# Statement-Sammlung

# Zitierfähige Aussagen des Vorstands

1) zur Entwicklung der Leoni-Gruppe im Geschäftsjahr 2011

„Im Geschäftsjahr 2011 hat der dynamische Aufwärtstrend angehalten. Die Entwicklung war so stark, dass wir alle gesetzten Ziele bei Weitem übertroffen haben. Die überraschend hohe Nachfrage hat dazu geführt, dass der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr um ein Viertel auf den Rekordwert von 3,7 Mrd. Euro gestiegen ist.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„Die wesentlichen Treiber dieser erfreulichen Entwicklung waren die Automobilbranche, die auf globaler Ebene weiter zulegen konnte, und die Investitionsgüterindustrie. Aus regionaler Sicht hat insbesondere die Nachfrage in China, Russland und den USA unser Wachstum beschleunigt.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„Wir konnten den Vorsteuergewinn überproportional auf 237 Mio. Euro steigern. Das ist vor allem darauf zurückzuführen, dass sich unsere Effizienz infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009 nachhaltig verbessert hat. Das Nettoergebnis hat sich mehr als verdoppelt und beträgt 156 Mio. Euro.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„Im Jahr 2011 haben wir stark in das künftige Wachstum investiert. Insgesamt haben die Ausgaben für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte die Rekordsumme von knapp 140 Mio. Euro erreicht. Weltweit wurde zahlreiche neue Werke gebaut bzw. bestehende Standorte erweitert.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

2) zur Entwicklung des Unternehmensbereichs WSD

„Der Unternehmensbereich Wiring Systems konnte sein Geschäft im Jahr 2012 weiter stark ausbauen und einen Rekordumsatz von gut zwei Mrd. Euro erwirtschaften. Das Plus von 24 Prozent ist zum einen auf die anhaltende Dynamik der weltweiten Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie zurückzuführen. Zum anderen konnten wir durch den Anlauf zahlreicher Neuprojekte unsere Wettbewerbsposition ausbauen. Dank positiver Skaleneffekte und unserer nachhaltigen Strukturverbesserung hat sich das Bereichs-EBIT auf 146,2 Mio. Euro annähernd verdoppelt.“

*Uwe H. Lamann, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Besonders erfreulich hat sich die Nachfrage nach unseren Kabelsätzen und Bordnetzen in China, Russland und den USA entwickelt. In Amerika haben sich sowohl die dynamische Entwicklung der Nutzfahrzeugindustrie als auch der steigende Absatz deutscher Premiumfahrzeuge positiv auf unser Geschäft ausgewirkt. Die relativen Umsatzzuwächse waren in Russland und China am größten, wo wir um mehr als 100 Prozent respektive knapp 60 Prozent zulegen konnten.“

*Uwe H. Lamann, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Das Jahr 2011 stand für die Bordnetz-Division im Zeichen des Kapazitätsausbaus. Wir haben mehrere Standorte erweitert, zum Beispiel in Brasilien, Mexiko, Serbien und Tunesien, und neue Werke in China und Ägypten in Betrieb genommen. Weitere Investitionsprojekte sind noch in der Umsetzung, um zusätzliche Kapazitäten für Neuprojekte vorzubereiten.“

*Uwe H. Lamann, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

3) zur Entwicklung des Unternehmensbereichs WCS

„Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions konnte bei Umsatz und Ergebnis stark zulegen. Der Außenumsatz hat sich gegenüber dem Vorjahr um 27 Prozent auf rund 1,7 Mrd. Euro erhöht. Die hohe Auslastung unserer Werke, die verschlankten Kostenstruk­tur und ein wachsender Anteil margenstarker Geschäftsfelder haben dazu geführt, dass das Bereichs-EBIT um 62 Prozent auf rund 91 Mio. Euro gewachsen ist.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„Fast alle unsere Zielmärkte haben sich im Geschäftsjahr 2011 besser entwickelt als geplant. Besonders hoch war die Nachfrage nach unseren Spezialleitungen für die Automobilindustrie. Aber auch das Geschäft mit Kabelsystemen für die Bereiche Automatisierung, Robotik, Petrochemie, Schienenverkehr sowie Sicherheit und Datenkommunikation für öffentliche Gebäude und Bürokomplexe hat unerwartet stark zugenommen.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„Wir haben 2011 unseren Markteintritt in Indien vorbereitet. Die Planungen sehen vor, dass wir im laufenden Jahr ein neues Kabelwerk im Großraum Pune errichten und die Produktion Anfang 2013 aufnehmen. Dabei konzentrieren wir uns auf das Kabelsystemgeschäft für die Märkte Schienenverkehr, Solar und Automobil.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

4) zu Finanzkennzahlen des Konzerns

„Wir haben unser Ziel, einen Free Cashflow vor Dividende von 80 Mio. Euro zu erreichen, mit einem Wert von 121 Mio. Euro nach 51 Mio. Euro in Vorjahr mehr als erfüllt. Hierbei haben sich stichtagsbezogene Zahlungsvorgänge in unerwartetem Umfang positiv bemerkbar gemacht; zudem wurden manche der geplanten Investitionsprojekte auf 2012 verschoben. Gleichwohl hat Leoni 2011 die Rekordsumme von 137,4 Mio. Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert.“

