



Hauptversammlung 2014

9. Mai 2014

- SAP Go-Live am 1. Januar
- Vorstandswechsel im Mai / August
- Produktneuanläufe durchgängig stabil und im Zeitplan
- Gründung der SHW Pumps & Engine Components Inc., Toronto / Kanada
- Produktionskapazitäten für Verbundbremsscheiben verdoppelt
- Ausbau der Marktführerschaft bei variablen Öl-/Vakuumpumpen (Tandempumpen) durch Gewinn eines weiteren Auftrags mit einem jährlichen Umsatzvolumen von 24 Mio. Euro
- Aktien der SHW AG nach der erfolgreichen Platzierung der restlichen Aktien aus dem Bestand von Nordwind Capital seit dem 5. November zu 100 Prozent im Streubesitz
- Aufnahme in den SDAX mit Wirkung zum 23. Dezember

Mio. EUR	Ziele 2013	IST 2013
Umsatz – Konzern	325 – 340	365,6
Umsatz – Pumpen und Motorkomponenten	235 – 250	274,2
Umsatz – Bremsscheiben	etwa 90	91,5
Bereinigtes EBITDA – Konzern	> 33,9	35,7
Bereinigtes EBITDA – Pumpen und Motorkomponenten	> 27,8	29,3
Bereinigtes EBITDA – Bremsscheiben	> 6,9	7,9

Internationalisierung

- Zuweisung **adäquater personeller und finanzieller Ressourcen** für die Globalisierungsprojekte
- Definition **klarer Ziele und Verantwortlichkeiten** für den Aufbau der Geschäftsaktivitäten in Nordamerika und China

Verbesserung der operativen Performance

- Besonderer Fokus auf **Optimierung des Lieferkettenmanagements (Supply Chain Management)** zur Reduzierung der Logistikkosten sowie **Reduzierung der Vorratsbestände an Zukaufteilen** durch Implementierung neuester Fertigungsmethoden
- Implementierung von **Lean Management Prinzipien** zur deutlichen Verbesserung der Produktivität

Weiteres Wachstum durch Produktinnovationen

- Generierung weiteren Wachstums mit **neuen CO₂-optimierenden Produktinnovationen** (z.B. variable Getriebeölpumpe oder kennfeldgesteuerte Öl-/Vakuumpumpe)
- Reorganisation des **Produktentwicklungsprozesses** und Verbesserung **Projektmanagements** mit Fokus auf Produkteinführungszeit (Time to market) und Produktkosten (Design to cost)
- Erschließung weiterer Fahrzeugsegmente für **Verbundbremsscheiben**
- **Ausweitung des Kundenportfolios** in beiden Geschäftsbereichen

Internationalisierung soll durch Produktivitätsgewinne finanziert werden

Attraktive Wachstumsperspektiven in Übersee und China



Tuttlingen
Mitarbeiter: 217



Wasseraffingen inkl. HV
Mitarbeiter: 280



Neuhausen
Mitarbeiter: 150

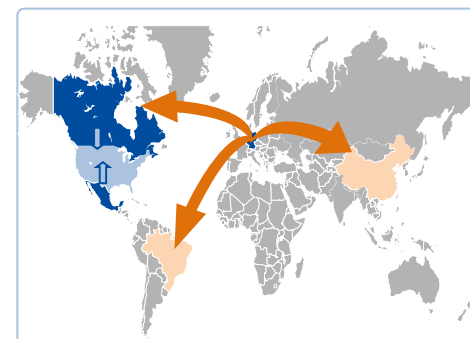


Bad Schussenried
Mitarbeiter: 432

São Paulo, Brasilien



Shanghai, China



Entwicklungszentrum
Toronto, Kanada



Vertriebsbüro
Detroit, USA

Aufnahme der Produktion von Ölpumpen in Brasilien im Laufe des zweiten Quartals 2014

