# Statement-Sammlung

# Zitierfähige Aussagen des Vorstands

1. zur Entwicklung der Leoni-Gruppe im Geschäftsjahr 2015

„2015 war ein herausforderndes Jahr für Leoni. Während wir mit einem Umsatz von rund 4,5 Mrd. Euro überplanmäßig gewachsen sind, hat das EBIT von 151 Mio. Euro enttäuscht. Ursächlich hierfür ist primär die mangelnde Performance einzelner Bordnetz-Projekte. Die Lösung der ergebnisbelastenden Probleme hat für uns Priorität. In diesem Zusammenhang haben wir eine Reorganisation des Bordnetz-Bereichs eingeleitet.“

*Dieter Bellé, Vorstandsvorsitzender*

„Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir erneut stark in unsere Expansion investiert und die Summe von 248 Mio. Euro für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgewendet. Die hohen Investitionen spiegeln wieder, dass wir uns in einem guten Marktumfeld bewegen; dafür spricht auch der hohe Auftragseingang von knapp 6 Mrd. Euro. Durch den gezielten Ausbau unseres Produktionsnetzwerkes in Asien und Amerika – wichtige Projekte waren die Kapazitätserweiterungen in Paraguay, Mexiko und China – konnte Leoni weitere Wachstumschancen eröffnen. Auch der Ausbau der Bordnetz-Divisionszentrale in Kitzingen und der Kauf des Grundstücks für die ‚Fabrik der Zukunft‘ in Roth waren wichtige Schritte für die künftige Entwicklung.“

*Dieter Bellé, Vorstandsvorsitzender*

„Die Finanz- und Vermögenslage von Leoni stellte sich 2015 weiter solide dar. Zum Jahresende legte das Eigenkapital um etwa 9 Prozent auf 996 Mio. Euro zu, die Eigenkapitalquote hat 35 Prozent erreicht. Den Verschuldungsgrad konnten wir leicht von 34 auf 32 Prozent senken.“

*Dieter Bellé, Vorstandsvorsitzender*

„Leoni beabsichtigt, für das Geschäftsjahr eine Dividende von 1,00 Euro je Aktie auszuschütten. Bei einem auf 77,3 Mio. Euro gesunkenen Konzernüberschuss bedeutet dies für die Aktionäre eine Ausschüttungsquote von 42 Prozent.“

*Dieter Bellé, Vorstandsvorsitzender*

1. zur Entwicklung des Unternehmensbereichs Wiring Systems

„Das EBIT des Bordnetz-Bereichs sank im Geschäftsjahr 2015 auf 87,4 Mio. Euro – vor allem, weil wir im dritten und vierten Quartal außerplanmäßig hohe Aufwendungen bei vier Neuprojekten zu verkraften hatten. Um zu profitablem Wachstum zurückzukehren, haben wir ein umfangreiches Effizienzprogramm auf den Weg gebracht. Es umfasst die Performance-Steigerung der kritischen Projekte, eine Verbesserung der Projektplanung und -umsetzung sowie die Straffung der gesamten Organisation. Die Umsetzung erster Maßnahmen hat bereits Ende 2015 begonnen.“

*Dr. Frank Hiller, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Bei den kritischen Projekten haben wir unmittelbar nach dem Erkennen der Situation gegengesteuert. Wir rechnen mit einer schrittweisen Verbesserung der Profitabilität über die Laufzeit der Projekte, auch wenn sie die ursprünglich geplante Rendite nicht mehr erreichen können. Für jedes der betroffenen Projekte werden aktuell mehr als 30 individuelle Maßnahmen umgesetzt.“

*Dr. Frank Hiller, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Wir haben bei der Analyse der ergebnisbelastenden Projekte erkannt, dass die 2013 eingeführte neue Organisation im Bordnetzbereich deutlich vereinfacht und verschlankt werden muss. Wir reduzieren folglich die Matrix-Struktur von 5 auf 3 Dimensionen: Business Units, Werke und Zentralfunktionen. Business Groups und die bisherigen Regionalorganisationen entfallen. Dies führt zu klaren Zuständigkeiten und ermöglicht kürzere Entscheidungswege. Darüber hinaus reduzieren wir Kosten, unter anderem durch die Zusammenführung gleichartiger Tätigkeiten – was sich ergebnisseitig ab 2017 bemerkbar machen wird. Des Weiteren werden wir die Planung und Umsetzung der Projekte grundsätzlich verbessern, indem eine systematische Koordination zwischen den Fachabteilungen stattfindet sowie Prozesse vereinfacht und standardisiert werden.“

*Dr. Frank Hiller, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„2015 konnte Leoni mit der Eröffnung seines fünften Bordnetz-Werkes in China die Fertigungskapazitäten in Asien ausbauen – von dort beliefern wir BMW Brilliance Automotive als neuen Kunden. Dieser Standort wie auch das mit BHAP abgeschlossene Joint Venture stärken unsere Marktposition in der Region. Erfreulich waren auch die ersten Aufträge von Hyundai und Geely/Volvo, die unsere Kundenbasis globaler macht.“