*Dieter Bellé, Vorstand, verantwortlich für Finanzen & Controlling, Arbeitsdirektor*

„Mitte des Jahres 2011 wurde eine Kapitalerhöhung von 10 Prozent durchgeführt. Den Nettoerlös von 111,5 Mio. Euro haben wir vor allem zur Finanzierung unseres starken organischen Wachstums sowie für den Erwerb der restlichen Anteile an Daekyeung verwendet. Darüber hinaus hat die Maßnahme dazu beigetragen, die finanzielle Basis zu verbessern.“

*Dieter Bellé, Vorstand, verantwortlich für Finanzen & Controlling, Arbeitsdirektor*

„Infolge des hohen Geldzuflusses und der Erlöse aus der Kapitalerhöhung konnten wir unsere Nettofinanzschulden per 31. Dezember auf 234 Mio. Euro annähernd halbieren. Gleichzeitig hat sich das Eigenkapital um mehr als die Hälfte auf 738 Mio. Euro erhöht. Somit ist das Gearing zum Jahresende auf 32 Prozent gesunken. Die Kapitalrendite (ROCE) hat sich binnen Jahresfrist deutlich von 13,9 Prozent auf 24,0 Prozent verbessert.“

*Dieter Bellé, Vorstand, verantwortlich für Finanzen & Controlling, Arbeitsdirektor*

„Leoni will für das Geschäftsjahr 2011 wieder eine Dividende im gewohnten Umfang von etwa einem Drittel des Konzernüberschusses ausschütten. Wir werden der Hauptversammlung daher 1,50 Euro pro Aktie vorschlagen.“

*Dieter Bellé, Vorstand, verantwortlich für Finanzen & Controlling, Arbeitsdirektor*

5) zur Personalsituation

„Die stetig steigende Nachfrage im Berichtsjahr hat zu einer fortgesetzten Erhöhung der Belegschaft geführt. Leoni hat am 31. Dezember 2011 weltweit 60.745 Mitarbeiter beschäftigt; das sind rund zehn Prozent mehr als am Vorjahresstichtag. Auch in Deutschland ist die Beschäftigtenzahl gestiegen, so dass wir am Jahresende mehr als 4.000 Mitarbeiter hatten.“

*Dieter Bellé, Vorstand, verantwortlich für Finanzen & Controlling, Arbeitsdirektor*

„Eine Lehre der Wirtschaftskrise 2009 ist, die Kapazitäten angesichts nicht auszuschließender Konjunkturrückgänge flexibler zu gestalten. Wir haben daher beim Personalaufbau darauf geachtet, den Anteil von Befristungen im Vergleich zu Vorkrisenzeiten anzuheben. Zum 31. Dezember 2011 befanden sich weltweit rund 14 Prozent der Belegschaft in befristeten Arbeitsverhältnissen. In Deutschland lag der Wert bei ca. 5 Prozent.“

*Dieter Bellé, Vorstand, verantwortlich für Finanzen & Controlling, Arbeitsdirektor*

„Die Zahl der Mitarbeiter wird sich bis zum Jahresende 2012 auf rund 64.000 Personen erhöhen. Dabei wirkt sich vor allem die zu Jahresbeginn vollzogene Restübernahme von Daekyeung aus, die unsere Mitarbeiterzahl in China deutlich steigen lässt. In Deutschland sollten wir rund 200 neue Stellen schaffen.“

*Dieter Bellé, Vorstand, verantwortlich für Finanzen & Controlling, Arbeitsdirektor*

6) zur künftigen Entwicklung ab 2012

„Leoni hat 2011 sein ertragsorientiertes Wachstum fortgesetzt und wird diesen Kurs auch 2012 beibehalten. Der Konzernumsatz sollte sich in Abhängigkeit von der Konjunktur auf 3,8 bis 4,0 Mrd. Euro erhöhen. Dementsprechend erwarten wir ein EBIT von 230 bis 280 Mio. Euro.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„Aufgrund der gestiegenen Nachfrage und der anstehenden Neuprojekte werden wir auch im laufenden Jahr unsere Produktionskapazitäten weiter ausbauen. Wir gehen davon aus, in den kommenden zwei bis vier Jahren über Abschreibungsniveau zu investieren und planen für 2012 mit einem Volumen von 155 bis 185 Mio. Euro.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„2011 ist es uns gelungen, die Kapitalrendite und die Eigenkapitalquote deutlich zu steigern. Für das laufende Jahr nehmen wir uns vor, erneut eine Kapitalrendite größer 20 Prozent zu erreichen und die Eigenkapitalquote über der Schwelle von 30 Prozent zu halten. Das Gearing soll langfristig unter 50 Prozent bleiben.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*

„Unsere Mittelfristplanung sieht vor, den Konzernumsatz bis zum Jahr 2016 auf fünf Mrd. Euro zu steigern. Da die Schwellenländer für Leoni stetig an Bedeutung gewinnen, werden die BRIC-Staaten voraussichtlich eine Mrd. Euro dazu beitragen, was einem Anteil von 20 Prozent entspricht. Zum Vergleich: 2011 hat der Anteil etwa 11 Prozent betragen.“

*Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für den Unternehmens-bereich Wire & Cable Solutions*