

Rede

anlässlich der Bilanzpressekonferenz 2019

der InTiCa Systems AG

am Donnerstag, den 25. April 2019 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 und als Vorsitzender des Vorstands der InTiCa Systems AG möchte ich Sie recht herzlich zu der diesjährigen Bilanzpressekonferenz begrüßen.

Folie: 2

AGENDA

In meinem heutigen Vortrag erhalten Sie umfassende Informationen zum Unternehmensprofil der InTiCa Systems, zur Strategie des Unternehmens, sowie Angaben zu den Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2018.

Zudem erhalten Sie Auskünfte über den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2019 und einen Ausblick über die Geschäftserwartung für 2019 und 2020, sowie einen kurzen Bericht über die Entwicklungen in den Geschäftsfeldern Automobiltechnologie und Industrietechnik, und zur Entwicklung der Aktie.

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 bearbeitet international die Geschäftsfelder der Automobiltechnologie und der Industrieelektronik.

Folie: 4

Standorte

Mit über 700 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen entwickelt, industrialisiert und produziert die InTiCa Systems innovative Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden an vier Standorten in Europa und im NAFTA-Raum. Hierbei steht der Kunde mit seinen Bedürfnissen im Zentrum des Handelns.

Die zentralen Bereiche Finanzen, Vertrieb, Entwicklung, strategischer Einkauf und Personal leiten vom Standort Passau aus übergeordnete Aufgaben. Im Moment sind 71 Mitarbeiter im Head Quarter beschäftigt.

In dem in 2015 eröffneten Technologiezentrum, das unter anderem für die Entwicklung von Fertigungstechnologien und Automatisierungslösungen, sowie zur Fertigung für Muster- und Vorserienteile errichtet wurde, arbeiten aktuell 10 Mitarbeiter.

Mit dem Standort in Prachatice / Tschechien verfügt der Konzern über ein modernes Produktionswerk, welches im Fertigungsverbund als Leitwerk fungiert. 474 qualifizierte Mitarbeiter (davon 89 Leihkräfte) beschäf-

tigen sich mit der qualitäts- und termingerechten Herstellung und Auslieferung der Produkte. Eine hohe Fertigungstiefe, abgesicherte Prozesse und Technologien, sowie moderne Logistikprozesse sind Standard.

Der Produktionsstandort in Silao / Mexiko wurde in 2016 eröffnet und verfügt mittlerweile über vier Fertigungslinien für die Sensorik. 158 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen fertigen im Dreischichtbetrieb für internationale Kunden und beliefern diese in Mexiko, den USA, Brasilien, Europa und China.

Folie: 5

Unternehmensentwicklung Kennzahlen

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Folgenden werde ich Ihnen die Konzernkennzahlen von 2018 sowie den Verlauf des ersten Quartals 2019 darstellen.

Folie: 6

Konzernentwicklung 2018

2018 war ein schwieriges Jahr für die InTiCa Systems. Anlaufverzögerungen in zwei wichtigen Projekten, höher als erwartete Material- und Personalkosten, sowie schwieriger werdende Marktbedingungen beeinträchtigten die Entwicklung im Berichtszeitraum entscheidend. Darüber hinaus hat das Unternehmen für den neuen Bereich der E-Mobilität enorme Vorleistungen in Form von Fertigungsanlagen für die bevorstehenden Serienstarts erbracht. Damit entwickelten sich die Konzernzahlen in 2018 wie folgt:

Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2018 um 4,3% auf EUR 47,9 Mio. (2017: EUR 50,1 Mio.). Damit lag der Umsatzrückgang im Rahmen der mit der Veröffentlichung des Neunmonatsergebnisses nach unten angepassten Erwartungen. Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) reduzierte sich im Vorjahresvergleich deutlich auf EUR 3,4 Mio. (2017: EUR 5,8 Mio.). Die EBITDA-Marge belief sich auf 7,0% (2017: 11,6%). Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) war im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR -0,9 Mio. deutlich negativ (2017: EUR 1,5 Mio.). Die ursprüngliche Prognose mit einer EBIT-Marge von rund 3% war aufgrund der vorab benannten Gründe nicht erreichbar.

