# Statement-Sammlung

# Zitierfähige Aussagen des Vorstands

1. zur Entwicklung der Leoni-Gruppe im Geschäftsjahr 2013

„2013 ist wie geplant ein Übergangsjahr geworden, in dem wir uns auf die nächste Wachstumsphase vorbereitet haben. Trotz der schwachen Konjunktur in Europa ist es gelungen, einen neuen Umsatzrekord von 3,92 Mrd. Euro zu erzielen. Wichtigster Treiber unseres Geschäfts war wiederum die Automobilbranche – vor allem in China und Amerika. Dagegen hat das Industriegeschäft eine mäßige Entwicklung gezeigt.“

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

„Der Gewinn wurde im vergangenen Jahr durch mehrere Faktoren belastet. Dazu gehören hohe Vorleistungen für 16 neue Bordnetz-Projekte, fehlende Deckungsbeiträge durch nicht ausgelastete Industriekabel-Werke sowie größtenteils ungeplante Restrukturierungen von 21 Mio. Euro. Betrachtet man das bereinigte operative Ergebnis, so ist dies mit knapp 200 Mio. Euro durchaus als solide zu bezeichnen.“

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

„Im Jahr 2013 haben wir erneut sehr stark in das künftige Wachstum investiert. Die Ausgaben für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf die Rekordsumme von 168 Mio. Euro. Dadurch sind wir mit der Globalisierung des Unternehmens wieder einen Schritt vorangekommen.“

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

1. zur Entwicklung des Unternehmensbereichs WCS

„Die fünf Business Groups der Division Wire & Cable Solutions haben sich 2013 – wie auch im Vorjahr – unterschiedlich entwickelt. Getragen durch eine starke Entwicklung der Automobilindustrie in China und den USA in Verbindung mit Marktanteilsgewinnen, konnten wir die Umsätze mit Fahrzeugleitungen deutlich steigern. Unser Kabelgeschäft für industrielle Anwendungen hat dagegen wegen der starken Konzentration auf Europa abgenommen. In Summe blieb der Umsatz des Segments konstant bei rund 1,6 Mrd. Euro.“

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

„Die Globalisierung konnten wir 2013 weiter vorantreiben. Wichtigster Meilenstein war die Eröffnung unseres Kabelwerks im indischen Pune. Dort fertigen wir Leitungen für die Automobilindustrie und in Kürze auch Spezialkabel für die Bahntechnik, die Petrochemie und Solaranlagen. Jüngst hat Leoni einen bedeutenden Auftrag des indischen Konzerns Reliance erhalten, dessen größte Raffinerie wir mit Installations- und Feldbuskabeln ausstatten.“

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

„Innovation stand auch 2013 ganz oben auf unserer Agenda. Die für Forschung und Entwicklung zuständigen Abteilungen haben neue Fertigungstechnologien angewandt und Produkte für den Einsatz in zusätzlichen Anwendungsfeldern auf den Weg gebracht. Dazu gehören etwa hochwertige Leitungen für den Hochfrequenz-Bereich in Fahrzeugen, die man für das autonome Fahren benötigt.“

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

1. zur Entwicklung des Unternehmensbereichs WSD

„Die internationalen Aktivitäten des Unternehmensbereichs Wiring Systems haben 2013 weiter an Bedeutung gewonnen. Dazu gehören die Einweihung eines neuen Bordnetz-Werks unweit von Peking und die Grundsteinlegung für einen weiteren chinesischen Standort in Tieling. In Amerika ist mit dem Einstieg in das Bordnetzgeschäft für Pkw sowie mit neuen Aufträgen von Harley Davidson und Polaris ein Meilenstein erreicht.“

*Dr. Andreas Brand, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Es ist uns im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen, das Systemgeschäft jenseits des klassischen Kabelsatzes deutlich auszubauen. Zahlreiche elektromechanische Komponenten wie Hochvolt-Leistungsverteiler oder Sicherungs- und Relaisboxen sowie zahlreiche Steckverbindungssysteme ergänzen nun unser Portfolio. Dieses Geschäftsfeld werden wir auch künftig stark vorantreiben – und zwar weltweit.“

