Standorte in Thessaloniki im Jahre 2008 und Neufelden im April 2011, sowie der Aufgabe des Sondermaschinenbaus im Jahre 2009, reduzieren sich unsere Verwaltungs- sowie Herstellkosten.

Um zukünftig Situationen wie sie im zweiten Halbjahr 2010 eingetreten sind, besser managen zu können, haben wir in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat, im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2010 verstärkt an Projekten zur Verbesserung unserer supply chain gearbeitet und einen externen Berater in die Projekte eingebunden.

Die Themenschwerpunkte lagen in der Verbesserung unserer Versorgungssicherheit, einer kostenoptimierten Lagerhaltung, eine effizientere Fertigungssteuerung und die Optimierung der Organisationsabläufe.

Auf Basis der Projektergebnisse wurden unter Anderem strukturelle Veränderungen in der Materialwirtschaft durchgeführt, Aufgaben neu zugeordnet und die Weiterentwicklung unseres ERP-Systems forciert. Zudem wurde das Produktionscontrolling in Prachatice verstärkt.

Konzernentwicklung Q1 2011

Sehr geehrte Damen und Herren,

im ersten Quartal 2011 konnte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um rund 71% auf rund 10,9 Millionen Euro gesteigert werden.

Die Wachstumstreiber waren die Segmente Industrieelektronik und Automobiltechnologie.

Durch die durchgeführte Optimierung zur Absicherung der Versorgungssicherheit und weiterer interner Prozess - Verbesserungen ist es uns gelungen, auf der Ertragsseite den Turnaround zu erreichen.

Dadurch konnte ein EBITDA in Höhe von 1,36 Millionen Euro, ein EBIT von 238 tausend Euro und ein Vorsteuerergebnis von 106 tausend Euro erreicht werden.

Der Auftragsbestand betrug Ende März 43,2 Millionen Euro.

Das Ergebnis pro Aktie belief sich auf 3 Eurocent.

Segmentzahlen Q1 2011

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

Der Umsatz des Geschäftsfeldes Kommunikationstechnik beträgt rund 2,2 Millionen Euro und liegt damit 36 % unter dem Vorjahreswert.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern liegt bei minus 383 tausend Euro gegenüber dem Vorjahreswert von minus 297 tausend Euro.

Im zweiten Quartal wird aufgrund von durchgeführten Prozess - Optimierungen für die Splitter Produkte wieder mit einer Verbesserung der Ertragssituation gerechnet.

Die Geschäftsfelder Automobiltechnologie mit rund 3,2 Millionen Euro und Industrieelektronik mit circa 5,5 Millionen Euro, konnten gegenüber dem Vorjahr starke Umsatzzuwächse von 77% bzw. über 250% erzielen.

Das EBIT liegt im Geschäftsfeld Automobiltechnologie bei 251 tausend Euro und im Geschäftsfeld Industrieelektronik bei 350 tausend Euro.

Dies entspricht einer EBIT Marge von ca. 8 bzw. 6,5 Prozent.

Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2011

Sehr geehrte Damen und Herren,

im ersten Halbjahr 2011 konnte ein Konzernumsatz von rund 22,6 Millionen Euro erwirtschaftet werden.

Dies entspricht **einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 65 %**.

Das Segment Kommunikationstechnik liegt mit einem Umsatz von rund 5,7 Millionen Euro, **10 % unter** dem Niveau von 2010.

In den Geschäftsfeldern Automobiltechnologie und Industrieelektronik wurde ein Umsatz von **rund 7,2 bzw. 9,7 Millionen Euro** erreicht, was einem Umsatzwachstum von **80 % bzw. 185 %** gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Die erreichte Versorgungssicherheit mit Rohstoffen, verbessert die Produktivität in der Fertigung, reduziert damit die Herstellkosten und ermöglicht durch das Umsatzwachstum eine spürbar positive Ergebnisentwicklung.

Der Auftragsbestand lag Ende Juni 2011 **mit rund 43 Millionen Euro** um nahezu **80 % über** dem Vorjahr

Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2011

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch die positive Absatzentwicklung und optimierte Stückkosten erwarten wir für das zweite Quartal ein EBTIDA von circa **1,8 Millionen Euro** und ein EBIT in Höhe von **über einer halben Million Euro**.