Der Konzernverlust vor Steuern belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf EUR -1,4 Mio. (2017: Gewinn vor Steuern in Höhe von EUR 1,0 Mio.). Unter Berücksichtigung latenter Steuern ergibt sich ein Steuerertrag in Höhe von TEUR 80 (2017: Steueraufwand in Höhe von TEUR 311), so dass unter dem Strich ein Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von EUR -1,3 Mio. zu verzeichnen war (2017: Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 0,7 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie in Höhe von EUR -0,31 (2017: EUR 0,17).

Der operative Cashflow war positiv, infolge der hohen Investitionen war jedoch insgesamt ein negativer Gesamt-Cashflow in Höhe von EUR -4,2 Mio. zu verzeichnen.

Folie: 7

Segmentzahlen 2018

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

Das Geschäftsfeld Automobiltechnologie lag mit EUR 37,0 Mio. (2017: EUR 38,1 Mio.) deutlich unter der ursprünglichen Prognose in Höhe von EUR 45,0 Mio. bis EUR 47,0 Mio. Der Anteil am Gesamtumsatz belief sich auf 77,2% (2017: 76,2%). Das EBIT belief sich auf EUR -1,3 Mio. (2017: EUR 0,8 Mio.). Die Hauptursachen für die Verfehlung des ursprünglich erwarteten Wachstums ist insbesondere auf eine deutliche Verschiebung der Abnahmemengen eines europäischen Hauptkunden im Bereich der Hybridtechnologie, sowie der Verzögerung der für den Standort Mexiko wichtigen Serienproduktion eines neuen Großprojekts zurückzuführen. Trotz alledem ist die Automobiltechnologie der wichtigste Geschäftsbereich für das operative Geschäft und die zukünftige Entwicklung der InTiCa Systems. Im Mittelpunkt dieses Geschäftsfeldes steht die Entwicklung und Produktion von Aktorik, Sensorik, Leistungselektronik, Statoren sowie der EMV-Filtertechnologie. Zunehmend an Bedeutung gewinnt hier die Elektro- und Hybridmobilität. Es gilt für den Kunden intelligente Wege zu suchen, um die Energieeffizienz ihrer Produkte zu optimieren. InTiCa Systems bietet dafür die richtige Lösung an.

Im Segment Industrieelektronik lag der Umsatz aufgrund einer hohen Nachfrage nach Wechselrichtern sowie dem zunehmenden Geschäft mit der EMV-Filtertechnik mit EUR 10,9 Mio. zwar unter dem Vorjahreswert

(2017: EUR 11,9 Mio.), jedoch deutlich über der erwarteten Spanne von EUR 8,0 Mio. bis EUR 9,0 Mio. Das EBIT belief sich auf EUR 0,4 Mio. (2017: EUR 0,6 Mio.). Dies entspricht einer EBIT-Marge für das Segment Industrieelektronik in Höhe von 3,4% (2017: 5,4%). Inwieweit sich die erhöhte Nachfrage als nachhaltig herausstellt oder ob es sich um einen temporären Sondereffekt handelt, werden die kommenden Quartale zeigen.

Für beide Segmente gilt: Musste sich die InTiCa zwischen 2008 und 2014 von einem Unternehmen mit dem Hauptfokus im Telekommunikationsbereich zur Automobiltechnologie wandeln, so befinden wir uns aktuell inmitten der Veränderung innerhalb des Automobilbereichs zu einem substantiellen Technologieanbieter im Bereich E-Solution und E-Mobility. Dabei verwässern sich zum Teil die Grenzen zwischen Automobiltechnologie und Industrieelektronik (z.B. bei EMV-Filter).

Folie: 8

Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr von EUR 43,2 Mio. auf EUR 50,1 Mio. verlängert.

In der Summe erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2018 auf EUR 28,1 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 25,7 Mio.). Dies ist auf den Anstieg des Sachanlagevermögens im Berichtszeitraum von EUR 20,1 Mio. auf EUR 22,0 Mio. zurückzuführen. Die immateriellen Vermögenswerte stiegen im Vergleich zum Vorjahr von EUR 4,6 Mio. auf EUR 4,9 Mio. Die latenten Steuern stiegen leicht auf EUR 1,2 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 1,1 Mio.).

