

Rede

anlässlich der Bilanzpressekonferenz 2020

der InTiCa Systems AG

am Donnerstag, den 23. April 2020 in Passau

Sprecher des Vorstands: Dr. Gregor Wasle

**Es gilt das gesprochene Wort**

## **1. Folie**

### **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.

## **2. Folie**

### **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 2019.

Zudem erhalten Sie Auskünfte über den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2020 und einen Ausblick über die Geschäftserwartung für 2020 und 2021 mit besonderer Berücksichtigung der aktuellen globalen Krisensituation (Stichwort Corona-Virus).

Im Vortrag werden wir unsere Strategie in den Geschäftsfeldern Automobiltechnologie und Industrieelektronik darstellen und mit Ihnen unseren Blick auf die Zukunft teilen. Final erläutern wir die Entwicklung der Aktie.

### **3. Folie**

#### **Unternehmensprofil - Geschäftsmodell**

InTiCa Systems ist ein führender europäischer Anbieter in der Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von induktiven Komponenten, passiver analoger Schaltungstechnik und mechatronischer Baugruppen. Wir bieten unseren Kunden technisch ausgereifte und qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen.

### **4. Folie**

#### **Unternehmensprofil - Vision**

Entsprechend unserer Vision „Technologie für Wachstumsmärkte“ gilt es, das Unternehmen zeitgerecht und nachhaltig in eine fortschreitende Transformation zu führen. Wir bekennen uns zu einem steten Innovations- und Erneuerungsprozess. Später in meinem Vortrag werde ich Ihnen darstellen, wie das Unternehmen den Transformationsprozesses in Richtung E-Solutions erfolgreich gestartet hat. Die sorgsame Entwicklung zum Lösungsanbieter und Systemlieferant, mit frühzeitiger Fokussierung auf zukunftsweisende Technologien, macht sich zunehmend bezahlt.

## **5. Folie**

### **Unternehmensprofil - Überblick**

Mit über 750 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. InTiCa Systems bearbeitet die Geschäftsfelder der Automobiltechnologie und der Industrieelektronik und verfolgt eine gesunde und maßvolle Produktdiversifikation und Internationalisierung. Hierbei steht der Kunde mit seinen Bedürfnissen im Zentrum des Handelns.

## **6. Folie**

### **Unternehmensprofil – Globale Märkte**

Die zentralen Bereiche Finanzen, Vertrieb, Entwicklung, strategischer Einkauf und Personal leiten vom Head Quarter in Passau aus übergeordnete Aufgaben. Das angegliederte Technologiezentrum in Passau beschäftigt sich mit Fertigungstechnologien, Automatisierungslösungen, Fertigung von Muster- und Vorserienteilen, sowie mit der Mitarbeiterausbildung. In Summe sind 74 Mitarbeiter am Standort Passau beschäftigt.

Mit dem Standort in Prachatice / Tschechien verfügt der Konzern über ein modernes Produktionswerk, welches im Fertigungsverbund als Leitwerk fungiert. 516 qualifizierte Mitarbeiter (davon 143 Leihkräfte) beschäftigen sich mit der qualitäts- und termingerechten Herstellung und Auslieferung sämtlicher 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. 180 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen fertigen im Dreischichtbetrieb für internationale Kunden und beliefern diese in Mexiko, den USA, Brasilien, Europa und China.

InTiCa Systems beliefert globale Kunden auf allen wesentlichen Kontinenten. Darunter finden sich alle namhaften Automobilhersteller als auch die größten globalen Automobilzulieferer. Auf der Weltkarte sind die Länder aufgeführt in welche InTiCa ihre Produkte liefert.

## **7. Folie**

### **Unternehmensprofil – Qualitätsstandards**

Zufriedene Kunden, langfristige Geschäftsbeziehungen und zukunftsweisende Produkte, welche Marktanforderungen übertreffen, sind die höchsten Ziele von InTiCa Systems. Diese Ziele werden durch eine zukunftsweisende Produktion nach dem Qualitätsmanagementsystem IATF 16949 und durch ein nachhaltiges Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 unterstützt. Die Qualitätsstandards gelten sowohl für die Standorte in Europa als auch in Mexiko.