*Dr. Andreas Brand, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Der Unternehmensbereich Wiring Systems plant, 2014 einen Umsatz von 2,4 Mrd. Euro zu erreichen. Den Ertrag wollen wir moderat auf mehr als 120 Mio. Euro steigern. Das angelaufene Geschäftsjahr wird erneut von zahlreichen Neuanläufen geprägt sein, die unsre mittelfristiges Wachstum absichern.“

*Dr. Andreas Brand, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Die Regionen Amerika und Asien werden in der nächsten Dekade überproportional zur Umsatzsteigerung beitragen. In diesen Märkten wollen wir mit unseren angestammten Kunden aus Europa wachsen aber auch lokale Hersteller gewinnen.“

*Dr. Andreas Brand, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

1. zu Finanzkennzahlen des Konzerns

„Die Dynamik der BRIC-Länder hat auch 2013 zu einer Veränderung der regionalen Umsatzverteilung geführt. Diese Ländergruppe, zu der wir auch Südkorea zählen, hat ihre Erlöse im Vergleich zum Vorjahr um annähernd ein Fünftel auf gut 700 Mio. Euro gesteigert. Sie trägt damit bereits 18 Prozent zum Konzernumsatz bei.“

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

„Der unterjährige Verlauf von EBIT und Konzernüberschusses weist eine steigende Tendenz auf. Insbesondere das Schlussquartal zeigt, dass sich unser operatives Geschäft solide entwickelt hat und für die Zukunft eine weitere Verbesserung der Ertragslage zu erwarten ist.“

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

„Seit der Überwindung der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009 konnte Leoni seine Vermögenslage stetig verbessern. 2013 haben wir das Eigenkapital auf 828 Mio. Euro aufgestockt und die Nettofinanzschulden nur unwesentlich erhöht. Das Verhältnis beider Kennzahlen, das Gearing, hat sich somit auf 31 Prozent weiter verbessert. Am Ende des Geschäftsjahres 2013 haben wir mit 34,5 Prozent die höchste Eigenkapitalquote seit 2006 erreicht.“

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

„Die Entwicklung des Aktienkurses war 2013 mit einem Plus von 90 Prozent sehr erfreulich. Unsere Aktionäre werden weiterhin über eine Dividende am Unternehmenserfolg beteiligt. Leoni will auch für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende im gewohnten Umfang von etwa einem Drittel des Konzernüberschusses ausschütten. Wir werden der Hauptversammlung daher 1 Euro pro Aktie vorschlagen.“

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

1. zur künftigen Entwicklung ab 2014

„2014 tritt Leoni in die nächste Wachstumsphase ein, die uns bis zum Jahr 2016 auf einen Konzernumsatz von 5 Mrd. Euro und eine EBIT-Marge von 7 Prozent bringen wird. Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr Erlöse von ca. 4,1 Mrd. Euro und ein überproportional steigendes Ergebnis vor Zinsen und Steuern von mindestens 200 Mio. Euro.“

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

„Unser Investitionsprogramm führen wir 2014 in noch größerem Umfang fort. Voraussichtlich wird Leoni in diesem Geschäftsjahr die Rekordsumme von 200 Mio. Euro für Sachanlagen ausgeben. Zu den wesentlichen Investitionsmaßnahmen gehören ein weiteres Bordnetz-Werk in China sowie der Ausbau der Kapazitäten für den amerikanischen Markt.“

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

„Mit Blick auf unsere finanzielle Stabilität rechnen wir für 2014 mit einem Free Cash Flow von etwa 30 Mio. Euro. Das Eigenkapital sollte sich durch den erwarteten Jahresüberschuss erneut erhöhen und die Eigenkapitalquote damit auf rund 36 Prozent ansteigen. Die Kapitalrendite wird voraussichtlich 16 Prozent betragen.“

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

„Mittel- bis langfristig wird sich die regionale Verschiebung des Geschäftsvolumens bei Leoni fortsetzen. 2016 wird Europa nur noch einen Umsatzanteil von gut 60 Prozent haben. Im Jahr 2025 könnten wir annähernd eine Gleichverteilung zwischen den Wirtschafträumen Europa, Asien und Amerika erreichen, wobei unser Geschäft im Stammmarkt Europa weiter wachsen soll.“

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