Die EBIT Marge liegt im zweiten Quartal bei **circa 4,8 Prozent** und das EBIT konnte gegenüber dem ersten Quartal 2011 um **über 130 Prozent** verbessert werden.

Dementsprechend erwarten wir für das erste Halbjahr ein EBITDA in Höhe von circa **3,2 Millionen Euro** und ein EBIT in Höhe von **rund 0,8 Millionen Euro**.

Die EBIT Marge liegt damit bei **circa 3,5 Prozent**, gegenüber dem Vorjahreswert **von 0,01 Prozent**.

Strategie

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Entwicklung unserer Gesellschaft gibt uns die Zuversicht, dass unsere Unternehmens-Strategie **die richtige** ist und ein nachhaltiges Umsatz- und Ertragswachstum ermöglicht.

Deshalb werden wir weiterhin, zielgerichtet unser Kunden- und Produktportfolio mit innovativen Produkten für die Automobilindustrie und Industrieelektronik ausbauen und das Segment Kommunikationstechnik neu positionieren.

Die Entwicklung und Fertigung auf höchstem Qualitätsniveau, ein optimales Einkaufsmanagement zur Absicherung unserer Aufträge, sind für uns ebenso wichtig, wie die ständige Weiterentwicklung unseres Produktionsstandortes in Prachatice.

Eine mittelfristige Internationalisierung auf der Produktions- und Absatzseite durch den Ausbau der Kooperation mit unserem asiatischen Partner, wird uns weitere Zukunftsmärkte in Asien und den NAFTA-Raum ermöglichen.

Eine Investition in einen neuen Standort, bedingt natürlich vorab die stabile Umsatz- und Ertragsentwicklung unseres Unternehmens in den aktuellen Kerngeschäften.

Ich übergebe nun das Wort an meinen Kollegen Herrn Günther Kneidinger.

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Günther Kneidinger und ich begrüße Sie ebenfalls sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung.

In den nächsten Minuten erhalten Sie von mir einen Ausblick auf die Entwicklung unserer einzelnen Geschäftstätigkeiten.

Geschäftsentwicklung in der Kommunikationstechnik

Seit Firmengründung entwickelt und produziert die InTiCa Systems AG Splitteranwendungen für die Übertragung von Breitbandsignalen. In Deutschland hat InTiCa Systems einen Marktanteil von >50 %.

Der aktuelle Auftragsbestand liegt bei 9 Millionen Euro.

Für das Geschäftsjahr 2011 erwarten wir in diesem Segment einen Umsatz von ebenfalls 9 Millionen Euro.

Wie Sie wissen unterliegt die gesamte Telekommunikationsindustrie seit einiger Zeit in besonderem Maße einer Veränderung, hervorgerufen durch den Durchbruch der Architektur des Internets als Kommunikationsinfrastruktur und als Massenmedium. Diese Veränderungen führten für bestehende Systeme zu einer verstärkten Wettbewerbssituation im Zulieferbereich. Dies wiederum löste natürlich einen verstärkten Preisdruck aus. Daraus resultierend kam es zu einem erheblichen Umsatz- und Margenrückgang bei den Splitteranwendungen. Um die Kostensituation zu verbessern, wurden an bestehenden Produkten in den letzten Monaten nochmals Produktmodifikationen vorgenommen. Zusätzlich haben wir unsere Lieferquellen verändert um preisliche Verbesserungen zu erzielen. Die Veränderung der Lieferquellen wird ab Q2 2011 zu Preisvorteilen führen.

Dem andauernden Umsatzrückgang im Telekommunikationssektor wirken wir mit der Entwicklung neuer, innovativer Produkte entgegen. Diese Neuentwicklungen sind sowohl für Anwendungen in kupfer- als auch für glasfasergeführte Breitbandnetze gedacht. Eine aussichtsreiche Entwicklung zur Entstörung von Stromnetzen sowie die Entwicklung einer neuen Generation von Splittern für Kabel-TV Anwendungen sind ebenso in Arbeit.