## **8. Folie**

### **Unternehmensentwicklung Kennzahlen**

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

im Folgenden werde ich Ihnen die Konzernkennzahlen von 2019 sowie den Verlauf des ersten Quartals 2020 darstellen.

## **9. Folie**

### **Unternehmensentwicklung**

Das Geschäftsjahr 2019 war für InTiCa Systems überaus erfolgreich. Dynamisches Umsatzwachstum, sichtbare Ergebnisverbesserung, zufriedenstellender Cashflow und volle Auftragsbücher. Die positive Entwicklung ist auf unsere frühzeitige Fokussierung auf zukunftsweisende Technologien und den damit einhergehenden Wandel zu einem substantiellen Technologieanbieter im Bereich E-Solution und E-Mobility zurückzuführen.“ Im Gesamtjahr 2019 kamen die unter dem Begriff „E-Solutions“ zusammengefassten Produkte bereits auf einen Anteil von über 40% gemessen am Gesamtumsatz. Genau dank dieser Serien- und Projektumsätze konnten wir die ursprüngliche Prognose im Jahresverlauf deutlich erhöhen.

## 10. Folie

### Konzernentwicklung 2019

Der InTiCa Systems AG gelang es im Geschäftsjahr 2019, sich erfolgreich von der schwächelnden Automobilkonjunktur abzukoppeln. Insbesondere aufgrund der sehr guten Serien- und Projektumsätze im Bereich E-Solutions konnte die ursprüngliche Prognose im Jahresverlauf deutlich erhöht werden.

Der Konzernumsatz konnte im Geschäftsjahr 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 37,2% auf EUR 65,7 Mio. (2018: EUR 47,9 Mio.) gesteigert werden. Damit lag der Umsatz im Rahmen der mit der Veröffentlichung des Neunmonatsergebnisses nach oben angepassten Erwartungen.

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) konnte im Vorjahresvergleich auf EUR 7,4 Mio. (2018: EUR 3,4 Mio.) mehr als verdoppelt werden. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 11,2% (2018: 7,0%).

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) war im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR 2,1 Mio. wieder deutlich positiv (2018: EUR -0,9 Mio.). Die EBIT-Marge lag bei 3,2% und damit im Rahmen der angepassten Erwartungen des Vorstands.

Der Konzerngewinn vor Steuern belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf EUR 1,4 Mio. (2018: Konzernverlust vor Steuern in Höhe von EUR -1,4 Mio.). Unter Berücksichtigung eines Steueraufwands in Höhe von EUR 0,2 Mio. (2018: Steuerertrag in Höhe von TEUR 80) ergibt sich somit ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 1,1 Mio. (2018: Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von EUR -1,3 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie in Höhe von EUR 0,27 (2018: EUR -0,31).

Der operative Cashflow (Zahlungsmittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit) erhöhte sich auf knapp EUR 10 Mio. aufgrund der geringeren Investitionen war insgesamt ein positiver Gesamt-Cashflow in Höhe von EUR 3,0 Mio. zu verzeichnen.

## 11. Folie

### Konzernentwicklung 2019 – Umsatz- u. EBITDA-Entwicklung

Die positive Gesamtentwicklung ist zurückzuführen auf eine frühzeitige Fokussierung auf zukunftsweisende Technologien. Dass induktive Komponenten zunehmend ihre Anwendung finden, gleich ob im Hybrid- oder Elektrofahrzeug, an Ladestationen, in der Energiespeicherung oder der Energieerzeugung, sorgte bei InTiCa für sehr gute Serien- und Projektsätze.

Im Vergleich zu den Vorjahren konnte sowohl der Umsatz als auch das EBITDA im Mehrjahresvergleich deutlich gesteigert werden. An Hand der dargestellten Graphen ist diese positive Entwicklung eindeutig sichtbar.

## 12. Folie

### Segmentzahlen 2019

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

Im **Bereich Automobiltechnologie** stieg der Umsatz auf EUR 47,4 Mio. (2018: EUR 37,0 Mio.) und lag damit über der ursprünglichen Prognose

in Höhe von EUR 44,0 Mio. bis EUR 46,0 Mio. Der Anteil am Gesamtumsatz belief sich auf 72,1% (2018: 77,2%). Im Segment Automobiltechnologie belief sich das EBIT auf EUR 0,3 Mio. (2018: EUR -1,3 Mio.).