*Dr. Frank Hiller, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Innovation ist elementarer Bestandteil unserer Unternehmensstrategie – und das haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr gezeigt: Zu den herausragenden Entwicklungen gehören die ausfallsichere Energieversorgung für hochautomatisiertes Fahren, Hochvolt- und Mehrspannungs-Bordnetze sowie Produkte für die Einsparung von Gewicht, Bauraum und Kosten.“

*Dr. Frank Hiller, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

„Die generellen Perspektiven für die WSD sind weiter positiv, da die Prognosen von einer dynamischen Entwicklung des Marktes für Bordnetz-Systeme ausgehen. Die Probleme in unserem Projektmanagement haben die ausgesprochen guten Kundenbeziehungen von Leoni nicht beeinflusst. Auch in Zukunft können wir auf unsere gute Reputation als Zulieferer bauen. Hierfür spricht auch der solide Auftragsbestand in der Bordnetzsparte von über 13 Mrd. Euro für die nächsten 5 Jahre.“

*Dr. Frank Hiller, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wiring Systems*

1. zur Entwicklung des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions

„Der Umsatz der Division Wire & Cable Solutions legte im Jahr 2015 um   
8 Prozent auf 1.835 Mio. Euro zu. Basis war sowohl die weiter starke Nachfrage nach Fahrzeugleitungen sowie die gute Entwicklung des Geschäfts mit Kabeln für zahlreiche Industriezweige. Die Eröffnung von zwei neuen Werken für Automobilleitungen in China und Mexiko im Berichtsjahr schaffen die Voraussetzungen für weiteres Wachstum in Asien und Amerika. Das Segment-EBIT ging auf 64 Mio. Euro zurück, da wir vor allem im 4. Quartal unerwartete Sondereffekte verbuchen mussten.“

*Bruno Fankhauser, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions*

„Neben Produkt-Innovationen wie strahlenresistente Fasern für Computertomographie-Anwendungen und brandsichere Ethernet-Datenkabel war für den Unternehmensbereich WCS auch eine Kundenauszeichnung als „Green Supplier of the Year“ in den USA besonders erfreulich. Hier zeigt sich, dass nicht nur Qualitätsstandards gefragt sind, sondern auch der umweltschonende und verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen von Leoni anerkannt wird.“

*Bruno Fankhauser, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions*

„Im Geschäftsjahr 2016 und darüber hinaus werden wir unsere Aktivitäten stärker fokussieren. Ziel ist, unsere Marktposition bei Fahrzeugleitungen auszubauen und ausgewählte Industriegeschäftsfelder zu stärken. In diesem Zusammenhang prüfen wir auch, welche Optionen zur Konsolidierung bzw. zur Stärkung unseres Portfolios strategisch sinnvoll sein können. Ergänzend werden wir die operativen Exzellenz-Maßnahmen weiterführen.“

*Bruno Fankhauser, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions*

„Die Division Wire & Cable Solutions soll ihrem Namen künftig besser gerecht werden: Wir wollen uns zielgerichtet vom Kabelhersteller zum Lösungsanbieter wandeln. Dazu gehört der Ausbau des System- und Service-Spektrums, insbesondere mit Blick auf das Thema Industrie 4.0.“

*Bruno Fankhauser, Vorstand, verantwortlich für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions*

1. zur künftigen Entwicklung des Konzerns

„2016 steht im Zeichen der Reorganisation des Bordnetzbereichs. Dabei bauen wir auf ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Wir rechnen mit einem leichten Rückgang des Konzernumsatzes auf rund 4,4 Mrd. Euro. Grund dafür sind die verhaltenen konjunkturellen Aussichten in China und weiteren wichtigen Märkten, der nicht mehr konsolidierte Umsatz unseres neuen Joint Ventures sowie der voraussichtlich deutlich niedrigere Kupferpreis. Das EBIT wird bei 105 Mio. Euro liegen. Bereinigt um den 2015er Sondereffekt aus dem Verkauf der Anteile der Gesellschaft in Langfang bzw. die Restrukturierungsaufwendungen 2016 stellt dies eine leichte Verbesserung gegenüber dem Vorjahr dar.“

*Dieter Bellé, Vorstandsvorsitzender*

„Wir haben die veranschlagte Investitionssumme im Vergleich zu 2015 leicht auf 230 Mio. Euro gesenkt. Dennoch liegen wir deutlich über Abschreibungsniveau und schaffen damit die Basis für weiteres Wachstum in den Folgejahren. Wir sind zuversichtlich, dass das Umsatzvolumen künftig wieder steigt und – vor allem – dass wir das aktuelle Margenproblem nachhaltig beseitigen. Unser Ziel ist es, auf einen ertragsorientierten Wachstumspfad zurückzukehren.“

*Dieter Bellé, Vorstandsvorsitzender*