Durch diese neuen Produkte erwarten wir die Umsatzentwicklung im Telekommunikationssektor stabilisieren und mittelfristig neue Wachstumsimpulse generieren zu können.

In der beiliegenden Folie sehen Sie einige unserer Neuentwicklungen. Dies ist zum Beispiel eine Anschlusseinheit für eine Filteranwendung für koaxiale Breitbandnetze. Der gezeigte TMC Filter wird zur Trennung des Radioempfangssignal vom Mobilfunksignal verwendet. Mit derartigen Neuentwicklungen wollen wir unseren Telekommunikationssektor künftig stärken um hier wieder entsprechende Umsatz- und Ertragsimpulse setzen zu können.

Geschäftsentwicklung Automobiltechnologie

Das Geschäftsfeld Automobiltechnologie entwickelt sich in 2011 geplant positiv. Der generelle Aufschwung am Automobilmarkt ist hier deutlich zu spüren.

Die wesentlichen Wachstumstreiber im Geschäftsfeld Automobilelektronik sind die Entwicklungen für Elektro- und Hybridfahrzeuge sowie für Zutrittsberechtigungssysteme. Die Verpflichtung zur CO²-Reduzierung sowie stetig steigenden Komfortansprüchen wird durch diese Entwicklungen Rechnung getragen.

Als Zulieferer sind wir für führende Systemlieferanten, welche wiederum unsere Produkte an 19 Automobilhersteller, wie beispielsweise Nissan, Ford, Mercedes, VW, Audi, BMW, Peugeot oder Hyundai tätig. Unsere innovativen Produkte für Fahr-, Zutrittsberechtigungs- und Sicherheitssysteme, sowie der Leistungselektronik / Motormanagement finden ihre Anwendungen in mehr als 130 Fahrzeugmodellen weltweit.

Der Auftragsbestand konnte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 133% auf >14 Millionen Euro gesteigert werden.

Für das Geschäftsjahr 2011 erwarten wir in diesem Segment einen Umsatz von 13,5 Millionen Euro, dies entspricht einem Wachstum von 35% gegenüber 2010.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die große Nachfrage nach unseren Neuentwicklungen in der Leistungselektronik und Motorsteuerung zur Reduzierung von CO₂ Emissionen für den Einsatz in emissionsarmen Fahrzeugen, wie zum Beispiel Elektro- und Hybridfahrzeugen begünstigt die Absicherung unserer Wachstumsziele.

Die gezeigten Bilder zeigen Ihnen ein Statorsystem sowie einen Planartransformer fürs Batteriemanagement. Beide Produkte kommen zum Einsatz in Hybridfahrzeugen.

Weitere Neuentwicklungen sind das abgebildete Immobilizer System (Wegfahrsperre) sowie ein Hubmagnet für eine Lenkradverriegelung. Die Aktorspule (links unten im Bild), welche zur Minimierung des Öldrucks im Fahrzeug verwendet wird, ist ein weiterer Baustein zur Reduzierung von CO₂ Emissionen. Zur Anwendung kommen die Aktorspulen bei Dieselmotoren eines Stuttgarter Fahrzeugherstellers. Der Einsatz der Öldruckreduzierung ist ein wesentlicher Faktor zur Erreichung der EURO 6 Abgasnorm.

Geschäftsentwicklung in der Industrieelektronik

Sehr geehrte Damen und Herren,

obwohl wir Geschäftsfeld Industrieelektronik unsere Umsatzziele im ersten Halbjahr 2011 erreicht haben, war es absatzseitig eine schwierige Zeit, die gemeistert werden musste. Die Ursache hierfür war in der ungeklärten Situation für die Einspeisevergütung zu suchen. Leider hat die Bundesnetzagentur erst im Juni entschieden, dass die Einspeisevergütung für die nächsten Monate unverändert bleibt. Durch diese lange Zeit ungeklärte Situation kam es zu Verzögerungen bei der Installation von Photovoltaikanlagen. Abzuwarten bleibt welche kurz- bzw. mittelfristigen Auswirkungen, die ursprünglich geplante Rücknahme der Einspeisvergütung zum 1. Juli 2011 auf die Absatzmärkte haben wird.