Auch im **Bereich Industrieelektronik** lag der Umsatz mit EUR 18,3 Mio. deutlich über dem Vorjahreswert (2018: EUR 10,9 Mio.) und über der erwarteten Spanne von EUR 10,0 Mio. bis EUR 12,0 Mio. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass Umsätze mit der EMV-Filtertechnologie, welche sowohl in stationären Anlagen (Industrieelektronik) als auch Fahrzeugen (Automobiltechnologie) verbaut wird, aktuell zur Gänze dem Segment Industrieelektronik zugerechnet werden. Dabei verwässern sich zum Teil die Grenzen zwischen Automobiltechnologie und Industrieelektronik. Das EBIT belief sich auf EUR 1,8 Mio. (2018: EUR 0,4 Mio.)

### **13. Folie**

#### **Unternehmensentwicklung / E-Solutions**

Das Unternehmen ist, auf Basis des progressiven Eintritts in die Hybrid- und E-Mobilität und dem bereits bestehenden essentiellen Umsatzanteil in diesen Bereichen, mit der dynamischen und noch volatilen Marktentwicklung konfrontiert und hat diese Herausforderung aktiv angenommen.

In der Graphik ist der steigende Anteil des Bereichs E-Solutions sowie auch der frühe Start der InTiCa mit diesem Thema zu erkennen.



## 14. Folie

### Vermögenslage

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Bilanzsumme von EUR 50,1 Mio. auf EUR 55,3 Mio. verlängert. Im Rahmen der Umstellung auf IFRS 16 wurden zum 1. Januar 2019 Vermögenswerte für die Nutzungsrechte an Leasinggegenständen in Höhe von EUR 3,5 Mio. aktiviert. Zudem wurden auf der Passivseite in gleicher Höhe Leasingverbindlichkeiten erfasst.

In Summe erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2019 auf EUR 33,7 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 28,1 Mio.). Im Wesentlichen aufgrund der Aktivierungen gem. IFRS 16 erhöhte sich das Sachanlagevermögen im Vergleich zum Vorjahr von EUR 22,0 Mio. auf EUR 27,3 Mio. Die immateriellen Vermögenswerte verringerten sich hingegen leicht von EUR 4,9 Mio. auf EUR 4,8 Mio. Die latenten Steuern nahmen auf EUR 1,6 Mio. zu (31. Dezember 2018: EUR 1,2 Mio.).

Die kurzfristigen Vermögenswerte verringerten sich zum 31. Dezember 2019 leicht auf insgesamt EUR 21,6 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 22,0 Mio.). Dies ist insbesondere auf den Abbau des Vorratsbestands von EUR 11,0 Mio. auf EUR 10,3 Mio. sowie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von EUR 9,2 Mio. auf EUR 7,1 Mio. zurückzuführen. Die sonstigen kurzfristigen Forderungen stiegen im Berichtszeitraum von EUR 1,6 Mio. auf EUR 3,1 Mio. Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten belief sich auf EUR 0,7 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 0,1 Mio.).

Das Eigenkapital belief sich zum 31. Dezember 2019 auf EUR 18,0 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 16,8 Mio.). Der Konzernjahresüberschuss

reduzierte die negative Gewinnrücklage von EUR -2,1 Mio. auf EUR -0,9 Mio. Die negative Umrechnungsrücklage verringerte sich leicht auf EUR -0,7 Mio. (31. Dezember 2018: EUR -0,8 Mio.).

Das langfristige Fremdkapital stieg zum 31. Dezember 2019 auf EUR 16,9 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 12,5 Mio.), wobei sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten auf EUR 9,8 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 10,8 Mio.) und die gemäß IFRS 16 neu erfassten langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten auf EUR 5,2 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 0) beliefen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich aus festverzinslichen Darlehensvereinbarungen mit einer Restlaufzeit von bis zu acht Jahren und vier variablen Darlehen mit einer Restlaufzeit von bis zu acht Jahren zusammen. Die Zinssätze der langfristigen Finanzverbindlichkeiten liegen zwischen 0,50% und 3,05%.