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich zum 31. Dezember 2018 deutlich auf insgesamt EUR 22,0 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 17,5 Mio.). Dies ist insbesondere auf den Anstieg des Vorratsbestands von EUR 8,1 Mio. auf EUR 11,0 Mio. sowie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von EUR 8,8 Mio. auf EUR 9,2 Mio. und der sonstigen kurzfristigen Forderungen von EUR 0,4 Mio. auf EUR 1,6 Mio. zurückzuführen. Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten belief sich auf EUR 0,1 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 0,1 Mio.).

Zum 31. Dezember 2018 belief sich das Eigenkapital auf EUR 16,8 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 18,1 Mio.). Der Konzernjahresfehlbetrag erhöhte die negative Gewinnrücklage von EUR -0,7 Mio. auf EUR -2,1 Mio. Die negative Umrechnungsrücklage stieg leicht auf EUR -0,8 Mio. (31. Dezember 2017: EUR -0,7 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.

Das langfristige Fremdkapital verringerte sich zum 31. Dezember 2018 leicht auf EUR 12,5 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 12,6 Mio.), wobei sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten auf EUR 10,8 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 10,9 Mio.) beliefen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich aus festverzinslichen Darlehensvereinbarungen mit einer Restlaufzeit von bis zu sieben Jahren und drei variablen Darlehen mit einer Restlaufzeit von sechs Jahren zusammen. Die Zinssätze der langfristigen Finanzverbindlichkeiten liegen zwischen 0,50%

und 3,05%. Die passiven latenten Steuern beliefen sich zum Bilanzstichtag auf EUR 1,6 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 1,7 Mio.).

Das kurzfristige Fremdkapital nahm im Berichtszeitraum deutlich zu und belief sich zum 31. Dezember 2018 auf EUR 20,9 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 12,5 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Finanzverbindlichkeiten von EUR 9,1 Mio. auf EUR 13,6 Mio. sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von EUR 1,6 Mio. auf EUR 4,9 Mio. zurückzuführen. Weiterhin erhöhten sich die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen leicht auf EUR 1,2 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 1,1 Mio.), die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten auf EUR 0,5 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 0,3 Mio.), und die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten auf 0,5 EUR (31. Dezember 2017: EUR 0,3 Mio.).

Die Eigenkapitalquote ist das Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital (= Bilanzsumme). Die Eigenkapitalquote reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr von 42% auf 33%. Trotzdem ist die Höhe der Eigenkapitalquote weiterhin solide.

Folie: 9

Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2019

Sehr geehrte Damen und Herren,

im ersten Quartal 2019 erreichten wir einen Konzernumsatz **von rund EUR 13,6 Mio.** (Q1 2018: 13,2 Mio.).

Dabei erhöhte sich der Umsatz im Automobilbereich um knapp 6 Prozent auf in etwa EUR 10,2 Mio. Der Bereich Industrieelektronik hat sich im Vergleich zum Berichtszeitraum des Vorjahres um knapp 4 % auf rund EUR 3,4 Mio. reduziert.

Es wird ein EBITDA in Höhe von ca. 1,5 Mio. Euro und ein EBIT von rund 0,3 Mio. Euro erwartet.

Der Auftragsbestand lag zum 31. März 2019 mit **rund EUR 88 Mio.** deutlich über dem Niveau des Vorjahres (2018: EUR 59,8 Mio.).

Folie: 10

Ausblick Geschäftsjahr 2019 und 2020

Insgesamt erwartet der Vorstand im Geschäftsjahr 2019 einen Konzernumsatz von **EUR 54 Mio. bis EUR 58 Mio.** und eine **EBIT - Marge von 1,5 % bis 2,0 %.**

Für das Geschäftsjahr 2020 geht der Vorstand unter der Voraussetzung einer positiven konjunkturellen Entwicklung insbesondere auf Basis der Themen im Bereich E-Mobility und E-Solutions von einem weiteren Wachstum bei Umsatz und einem entsprechend positiven Ertrag auf Jahresbasis aus.