Die Hauptwachstumstreiber in diesem Geschäftsfeld sind derzeit Produkte für die Anwendung in regenerativen Energiequellen der Photovoltaikindustrie.

Der Auftragsbestand für dieses Segment konnte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 11 Millionen Euro auf 19 Millionen Euro gesteigert werden.

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir einen Segmentumsatz von rund 20 Millionen Euro, was einer Steigerung gegenüber 2010 von über 115% entspricht.

Auf dem gezeigten Chart sind beispielhafte Produkte aus der Produktgruppe erneuerbare Energien für Photovoltaikwendungen dargestellt. Sie sehen zum einen eine AC Filterdrossel als auch eine DC Speicherdrossel.

Im Geschäftsfeld Industrieelektronik beschäftigen wir uns vorrangig mit der Entwicklung und Fertigung von Komponenten für die Leistungselektronik, welche uns Möglichkeiten für weitere Bereiche öffnen.

Anwendungsgebiete sind hier unter anderem Produkte für regenerative Energiequellen, Automatisierungs- und Antriebssysteme, Schweißsystemen, unterbrechungsfreien Stromversorgungen (USV-Anlagen) sowie Komponenten zur Verbesserung der elektromagnetischen Verträglichkeit (EMV).

Wir werden unsere Aktivitäten im Bereich der regenerativen Energien (Photovoltaik als auch Windkraft) jedoch noch weiter ausbauen um hier nachhaltig Umsätze und Erträge zu generieren.

Wir gehen davon aus, dass der von der Bundesregierung beschlossene Atomausstieg sich positiv auf die Entwicklung in unserem Geschäftsegment Industrieelektronik auswirken wird. Neue Entwicklungsansätze sind hier notwendig um die notwendige Netzintelligenz voranzutreiben.

Während bislang Stromnetze mit zentraler Stromerzeugung dominieren, geht der Trend hin zu dezentralen Erzeugungsanlagen, sowohl bei der Stromerzeugung bei Photovoltaik- und Windkraftanlagen, als auch bei Biogasanlagen. Dies führt zu einer wesentlich komplexeren Netzstruktur, welche ein intelligentes Stromnetz (sogenannte Smart Grid) erfordern

wird. In diesem Bereich finden sich sowohl Ansätze für Produkte der Kommunikationstechnik, als auch Leistungskomponenten zur Verbesserung der elektromagnetischen Verträglichkeit (EMV). Das bei uns vorhandene Entwicklungs-Know-How der Geschäftsfelder Kommunikation- und Industrietechnik wird für diese Entwicklungsthemen bestens genutzt.

Parallel zu diesen Entwicklungen haben wir in 2010 und 2011 Produkte für andere Märkte generiert. Zum Beispiel Magnetspulen zur Stromverbrauchsreduzierung von Haushaltsgeräten, als auch Spannungswandler zur Nutzung für Schienenfahrzeuge.

Geschäftsentwicklung Kabeltechnik

Sehr geehrte Damen und Herren,

letztes Jahr teilten wir Ihnen mit, dass wir mehrere Aufträge im Bereich Kabeltechnik gewinnen konnten. Die gewonnenen Aufträge befinden sich bereits in der Produktion bei unserem chinesischen Partner.

Somit sind wir seit Anfang diesen Jahres in der Lage u.a. Kabelsets zur Ausstattung für Komfortanwendungen des Automobilherstellers Ford (es handelt sich hier um Kabelsets für Niveauregulierung), sowie verschiedene Kabelassemblierungen für Kommunikationsanwendungen an unsere Kunden zu liefern.

Die Zusammenarbeit mit unserem asiatischen Partner werden wir in den nächsten Monaten sowohl auf Einkaufs- als auch auf Produktionsseite weiter ausbauen.

Hier ist besonders erfreulich ist, dass wir ab 2012 Transpondersysteme für einen chinesischen Fahrzeughersteller liefern dürfen.

Wir sind uns sicher, dass weitere Produkte für asiatische Fahrzeughersteller folgen werden.