Das kurzfristige Fremdkapital verringerte sich im Berichtszeitraum und belief sich zum 31. Dezember 2019 auf EUR 20,4 Mio. (31. Dezember 2018: EUR 20,9 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf den Abbau der Finanzverbindlichkeiten von EUR 13,6 Mio. auf EUR 10,8 Mio. zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen hingegen von EUR 4,9 Mio. auf EUR 5,9 Mio. und die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen von EUR 1,2 Mio. auf EUR 1,6 Mio. Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich, insbesondere infolge der Bilanzierung von Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 von EUR 0,5 Mio. auf EUR 1,4 Mio.

Die Eigenkapitalquote ist das Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital (= Bilanzsumme). Die Eigenkapitalquote reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr von 33,5% auf 32,5%. Dies ist insbesondere auf die

Umstellungen gemäß IFRS 16 zurückzuführen. Insgesamt ist die Höhe der Eigenkapitalquote weiterhin als solide einzuschätzen.

## 15. Folie

### Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2020

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

im ersten Quartal 2020 erreichten wir einen Konzernumsatz **von rund EUR 18,3 Mio.** (Q1 2019: 13,6 Mio.).

Dabei erhöhte sich der Umsatz im Automobilbereich um knapp 38 Prozent auf in etwa EUR 14,1 Mio. Der Bereich Industrieelektronik hat sich im Vergleich zum Berichtszeitraum des Vorjahres um über 22 % auf rund EUR 4,2 Mio. erhöht.

Es wird ein EBITDA in Höhe von ca. 2,0 Mio. Euro und ein EBIT von rund 0,55 Mio. Euro erwartet.

Der Auftragsbestand lag zum 31. März 2020 mit **rund EUR 112,5 Mio.** deutlich über dem Niveau des Vorjahres (2019: EUR 88,0 Mio.).

Der Auftragsbestand spiegelt die Bedarfe der Kunden über einen Zeitraum von 18 Monaten wider. Es wird davon ausgegangen, dass der Auftragsbestand in Folge der Covid-19 Krise nicht auf diesem Niveau bleiben wird. Aktuelle Bedarfsreduktionen bzw. -verschiebungen belegen dies bereits.

## 16. Folie

### Ausblick Geschäftsjahr 2020 und 2021

Mit der Ausbreitung der Corona-Pandemie und den einhergehenden Beschränkungen geht aktuell weltweit ein drastischer Einbruch von Produktion und Absatz einher. Besonders stark davon betroffen ist die Automobilindustrie. So sanken die Neuzulassungen in Deutschland im März gegenüber dem Vorjahresmonat um 38%. Während in China die Produktion im April langsam wieder hochfährt, stehen die Bänder der Autobauer in Europa und Nordamerika größtenteils still. Das hat natürlich Folgen für die Zulieferer.

Eine Studie des Center of Automotive Management (CAM) in Bergisch Gladbach geht davon aus, dass der globale Automarkt im laufenden Jahr um 17% einbrechen wird, wobei der europäische Markt am stärksten betroffen sei. Zudem rechnen die Studienautoren damit, dass es im Anschluss verschiedene staatliche Anreizprogramme und zusätzliche Fördermaßnahmen für den Automobilsektor geben wird. Sollte das nicht eintreffen, dürften die Einbrüche in der Branche noch drastischer ausfallen.

Wie stark sich der zu erwartende allgemeine wirtschaftliche Abschwung kurz- bis mittelfristig tatsächlich auf unsere Märkte – die Elektroindustrie ist von der Corona-Krise ebenfalls auf der Nachfrage- und auf der Angebotsseite betroffen – auswirken wird, ist derzeit noch nicht absehbar.

Aufgrund der hohen Unsicherheit über den weiteren Verlauf und die Dauer der Pandemie können wir derzeit auch keinen konkreten Ausblick für das Geschäftsjahr 2020 und 2021 geben. Es ist jedoch davon auszugehen, dass bei Andauern der derzeitigen Ausnahmesituation der Umsatz sowie das Ergebnis deutlich einbrechen bzw. unter den Vorjahreszahlen liegen werden. Sobald sich die wirtschaftlichen Rahmenbedin-

gungen wieder stabilisiert haben und eine belastbare Planung für das laufende Jahr möglich ist, wird die InTiCa Systems AG eine konkrete Prognose veröffentlichen.

## **17. Folie**

### **Ausblick Umsatzentwicklung bis 2022**

Trotz der aktuellen Corona-Krise gehen wir davon aus, dass mittelfristig 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 wird. 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.