Folie: 11

Ausblick Umsatzentwicklung bis 2022

Mit Blick auf die kommenden Jahre erwartet das Unternehmen noch ein schwieriges erstes Halbjahr 2019 mit einer zunehmenden Stabilisierung

im weiteren Jahresverlauf. Mittelfristig wird die Entwicklung und Produktion von serienreifen alternativen Antrieben zu einer erheblichen Steigerung der Nachfrage nach Produkten der InTiCa Systems im Bereich der Leistungselektronik und Statorik führen. InTiCa Systems spricht hierbei seit geraumer Zeit nicht mehr nur von Zukunftsstrategien und Entwicklungen, sondern produziert derartige Produkte bereits in Serie auf Basis von substantiellen Aufträgen, wie beispielsweise für Statoren für Hybridfahrzeuge, oder befindet sich im Serienanlauf wie beispielsweise bei den EMV-Filtern für reine Elektrofahrzeuge.

Bereits kleine internationale Steigerungen in der E-Mobilität bieten für InTiCa Systems große Chancen. Demzufolge sieht sich das Unternehmen in seiner zweiten wesentlichen Unternehmenstransformation hin zum substantiellen Technologieanbieter im Bereich E-Solution und E-Mobility. Das Unternehmen rechnet für die Jahre 2019 bis 2022 mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von ca. 15% pro Jahr.

Folie: 12

Unternehmensentwicklung - Strategie

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wir, das Team der InTiCa Systems, fokussieren unser Engagement strategisch auf zwei Marktsegmente, vier Schlüsseltechnologien, fünf Produktfelder und sieben Kernkompetenzen, welche über viele Jahre entwickelt und erarbeitet wurden. In Summe unserer Ziele und des notwendigen Wandels stellt sich die Frage, welche Voraussetzungen zu schaffen sind, um hierbei aktiv und erfolgreich partizipieren zu können. In Folge erhalten Sie nun Details zur Strategie des Unternehmens.

Folie: 13

Strategie : Fokussierung auf 2 Marktsegmente

Die InTiCa Systems bedient die beiden Marktsegmente Automobiltechnologie und Industrieelektronik. Beide Segmente haben ihre Spezifika. Um Risiken zu managen sieht das Unternehmen eine entsprechende Umsatzverteilung als bedeutend an, aktuell mit dem erreichten Ziel von 80:20. Beide Segmente bieten auf Basis von Schlüsseltechnologien als auch auf Basis breiter Marktchancen ausreichend Potentiale das geplante Wachstum abzubilden. Hierbei bedient sich das Unternehmen des Vorteils, das Know-how in Form der Produkt- und Prozesstechnologien segmentübergreifend einzusetzen. Das beste Beispiel hierfür ist die EMV-Filtertechnologie.

Folie: 14

Strategie : Fokussierung auf 4 Schlüsseltechnologien

Die Energiespeicher, die Elektromobilität, die Sicherheitstechnik und Energiemanagementsysteme sind die vier Schlüsseltechnologien welche InTiCa Systems für sich als gewinnbringend sieht. Diese und weitere gewinnen zunehmend an Bedeutung und sind für die Zukunft unabdingbar. Sowohl die Automobilindustrie, als auch die Industrieelektronik erleben einen gravierenden und zum Teil disruptiven Wandel. Unsere wesentlichen strategischen Ziele auf dem Weg zum vertrauenswürdigen Partner und Anbieter von Lösungen sind die Entwicklung und Vermarktung von neuen innovativen Produkten zur Erweiterung des Produktportfolios und der Generierung eines gesunden Umsatzwachstums.

Folie: 15

Strategie : Fokussierung auf 5 Produktfelder

InTiCa Systems konzentriert sich strategisch auf fünf Produktfelder. Es sind dies die Leistungselektronik, EMV-Filter, die Aktorik, Statoren und die Sensorik. Unabhängig davon ob in der Automobiltechnologie, wie beispielsweise für Hybridfahrzeuge, oder in der Industrieelektronik, wie beispielsweise für stationäre Energiespeicher, bieten diese Produkt-Technologien auf Basis des disruptiven Wandels, welchen die Industrie gerade vollzieht, essentielle Chancen. Die Produktfelder bilden das Fundament für unser Unternehmensziel welchen wir im Leitspruch „Technologien für Wachstumsmärkte“ formuliert haben.

