

Presseinformation

Dornbirn, 27. April 2011

01

Mittelfristplanung der Zumtobel AG

Lichtkonzern will jährlich um rund 10 Prozent wachsen

- **LED-Anteil am Umsatz steigt auf ein Drittel bis 2014/15**
- **Signifikante Investitionen in Marktbearbeitung und Neuproduktentwicklung**
- **Schrittweise Verbesserung der EBIT-Marge auf >10% bis 2014/15**
- **Finanzierung des organischen Wachstums aus eigenen Cashflows**
- **Beibehaltung der bisherigen Dividendenpolitik geplant: 30%-50% vom Nettoergebnis**
- **Ausblick für 2011/12: Umsatz ca. + 10%,
wegen Zukunftsinvestitionen nur leichte Verbesserung der EBIT-Marge**

Die Zumtobel Gruppe setzt im Rahmen ihrer neuen Mittelfristplanung auf einen dynamischen Wachstumskurs. Der Lichtkonzern hat sich zum Ziel gesetzt, in den nächsten vier Jahren durchschnittlich um rund 10% zu wachsen und sich damit deutlich vom Branchentrend abzusetzen, der für die professionelle Lichtindustrie mit einem jährlichen Wachstum von rund 4% erwartet wird. Bis zum Jahr 2014/15 soll ein Drittel des Konzernumsatzes mit Umsätzen mit LED-Produkten (LED-Anteil GJ 09/10: rund 6%) erwirtschaftet werden.

Speziell die LED-Technologie, aber auch der Trend hin zu intelligent gesteuerten, energieeffizienten Beleuchtungsanlagen wird in den kommenden Jahren wichtige Wachstumsimpulse für die professionelle Beleuchtungsindustrie bringen. Verstärkt werden diese durch die überdurchschnittlich hohe Nachfrage aus den neuen Wachstumsmärkten wie beispielsweise China, Indien, dem Mittleren Osten oder Osteuropa.

CEO Harald Sommerer sieht die Zumtobel Gruppe in diesem dynamischen Umfeld strategisch gut positioniert, um die eigene globale Marktposition kontinuierlich auszubauen: „Wir haben eine klare Vision, dass wir mit unseren starken Marken eine führende Position im globalen Lichtmarkt einnehmen wollen. Um unsere globalen Marktanteile auszubauen, werden wir signifikant in die Marktbearbeitung und in die Neuproduktentwicklung investieren. Dabei setzen wir auf unseren breit gefächerten Marktzugang, unsere starke Technologieposition und unser profundes Know-How in der Lichtenwendung.“

Signifikanter Ausbau der Vertriebsmannschaft

Mit Blick auf eine verstärkte Marktbearbeitung plant der Lichtkonzern einen deutlichen Ausbau seiner Vertriebsmannschaft, um seine Marktanteile signifikant zu steigern. So erreicht das Unternehmen im Leuchtengeschäft (Marken Zumtobel / Thorn) im österreichischen Heimatmarkt mit einer Vertriebsmannschaft von rund 133 Mitarbeitern einen Marktanteil von derzeit ca. 36%. Im Vergleich dazu gibt es in Märkten wie Deutschland oder Italien, wo mit – gemessen an der Marktgröße – vergleichbar kleineren Vertriebsteams – jeweils ein Marktanteil von 7% erreicht wird, noch deutliches Entwicklungspotential. Besondere Wachstumschancen erwartet der Lichtkonzern in Asien, dem Mittleren Osten und Osteuropa, wo die Marktpräsenz derzeit deutlich unterrepräsentiert ist. Auch im Komponentengeschäft (Marken Tridonic / Ledon) ist ein moderater Ausbau der Vertriebsorganisation geplant.

Stärkung der Technologieposition durch höhere F+E-Aufwendungen und Investitionen

Ein wesentlicher Erfolgsgarant für überdurchschnittliches Wachstum bleibt die Innovationskompetenz der Zumtobel Gruppe. Deshalb setzt der Vorstand auch hier mit verstärkten Investitionen ein deutliches Zeichen: Das Entwicklungsteam soll innerhalb zweier Jahre deutlich ausgebaut werden. Damit werden die Ausgaben für Forschung + Entwicklung in absoluten Zahlen steigen. Angesichts des

erwarteten Wachstums wird der F+E-Anteil gemessen am Umsatz mit rund 5% konstant bleiben. Gleiches gilt für die Investitionen, die sich in den nächsten Jahren auf rund 5,5% der Umsätze belaufen werden. Grund für die gestiegenen Innovationskosten sind schnellere Innovationszyklen sowie parallel laufende Aktivitäten in den Bereichen LED und konventionelle Lichttechnik. Neben LED investiert die Zumtobel Gruppe auch gezielt in intelligente Lichtsteuerungssysteme.

Angesichts der signifikanten Investitionen in neues Wachstum wird sich die Ertragskraft des Unternehmens nur schrittweise verbessern. Dem entsprechend hat der Vorstand das Ziel gesetzt, die um Sondereffekte bereinigte EBIT-Marge bis zum Jahr 2014/15 kontinuierlich auf ein Niveau von über 10% zu steigern.