Hat das Unternehmen vor der Corona-Krise für die Jahre 2020 bis 2024 noch mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von ca. 15% pro Jahr gerechnet, so wird für 2020 kein bzw. negatives Wachstum und für die Folgejahre ein größerer Streubereich an möglichen Szenarien gese-

hen. In der Darstellung der Umsatzentwicklung haben wir auf Grund der Unzulänglichkeit sämtlicher Prognosen die ursprüngliche Planung belasten und einen möglichen Streubereich eingetragen.

## **18. Folie**

### **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 zehn Kernkompetenzen, welche über viele Jahre entwickelt und erarbeitet wurden. Bezogen auf unsere Ziele und des notwendigen Wandels stellt sich die Frage, welche Voraussetzungen zu schaffen sind, um am Markt aktiv und erfolgreich partizipieren zu können. In Folge erhalten Sie nun Details zur Strategie des Unternehmens.

## **19. Folie**

### **Strategie : Kundenfokus**

„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.

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.

## **20. Folie**

### **Strategie : Fokussierung auf 2 Marktsegmente**

Die InTiCa Systems bedient die beiden Marktsegmente Automobiltechnologie und Industrieelektronik. Die Unternehmensstrategie fokussiert die effiziente Nutzung der wichtigsten Synergien zwischen den Segmenten im Bereich Schlüsseltechnologien, Produktgruppen, Fähigkeiten und Know-how sowie Marktzugang und operativer Exzellenz. Beide Segmente haben ihre Spezifika. Um Risiken zu managen besteht das Ziel eine vernünftige Umsatzverteilung von mindestens 80:20 zwischen den Segmenten zu erreichen. InTiCa Systems will von keinem Segment zu stark abhängig sein. Beide Segmente bieten ausreichend Potentiale das geplante Wachstum in Summe abzubilden. Das beste Beispiel hierfür ist die EMV-Filtertechnologie.

## 21. Folie

### Strategie : Globaler Markt

Die Internationalisierung bietet weitreichende Potentiale. Wir sehen es als unsere Chance mit internationalen Kunden zu wachsen, ohne von einzelnen Kunden überproportional abhängig zu sein. 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. Sie sehen in der Darstellung der Präsentation die Vielzahl an Ländern, z.B. USA, China, Brasilien oder Malaysia, in welche unsere Produkte geliefert werden.

In Europa und im NAFTA-Raum bestehen Produktionsstätten. Wir möchten weiterhin eine intensive Wachstumsstrategie verfolgen und die Internationalisierung vorantreiben, das bestehende Kundepportfolio ausbauen und die Wertschöpfung erweitern. Analysen für einen asiatischen Standort wurden vorbereitet, jedoch in Anbetracht der Herausforderungen beim Aufbau des mexikanischen Standortes und der aktuellen globalen Entwicklung zeitlich nach hinten geschoben. Mittelfristig wird eine Präsenz in Asien, unabhängig davon ob mit eigenem Standort oder in einer Partnerschaft, unabdingbar sein. Sowohl die Produkte der Fahr- und Zutrittsberechtigungssysteme und der Aktorik, als auch in Folge der E-Solutions und E-Mobilität wie Statorik und EMV-Filter sind global von Interesse.



## **22. Folie**

### **Strategie : Schlüsseltechnologien**

Sowohl die Automobilindustrie, als auch die Industrieelektronik erleben einen gravierenden und zum Teil disruptiven Wandel. Themen wie Elektromobilität, Konnektivität oder Autonomes Fahren sind essentielle Schlüsseltechnologien unserer Zeit. 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.

InTiCa Systems hat für sich vier Schlüsseltechnologien identifiziert und zu strategischen Schwerpunkten erklärt. Dies sind die Energiespeicher, die Elektromobilität, die Sicherheitstechnik und die Energiemanagementsysteme. Die Kompetenzen des Unternehmens im Bereich induktiver Komponenten und Baugruppen bieten das Zukunftspotential und damit die notwendige Basis für eine gewinnbringende Geschäftsentwicklung. Im Bereich der genannten Schlüsseltechnologien kann InTiCa bereits viele in Serie gefertigte Produkte mit entsprechenden Umsätzen, sowie Neuentwicklungen inklusiver Projektumsätze nachweisen.