Folie: 16

Strategie : Fokussierung auf 7 Kernkompetenzen

Final werden Kernkompetenzen im Produktentstehungsprozess von der Entwicklung bis zur Auslieferung benötigt. Hierbei fokussiert sich das Unternehmen auf Schwerpunkte, welche über viele Jahre kultiviert wurden, ohne die Dynamik der permanenten Veränderung zu verlieren. Als Beispiel sind die Wickeltechnik oder die Messtechnik, welche durch die Elektrifizierung im Automobilbereich zunehmend an Bedeutung gewinnen, zu nennen. Die weiteren Kernkompetenzen des Unternehmens sind in der Darstellung symbolhaft abgebildet.

Folie: 17

Strategie : Fokussierung auf 3 globale Märkte

Die Internationalisierung bietet weitreichende neue Chancen. Den Kunden und Geschäftspartnern kann eine lokale Versorgung, mehr Sicherheit und vor allem auch Flexibilität geboten werden. Aktuell liefern wir unsere Produkte nach Europa, nach Amerika und nach Asien. In Europa und im NAFTA-Raum bestehen Produktionsstätten.

Insbesondere die Gründung des mexikanischen Standortes 2016 in Silao erlaubt die Entwicklung der InTiCa Systems von einem europäischen zu einem internationalen Entwickler und Produzenten. Die regionale Nähe zu unseren Kunden in Mexiko ermöglicht eine zielgerichtete und persönliche Kundenbetreuung, sowie eine schnelle Lieferung auf internationaler Ebene. In 2018 wurde ein weiterer Kundenauftrag industrialisiert. Hierfür wurden zwei Fertigungslinien neu aufgebaut.

Folie: 18

Strategie : Fokussierung auf Kunden

Der Kunde steht im Zentrum unserer strategischen Ausrichtung. Wir sehen es als unsere Chance mit internationalen Kunden zu wachsen, ohne von einzelnen Kunden überproportional abhängig zu sein. Die aktuelle Auftragsentwicklung und Prognose für die Folgejahre zeigt, mit oder gerade wegen den neuen Geschäftsbereichen der E-Mobilität und E-Solutions, zwischen fünf und sechs Hauptkunden mit relativ ähnlichen Geschäftsanteilen. Damit sieht sich das Unternehmen gut aufgestellt.

Wir möchten weiterhin eine intensive Wachstumsstrategie verfolgen und die Internationalisierung vorantreiben, das bestehende Kundeportfolio ausbauen und die Wertschöpfung erweitern. Wir legen großen Wert darauf, als ein vertrauensvoller, verlässlicher und verantwortungsvoller Partner wahrgenommen zu werden. Dies gilt für unsere Kunden genauso wie für unsere Mitarbeiter und Aktionäre. Auch deshalb haben Effektivität und Effizienz nicht nur bei unseren Produkten, sondern auch bei unserer Zusammenarbeit einen sehr hohen Stellenwert.

Folie: 19

Strategie : Fokussierung auf Innovation

„Technologien für Wachstumsmärkte“: Dies ist bekanntermaßen unser Leitspruch, den das gesamte InTiCa Systems Team stetig verfolgt.

Mit einem eigenen Kompetenzteam aus Entwicklern und Fertigungstechnologen unterstützt InTiCa Systems ihre Kunden, die effizientesten Lösungen für die individuellen Anforderungen zu finden und deren Produktideen zu innovativen und marktfähigen Produkten zu entwickeln.

Folie: 20

Strategie : Fokussierung auf Lean Production

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen alle Abläufe permanent weiterentwickelt und auf ihre Stabilität sowie Effizienz geprüft werden. Nach einer ersten „Lean Transformation“ welche in 2017 mit einem internationalen Special Award ausgezeichnet wurde, hat das Unternehmen nun die zweite Phase gestartet. Hierbei wird nun das Werk Silao / Mexiko mit auf diese Lean Journey genommen.

„Zukunft durch Innovation“ wird von allen Mitarbeitern durch „Denken und Handeln“ täglich gelebt. Lean bedeutet in unserem Kontext auch die ständige Bereitschaft zur Veränderung. Permanent ist das Unternehmen mit neuen Herausforderungen konfrontiert.