Umsatzerwartung für 2010 bis 2012

Im Geschäftsjahr 2010 haben wir einen Umsatz von rund 31 Millionen Euro erwirtschaftet. 2011 planen wir mit >40 Mio. Euro und 2012 bereits mit über >45 Mio. Euro.

Aufgrund der guten Entwicklung in unseren Wachstumsfeldern Automobiltechnologie und Industrieelektronik erwarten wir bereits 2011 einen Umsatzanteil über diese Geschäftsfelder von 79 % zum Gesamtumsatz. 2012 werden es bereits 81 % sein.

Durch die **erfolgreiche Ausweitung unserer Märkte und Produkte**, der damit verbundenen positiven Entwicklung des Auftragsbestands und der **immensen Erhöhung der eigenen Wertschöpfung** über die aufgebauten Produktionskapazitäten erwarten wir für die nächsten Jahre ein nachhaltiges Umsatz- und Ergebniswachstum.

Ich übergebe nun nochmals das Wort an meinen Kollegen Herrn Walter Brückl. Für Ihre Aufmerksamkeit möchte ich mich herzlich bedanken.

Börse

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachfolgend erhalten Sie noch einige Informationen zu unserer Aktie und zu Veränderungen im Investorenkreis.

Aktienkursperformance

Nach einem kurzen Zwischenhoch im April und Mai 2010, fiel die Aktie Mitte des Jahres wieder auf ihr Ausgangsniveau zurück.

Bis zum Herbstbeginn verlief die Kursentwicklung mit Ausnahme des beschriebenen Zwischenhochs nahezu parallel zu der des DAX.

Danach stieg der DAX stark an. Der TecDAX entwickelte sich hingegen schon seit April deutlich schlechter als die InTiCa Systems-Aktie, konnte gegen Jahresende aber wieder aufholen.

Die Aktie von InTiCa Systems schloss das Jahr bei 4,20 Euro, was im Jahresvergleich einem Zugewinn von **rund 6%** entsprach.

Die Marktkapitalisierung betrug zum Ende des Geschäftsjahres 2010 somit 18,0 Millionen Euro.

Der bedeutendste Handelsplatz der InTiCa Systems-Aktie war mit rund 71% die elektronische Plattform XETRA, gefolgt vom Frankfurter Parkett mit etwa 25%.

Die Kursentwicklung der InTiCa Systems - Aktie lag im abgelaufenen Jahr, unter der des DAX, jedoch über der des TecDAX.

Seit Beginn des neuen Geschäftsjahres stieg der Kurs bis zum 07.Juli auf circa **4,95 Euro je Aktie**, dies entspricht einem Zugewinn von rund **18%** und einer Marktkapitalsierung von rund **21,2 Millionen** Euro.

InTiCa Systems wird sich auch im laufenden Jahr, in ähnlichen Umfang wie 2010, Kapitalmarktmultiplikatoren und potentiellen Inverstoren im Rahmen von Konferenzen und Road shows vorstellen und über die Geschäftsentwicklung offen sowie transparent kommunizieren.

Aktionärsstruktur

Sehr geehrte Damen und Herren,
wir freuen uns Ihnen mitteilen zu können, dass Herr Thorsten Wagner, Herr Dr. Dr. Diekmann und die UBS Deutschland ihre Anteile auf **über 15, 10 bzw. über 5 Prozent** aufgebaut haben und die bcm invest GmbH mit **über 3 Prozent** neu investiert ist.

Die UBS Schweiz hat uns mitgeteilt, dass sie die Meldegrenze von 3 Prozent unterschritten hat.

Weitere Veränderungen von Investoren mit Beteiligungsquoten von über 3% wurden uns nicht mitgeteilt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse an unserem Unternehmen, das erste Etappenziel ist nun erreicht, damit werden wir uns aber sicherlich nicht zufrieden geben.

Ein herzliches Dankeschön auch an unsere Mitarbeiter. Durch ihren außerordentlichen Einsatz ist es uns gelungen, den Turnaround für 2011 zu erreichen.

Wir möchten uns aber auch beim „alten“ und neuen Aufsichtsrat für die überaus konstruktive und fachkompetente Zusammenarbeit bedanken

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