Finanzierung des vorwiegend organischen Wachstums aus dem Cashflow

Die aktuelle Mittelfristplanung sieht vor, die Investitionen in das neue Wachstum aus den laufenden Cashflows zu finanzieren. Dabei wird der Schwerpunkt auf organischem Wachstum liegen, eventuell unterstützt durch Akquisitionen. Die Mittelfristplanung sieht weiter vor, den Nettoverschuldungsgrad der Zumtobel AG deutlich zu reduzieren.

„Angesichts der guten Liquidität, des niedrigen Verschuldungsgrads und der soliden Bilanzstruktur verfügt die Zumtobel Gruppe über die notwendigen finanziellen Voraussetzungen für das geplante globale Wachstum. Wir wollen unseren Investoren langfristig attraktive Perspektiven anbieten. Deshalb bleibt es unser Ziel, weiterhin zwischen 30% und 50% des Nettoergebnisses als Dividende auszuschütten,“ so Mathias Dähn, CFO.

Ausblick für das Geschäftsjahr 2011/12

Für das kommende Geschäftsjahr 2011/12 (beginnend mit 1. Mai 2011) erwartet der Vorstand ein Umsatzwachstum von rund 10%. Die bereinigte EBIT-Marge wird sich angesichts der signifikanten Investitionen in das geplante Wachstum im Vergleich zur bereinigten EBIT-Marge des laufenden Geschäftsjahres nur leicht verbessern.

Getrennt nach den beiden Segmenten, Leuchten- bzw. Komponenten, stellen sich die Schwerpunkte der Wachstumsstrategie wie folgt dar:

Strategie & Ziele für das Leuchtengeschäft

Im professionellen Leuchtengeschäft (Marken Zumtobel / Thorn) setzt das Unternehmen sowohl auf eine stärkere Durchdringung der etablierten Märkte in Europa als auch einen deutlichen Ausbau seiner Präsenz in den neuen Wachstumsmärkten. In Europa soll der Marktanteil deutlich ausgebaut werden. Darüber hinaus ist geplant, die Präsenz in Nordamerika zu verstärken. In den neuen Märkten sieht die Mittelfristplanung eine Verdopplung der Umsätze in China, Indien und Südostasien vor. Der Wachstumskurs wird durch gezielte Marketing-Aktivitäten, u.a. die verstärkte Ausbildung von Mitarbeitern und Kunden sowie den Ausbau der Zumtobel Lichtzentren, unterstützt.

Strategie & Ziele für das Komponentengeschäft

Im Komponentengeschäft (Marke Tridonic) lassen die nächsten Jahre eine deutliche Verschiebung des Portfolios zugunsten energieeffizienter elektronischer Vorschaltgeräte als auch innovativer LED-Module, -Treiber und -Systeme erwarten. Im dynamisch wachsenden LED-Geschäft – die LED-Umsätze der Tridonic werden sich in den nächsten Jahren mehr als verfünffachen – setzt die Tridonic neben speziellen Betriebsgeräten („LED-Treibern“) auf den Auf- und Ausbau eines LED-Lichtquellen-Portfolios für die Anwendung in der Allgemeinbeleuchtung sowie in der Beleuchtung von Werbeschildern und professionellen Kühlgeräten. Zusätzliche Wachstumsimpulse werden aus dem Geschäft mit LED-Retrofit-Lampen erwartet. Hier baut der Konzern unter der Marke Ledon Lamp einen eigenen Vertriebskanal ins Endverbrauchergeschäft auf.

zumtobel group

Information

Die Pressemitteilung und die Präsentation des Vorstands sind zum Download verfügbar unter:

http://www.zumtobelgroup.com/de/presse_center.htm

03

Pressekontakt

Astrid Kühn-Ulrich
Head of Corporate Communications
Tel. +43-(0)5572 509-1570
astrid.kuehn@zumtobel.com

Kontakt Investor Relations

Harald Albrecht
Head of Investor Relations
Tel. +43-(0)5572 509-1125
harald.albrecht@zumtobel.com

Kurzportrait Zumtobel Group:

Die Zumtobel Gruppe mit Konzernsitz in Dornbirn, Vorarlberg (Österreich), zählt zu den wenigen Global Playern der Lichtindustrie. Die Unternehmensgruppe, die aus der 1950 gegründeten „Elektrogeräte und Kunstharzpresswerk W. Zumtobel KG“ hervorging, beschäftigte zum Bilanzstichtag 30.04.2010 7.329 Mitarbeiter und erreichte im Geschäftsjahr 2009/10 einen Konzernumsatz von 1.117,3 Mio EUR. Der Lichtkonzern verfolgt eine Mehrmarkenstrategie: Im Geschäft mit professionellen Leuchten und Lichtlösungen tritt das Unternehmen mit den Marken Zumtobel und Thorn auf. Das Geschäft mit Lichtkomponenten (Betriebsgeräte, Lichtmanagement, LED-Komponenten/Module) geschieht durch die Marke Tridonic. Seit Anfang 2010 baut der Konzern mit der Marke Ledon Lamp ein Endverbraucher-Geschäft mit innovativen LED-Lampen auf. Das Geschäftsjahr der Zumtobel Gruppe läuft vom 1. Mai bis 30. April. Weitere Informationen unter www.zumtobelgroup.com