Insbesondere der Personalmarkt in Tschechien mit einer gravierenden Ressourcenverknappung und steigenden Löhnen verlangt weitere große Schritte, sowohl in Richtung Automatisierung als auch Produktivitätssteigerung. Aktuell arbeitet das Management mit Nachdruck am weiteren Veränderungsprozess. Der eingeschlagene Lean-Weg soll hierbei helfen.

Folie: 21

Strategie : Fokussierung auf Technologieführerschaft

Dynamik und Präzision sind unsere tägliche Motivation, um uns auch weiterhin als Markt- und Technologieführer voranzutreiben. Unser Fokus liegt dabei auf den Kernprozessen.

InTiCa Systems bietet auf modernsten Anlagen verschiedene Kernprozesse an. Diese sind unter anderem die vertikale und horizontale Spritzgusstechnik, unterschiedlichen Verbindungstechniken wie Löten, Schweißen oder Kleben, hochmodernen Wickeltechnologien, Vergusstechniken mit oder ohne Vakuum, sowie beispielsweise vollautomatische Testverfahren für elektrische, optische und mechanische Parameter. Innovative Montagetechnologien und Automatisierung runden das Profil als einer der führenden Technologieanbieter ab.

So bietet unser Angebotsspektrum und Leistungsportfolio Produkte, die mit hochmodernen Anlagen in strukturierten Prozessen gefertigt werden.

Folie: 22

Strategie : Fokussierung auf E-Solution

Das Team der InTiCa beschäftigt sich selbstverständlich fortlaufend mit den Fragen der Zukunft. Wie wird die E-Mobilität aussehen? Wie werden sich die E-Solutions im täglichen Leben entwickeln? Wie erfolgt die Vernetzung dieser Lösungen zukünftig?

In Summe bietet das Know-how der InTiCa Systems ein breites Anwendungsfeld in der Beantwortung dieser Fragen. Unabhängig ob im Fahrzeug, an zukünftigen Ladestationen, in der Energiespeicherung oder der Energieerzeugung, induktive Komponenten werden zunehmend ihren wichtigen Platz einnehmen.

Unter dem Begriff E-Solutions verstehen wir das Zusammenspiel aus:

- Energie-Erzeugung,
- Energie-Speicherung mit zugehöriger Lade- und Entladetechnik,
- Energie-Steuerung (Management) und
- Energie-Nutzung (E-Mobilität).

Die Interaktion dieser Themen wird den notwendigen Wandel im Bereich der erneuerbaren Energien sowie die zielgerichtete Nutzung dieser umweltschonend gewonnenen Energie weiter vorantreiben.

Wie bereits genannt spricht InTiCa Systems hierbei seit geraumer Zeit nicht mehr nur von Zukunftsstrategien und Entwicklungen, sondern pro-

duziert derartige Produkte bereits in Serie auf Basis von substantiellen Aufträgen, oder befindet sich gerade im Serienanlauf.

Folie: 23

Segment : Automobiltechnologie

Sehr geehrte Damen und Herren,

Lassen Sie uns nun das Segment der Automobiltechnologie etwas näher beleuchten.

Folie: 24

Automotive Kompetenzfelder und Produktgruppen

Das Geschäftsfeld Automobiltechnologie ist für das operative Geschäft und die zukünftige Entwicklung der InTiCa Systems der wichtigste Geschäftsbereich. Im Mittelpunkt dieses Geschäftsfeldes steht die Entwicklung und Produktion von Aktorik, Sensorik, Leistungselektronik sowie Netzwerktopologien im Kraftfahrzeug. Zunehmend an Bedeutung gewinnt hier die Elektro- und Hybridmobilität. Diese Technologien kommen sowohl in Premiumfahrzeugen, High-End-Sportwagen als auch in den preisgünstigeren Klassen vermehrt zum Einsatz. Die Abrufe der Kunden steigen stetig und überproportional. Eine weitere besondere Expertise des Unternehmens ist der Anwendungsbereich der Zutritts- und Fahrbe-
rechtigungssysteme, der Sicherheitssysteme, oder beispielsweise der Aktorik. In Summe werden InTiCa Systems-Produkte weltweit bei namhaften europäischen, amerikanischen und asiatischen Herstellern bzw. deren Systemlieferanten eingesetzt.