## **23. Folie**

### **Strategie : Produktgruppen**

Als führender Anbieter von induktiven Bauteilen bieten die fünf Produktgruppen Leistungselektronik, EMV-Filter, Aktoren, Statoren und Senso-

ren das entscheidende Potenzial für die Unternehmensentwicklung, insbesondere im Bereich von E-Solutions und der E-Mobility.

Unabhängig davon ob in der Automobiltechnologie, wie beispielsweise Statoren für Hybridfahrzeuge und die Leistungselektronik für Onboard-Charger, oder in der Industrieelektronik, wie beispielsweise Leistungskomponenten für stationäre Energiespeicher, bieten diese Produkttechnologien auf Basis des bereits genannten disruptiven Wandels essentielle Chancen. Darüber hinaus ermöglichen diese Produktfelder mehrheitlich eine segmentübergreifende Produkt- und Prozessentwicklung mit entsprechenden Synergien bei Knowhow und Industrialisierung. Das beste Beispiel hierfür sind EMV-Filter welche sowohl in der E-Mobilität als auch bei stationären Industrielösungen ein breites Anwendungsfeld vorfinden. Die genannten Produktfelder bilden das Fundament für unsere Unternehmensziele welchen wir im Leitspruch „Technologien für Wachstumsmärkte“ formuliert haben.

## **24. Folie**

### **Strategie : Kernkompetenzen Produkt**

Final werden Kernkompetenzen im Produktentstehungsprozess von der Entwicklung bis zur Auslieferung benötigt. Hierbei konzentriert sich das Unternehmen auf Schwerpunkte, welche über viele Jahre kultiviert wurden, ohne die Dynamik der permanenten Veränderung zu verlieren.

InTiCa Systems definiert sich als Dienstleistungs- und Lösungsanbieter für seine Kunden und Partner. Die Produktentwicklung umfasst mit den neuesten Methoden und Technologien das gesamte Spektrum von der

Ideengenerierung über die Marktumsetzung bis hin zur Betreuung des gesamten Produktlebenszyklus.

Als Beispiel sind die spezifischen Konstruktionsleistungen, das Werkstoffwissen, die Simulationstechnik, als auch die Prüf- und Validierungsmethodik zu nennen.

## **25. Folie**

### **Strategie : Kernkompetenzen Prozess**

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen alle Abläufe permanent weiterentwickelt und auf ihre Stabilität sowie Effizienz geprüft werden. Moderne Kunststofftechnologien, herausragende Wickelprozesse sowie Verbindungstechnologien, vollautomatische Produkttests und innovative Montage- und Automatisierungstechnologien stellen die Effizienz und Rentabilität der Herstellungsprozesse sicher.

Die gezielte Investition in Entwicklung, Technologie und Fertigung ist für die Sicherung des Konzernwachstums essentiell. So investiert InTiCa nachhaltig in den Ausbau seiner lokalen und globalen Fertigungskapazitäten. Die Konzentration auf die wesentlichen Wertschöpfungsprozesse und die notwendige Wertschöpfungstiefe bilden dabei die Basis der Wettbewerbsfähigkeit.

## **26. Folie**

### **Strategie : Transformation**

InTiCa Systems hat früh erkannt, dass das besondere Knowhow und die Fähigkeiten des anfänglichen Geschäftsbereichs der Telekommunikationstechnologie auch im Bereich der Automobiltechnologie bestens eingesetzt werden konnte. Gezwungen aus der sich verändernden Telekommunikation in Richtung zur Mobilfunktechnik, konnte das Unternehmen mit neuen Produkten für die Automobilindustrie den Rückgang im Telekommunikationsbereich mehr als kompensieren.

Mit den neuen branchenspezifischen und globalen Herausforderungen in der Automobilindustrie der letzten Jahre, hat das Unternehmen nun den nächsten Wandel aktiv eingeleitet. Das Unternehmen befindet sich erneut in einem Transformationsprozess, diesmal innerhalb der Automobilindustrie zu einem substantiellen Technologieanbieter für die E-Mobilität und dem Gesamtmarkt für E-Solutions. Die Strategie der InTiCa ist die proaktive Transformation.