Folie: 25

Automotive Kompetenzfelder und Produktgruppen

Im Segment der Automobiltechnologie bedienen wir alle fünf Produktgruppen, wobei wir unser Handeln wesentlich auf die drei Hauptproduktgruppen Elektromobilität und Hybridtechnik, Aktorik und Fahr- und Zutrittsberechtigungssysteme fokussieren.

Die Produkte der InTiCa Systems kommen bereits bei mehr als 25 verschiedenen Automobilherstellern in zahlreichen Fahrzeugplattformen zum Einsatz. InTiCa liefert hierbei an führende Systemlieferanten, welche wiederum unsere Produkte an namhafte OEMs wie beispielsweise Mercedes, VW, Audi, BMW, Porsche, Nissan, und andere mehr, liefern.

Folie: 26

Automotive – Elektromobilität und Hybridtechnologie

InTiCa Systems sieht zunehmend weitreichende Chancen im Bereich der Elektromobilität und Hybridtechnologie. Neuentwicklungen wie EMV-Filtersysteme für Elektrofahrzeuge wie auch Ladeinfrastrukturen, Stator-Systeme für Hybridfahrzeuge, oder Planartransformatoren für Batteriemanagementsysteme bieten vielversprechendes Potential, um den aktuellen Unsicherheiten im Bereich Fahrzeuge mit reinen Verbrennungsmaschinen erfolgreich entgegenwirken zu können. Dies eröffnet dem Unternehmen ein chancen- und aussichtsreiches Zukunftsfeld mit zusätzlichem Umsatzpotenzial. Es gilt für den Kunden intelligente Wege zu suchen, um die Energieeffizienz ihrer Produkte zu optimieren.

Die Hybrid- und Elektromobilität wird zukünftig neben dem teil- und voll-autonomen Fahren und der digitalen Vernetzung eines der drei Schlüsseltechnologien in der Automobilindustrie sein.

Bereits rund 20% des Umsatzes generiert InTiCa Systems mit Themen der Hybridtechnologie und E-Mobilität. Die Prognosen zeigen in unterschiedlicher Dimension starke bis sehr starke Zuwachsraten. Auch unter der Annahme eines deutlich intensivierten Wettbewerbs bestehen maßgebliche Potentiale für die Entwicklung des Unternehmens.

Folie: 27

Geschäftsfeld Industrieelektronik

Sehr geehrte Damen und Herren,

Im Bereich Industrieelektronik hat sich InTiCa Systems auf die Entwicklung und Produktion hochwertiger, kundenspezifischer induktiver Bauelemente sowie mechatronischer Modul- und Systemlösungen für regenerative Energiequellen (Solar) sowie die Automatisierungs- und Antriebstechnik spezialisiert.

Folie: 28

Industrieelektronik – Kompetenzfelder und Produktgruppen

Die wichtigste Säule im Geschäftsfeld der Industrieelektronik bildet weiterhin die Umrichter- bzw. Wechselrichtertechnik. Hierbei dienen induktive Komponenten und Systeme zur Umwandlung von Solarenergie in netzfähigen Strom. Der effektive Einsatz von Know-how und die Technologieführerschaft auf dem Markt treiben das Unternehmen in den Berei-

chen der Leistungsübertrager und Entstörkomponenten sowie Spulen und Filter voran.

Besonders hervorzuheben ist die Expertise des Unternehmens in Hinblick auf Leistungselektronik und Automatisierungs- sowie Antriebstechnik. Was InTiCa Systems von anderen Anbietern essentiell unterscheidet sind die schnellen Reaktionszeiten auf Anfragen und die zeitnahe Bemusterung. Ein erfahrenes Team steht dabei den Kunden stets mit seinem gesamten Know-how zur Seite und findet auch für zukunftssträchtige Themen wie erneuerbare Energien auf den Kunden zugeschnittene Umsetzungsmöglichkeiten.

Folie: 29

Industrieelektronik – Kompetenzfelder und Produktgruppen

In der Industrieelektronik bedient die InTiCa aktuell vier Produktgruppen, wobei die Leistungselektronik und neuerdings die EMV-Filtertechnologie die Schwergewichte bilden. Für EMV-Filter können hierbei essentiell Synergien mit der Automobiltechnologie genutzt werden.

Beispiele für Produkte sind Transformatoren und Drosseln im Bereich der Leistungselektronik, Filter für stationäre Energiespeichersysteme, Aktoren für Magnetspulen für Verbrennungskraftmaschinen, oder Statorspulen für Pumpen bzw. Spulen für Automatisierungssysteme.

Folie: 30

Industrieelektronik – E-Solutions

Mit Fokussierung auf E-Solutions-Lösungen werden neue Marktchancen eröffnet. InTiCa kann sich hierbei ihres langjährig aufgebauten Know-hows vollumfänglich bedienen. Eine mögliche Symbiose aus E-Solutions und E-Mobilität, beispielsweise das E-Fahrzeug mit einer modernen E-Ladeinfrastruktur, bilden das strategische Ziel des Unternehmens. Synergien zwischen der Industrieelektronik und Automobiltechnologie und deren spezifischen Kundenbedürfnissen werden zielgerichtet genutzt. Es ist das Ziel die Kundenbasis zu erweitern.

Folie: 31

Informationen zur Aktie

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachfolgend erhalten Sie Informationen zur Aktie.

Folie: 32

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%
Jürgen und Elisabeth Donath (seit März 2019)	über 3%

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

Folie: 33

Aktienkursperformance

Nach der sehr guten Kursentwicklung in den beiden vorangegangenen Jahren, konnte sich die Aktie der InTiCa Systems AG im Jahr 2018 dem allgemeinen Abwärtstrend nicht entziehen. Zudem wirkte sich der hinter den Erwartungen zurückgebliebene Geschäftsverlauf negativ auf die Kursentwicklung aus. Konnte die Aktie zu Beginn des Jahres am

11.01.2018 mit EUR 8,45 noch den Jahreshöchststand erreichen, verlor sie im weiteren Jahresverlauf kontinuierlich an Wert. Am 26.10.2018, unmittelbar nach der Veröffentlichung des Neunmonatsergebnisses und der Anpassung der Prognose für das Jahr 2018, fiel der Kurs auf den Jahrestiefststand von EUR 5,70. Anschließend erholte sich der Kurs wieder und stieg bis zur Marke von EUR 7,00. Dieses Niveau konnte die Aktie bis zum Jahresschluss aber nicht halten und beendete das Jahr 2018 im Xetra-Handel mit einem Kurs von EUR 6,20. Im Vergleich zum Jahresschlusskurs des Vorjahres entspricht dies einem Rückgang in Höhe von 24,3%.

Aktuell notiert die Aktie bei **5,80**.

Im Vergleich dazu beendete der DAX das Jahr 2018 mit einem Stand von 10.558,96 Punkten und hatte somit auf Jahressicht ein Minus von 18,3% zu verzeichnen.

Der DAX Sector Technology Index büßte sogar 25,5% ein, während der TecDAX, in dem deutlich kleinere, wachstumsorientierte Technologiewerte enthalten sind, lediglich um 3,0% nachgegeben hat.

Wie im Vorjahr war die elektronische Plattform XETRA mit rund 68,8% Umsatzanteil der bedeutendste Handelsplatz der InTiCa Systems-Aktie, gefolgt von der Berliner Tradegate Exchange mit rund 20,2% und dem Frankfurter Parkett mit etwa 6,0%. Das durchschnittliche Handelsvolumen reduzierte sich im Vorjahresvergleich deutlich und lag bei 35.954 Aktien pro Monat (2017: 102.834 Aktien pro Monat). Die Liquiditätsunterstützung zur Gewährleistung der Handelbarkeit der InTiCa Systems-Aktie im vollelektronischen Xetra-Handelssystem der Deutsche Börse AG erfolgte weiterhin durch die BankM.

Folie: 34

Anhang zur Aktie

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihr Interesse und Aufmerksamkeit.

Gerne beantworte ich nun Ihre Fragen.

Nach Fragen

Sehr geehrte Damen und Herren,

nochmals vielen Dank für Ihr Interesse und Vertrauen.

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