## **27. Folie**

### **Strategie : Transformation**

Betrachten wir die Umsatzentwicklung und die Umsatzverteilung, so belegt die dargestellte Graphik den Wandel der InTiCa. Dort wo andere Unternehmen Ziele erst formulieren produziert das Unternehmen bereits Produkte in Serie. Das bestehende Wissen und die Fähigkeiten können direkt für die neuen Themen der E-Solutions und E-Mobilität eingesetzt werden.

InTiCa hat die Notwendigkeit zur Transformation erkannt und entsprechend die Voraussetzungen geschaffen und notwendige Investitionen - vielfach als Vorleistungen - getätigt. In Summe sind die Aufwände für das Unternehmen im Verhältnis zur Unternehmensgröße überproportional. Die Entscheidung zum neuerlichen Wandel wurde bewusst getroffen und spiegelt die dynamische Unternehmenskultur der InTiCa wider.

## **28. Folie**

### **Strategie : Transformation / E-Mobilität und E-Solutions**

Das Team der InTiCa beschäftigt sich selbstverständlich fortlaufend mit den Fragen der Zukunft und hat für sich den Begriff der E-Solutions strategisch formuliert. InTiCa Systems vereint unter E-Solutions die technologischen Kompetenzen und das intelligente Zusammenspiel aus der Energie-Erzeugung, der Energie-Speicherung, der Energie-Steuerung und der Energie-Nutzung. Die Interaktion dieser Themen wird den notwendigen Wandel im Bereich der erneuerbaren Energien sowie die zielgerichtete Nutzung dieser umweltschonend gewonnenen Energie weiter vorantreiben. So bietet InTiCa Systems bereits heute Serienlösungen an, welche unsere Mission zum E-Solutions-Technologieanbieter aufzeigen. Wir spannen ein weites Portfolio an Produktfelder von der Leistungselektronik für die E-Erzeugung, über EMV-Filter für E-Speicherlösungen, bis hin zu Systemlösungen für die Hybrid- und Elektromobilität als Beispiel der Energie-Nutzung.

## **29. Folie**

### **Strategie : Automobiltechnologie Kompetenzfelder**

Das Geschäftsfeld Automobiltechnologie ist für die 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. In der Darstellung der Präsentation sind die Vielzahl an unterschiedlichen Komponenten skizziert. So sind beispielsweise für die E-Mobilität die Produkte der Onboard-Charger, der Statorspulen, EMV-Filter, Inverter oder die Komponenten für das Batteriemanagement relevant.

In Summe kommen die dargestellten Produkte und Technologien in allen relevanten Fahrzeugklassen, vom Kleinwagen bis zu Premiumfahrzeugen zum Einsatz und werden weltweit bei namhaften europäischen, amerikanischen und asiatischen Herstellern bzw. deren Systemlieferanten eingesetzt.

## **30. Folie**

### **Strategie : Automobiltechnologie Produktgruppen**

Im Segment der Automobiltechnologie bedient die InTiCa Systems alle fünf Produktgruppen. Beispiele hierfür sind die Leistungstransformatoren für Onboard-Charger, EMV-Filter für reine Elektrofahrzeuge, Aktoren für Getriebe und Fahrwerkssystem, Statorspulen für MHEV oder PHEV Hybridgetriebe, sowie bekannte Antennen und Transponder für Zutrittsberechtigungs-systeme.

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

### **31. Folie**

#### **Strategie : Automobiltechnologie / E-Solutions Kompetenzfelder**

Wie bereits ausführlich dargestellt, wird die Hybrid- und Elektromobilität zukünftig neben dem teil- und vollautonomen Fahren und der digitalen Vernetzung, eines der drei Schlüsseltechnologien in der Automobilindustrie sein.

Bereits rund 40% 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.

Die vorliegende Darstellung soll nochmals die besonderen Anwendungsfelder unseres spezifischen Knowhows verdeutlichen. Es gilt für den Kunden intelligente Wege zu suchen, um die Energieeffizienz ihrer Produkte zu optimieren.

## **32. Folie**

### **Strategie : Industrieelektronik Kompetenzfelder**

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.

Die wichtigste Säule im Geschäftsfeld der Industrieelektronik bildet weiterhin die Umrichter- bzw. Wechselrichtertechnik. Hierbei dienen induktive Komponenten und Systeme der Umwandlung von Solarenergie in netzfähigen Strom. Der effektive Einsatz von Produkt- und Prozessknowhow treiben das Unternehmen auf dem globalen Markt in den Bereichen der Leistungsübertrager und Entstörkomponenten sowie Spulen und Filter voran. Die Expertise in Hinblick auf Leistungselektronik und Automatisierungs- sowie Antriebstechnik runden das Angebot ab.

## **33. Folie**

### **Strategie : Industrieelektronik Produktgruppen**

Entsprechend der gezeigten Darstellung bedient die InTiCa in der Industrieelektronik aktuell die vier Produktgruppen, Leistungselektronik, EMV-Filter, Aktoren und Statoren, wobei die beiden erstgenannten die Schwergewichte bilden. Beispiele für Produkte sind Transformatoren und Drosseln im Bereich der Leistungselektronik, Filter für stationäre Energiespeichersysteme, Aktoren für Magnetspulen für Verbrennungskraft-



maschinen, oder beispielsweise Statorspulen für Pumpen bzw. Spulen für Automatisierungssysteme.

## **34. Folie**

### **Strategie : Industrieelektronik – E-Solutions**

Im Bereich der E-Solutions sieht das Unternehmen für die Industrieelektronik insbesondere Produktanwendungen für Wechselrichter, Smart-Metering, Energiespeichersysteme oder elektrische Ladesysteme. Eine mögliche Symbiose aus E-Solutions und E-Mobilität, beispielsweise das E-Fahrzeug mit einer modernen E-Ladeinfrastruktur, bilden das strategische Ziel des Unternehmens. Die bereits genannten Synergien zwischen der Industrieelektronik und Automobiltechnologie und deren spezifischen Kundenbedürfnissen werden zielgerichtet genutzt.

## **35. Folie**

### **Informationen zur Aktie**

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

nachfolgend erhalten Sie Informationen zur Aktie.

## 36. Folie

### 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	über 3%

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

## 37. Folie

### Aktienkursperformance

Die Aktie der InTiCa Systems AG startete 2019 zu einem Kurs von EUR 6,20, bis Anfang Februar folgte der Kurs einer Seitwärtsbewegung auf einem Niveau zwischen EUR 6,00 und EUR 6,30. Im weiteren Verlauf fiel der Kurs unter die 6-Euro-Marke und verringerte sich bis zum 12. März auf EUR 5,35. Es folgte eine leichte Gegenbewegung und nach der Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2018 stabilisierte sich der Kurs zunächst auf einem Niveau zwischen EUR 5,60 und EUR 6,00. In den Folgemonaten zeigte die Aktie jedoch einen leichten Abwärtstrend. Den Tiefststand im Berichtszeitraum erreichte die Aktie am 29. August 2019 mit EUR 4,84. Die ersten neun Monate 2019 schloss die Aktie aber wieder mit einem Kurs von

EUR 5,40 ab. Mit der Veröffentlichung der Neunmonatszahlen und der Anhebung der Prognose für das Geschäftsjahr 2019 stieg der Kurs zum Jahresende hin deutlich an und erreichte am 14. November 2019 mit EUR 8,50 den Jahreshöchststand. Am 30. Dezember 2019 schloss die Aktie im Xetra-Handel mit einem Kurs von 7,60 EUR. Dies entspricht einem Anstieg im Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 22,6%.

Damit erhöhte sich die Marktkapitalisierung der InTiCa Systems AG zum 31. Dezember 2019 auf rund EUR 32,6 Mio. (31. Dezember 2018: 26,6 Mio.).

Aufgrund der Corona-Krise musste auch die Aktie der InTiCa Systems AG in 2020 erhebliche Kursverluste hinnehmen und notiert aktuell bei 5,05.

Wie im Vorjahr war die elektronische Plattform Xetra mit rund 60% Umsatzanteil der bedeutendste Handelsplatz der InTiCa Systems-Aktie, gefolgt von der Berliner Tradegate Exchange mit knapp 27%, der Börse Stuttgart mit über 6% und dem Frankfurter Parkett mit rund 5%. Das durchschnittliche Handelsvolumen reduzierte sich im Vorjahresvergleich leicht und lag bei 28.427 Aktien pro Monat (2018: 35.954 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.

**38. Folie**

**Anhang zur Aktie**

**39. Folie**

**Disclaimer**

**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](http://www.intica-systems.com) veröffentlichen.