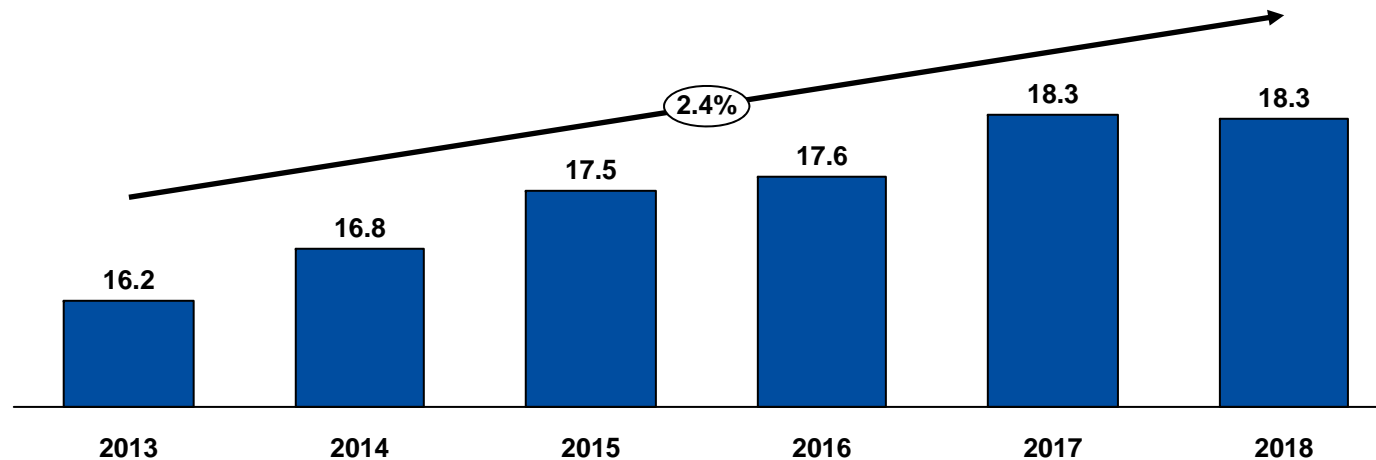
Umsatzziele 2018



Mio .Euro	2012	2013	2018e	Wachstum 12-13	CAGR 12-18e
Nord- und Südamerika	5	4	100		
Asien-Pazifik	-	-	100		
<u>Europa</u>	<u>320</u>	<u>360</u>	<u>420</u>		
Gesamt	325	366	620	12.4%	11.3%

- Managementteam an Bord (General Manager, Sales Manager, Operation Manager)
- Suche nach Entwicklungsingenieuren in der finalen Phase
- Entwicklungszentrum und Verwaltungsgebäude Anfang März bezogen
- Intensive Kundengespräche; Anfrageprozesse (Request for Quotation) gestartet
- Verhandlungen mit einem Truck & Off-Highway Kunden im Gange; Absichtserklärung (Letter of Intent) erhalten
- Geschäftsplan finalisiert und genehmigt

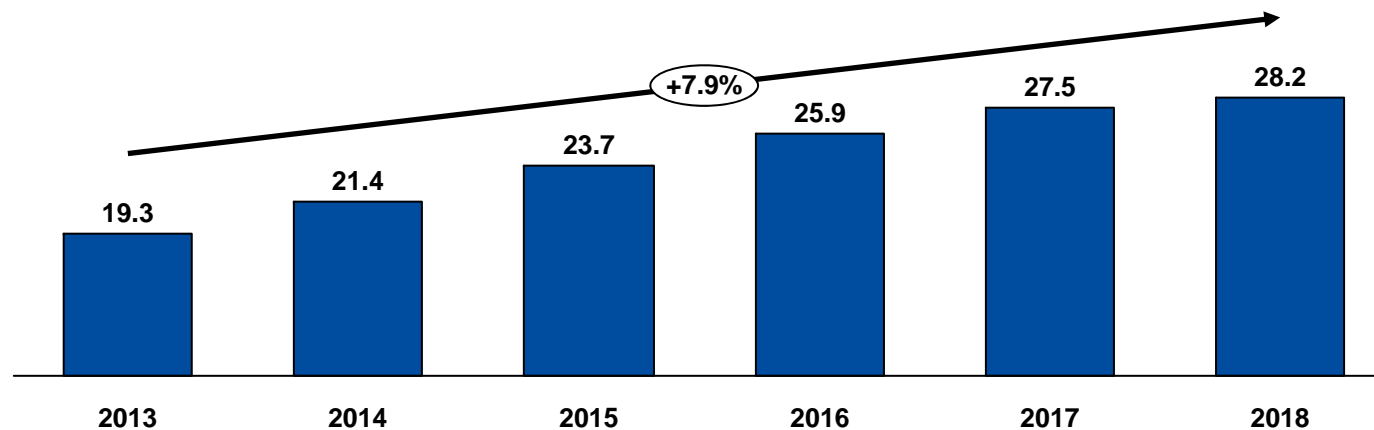
Light Vehicle Produktion (< 6 t) – Nordamerika (Mio. Einheiten)



Quelle: PwC Autofacts – April 2014

- Erster Auftrag für Motorölpumpen für europäischen Truck & Off-Highway Kunden unterzeichnet
- Projektteam hat Arbeit aufgenommen
- Produktionsplanung gestartet
- Suche nach General Manager und Werksleiter in der finalen Phase
- Zusätzliche Kundenprojekte und Angebotsprozesse (Request for Quotation) in Bearbeitung

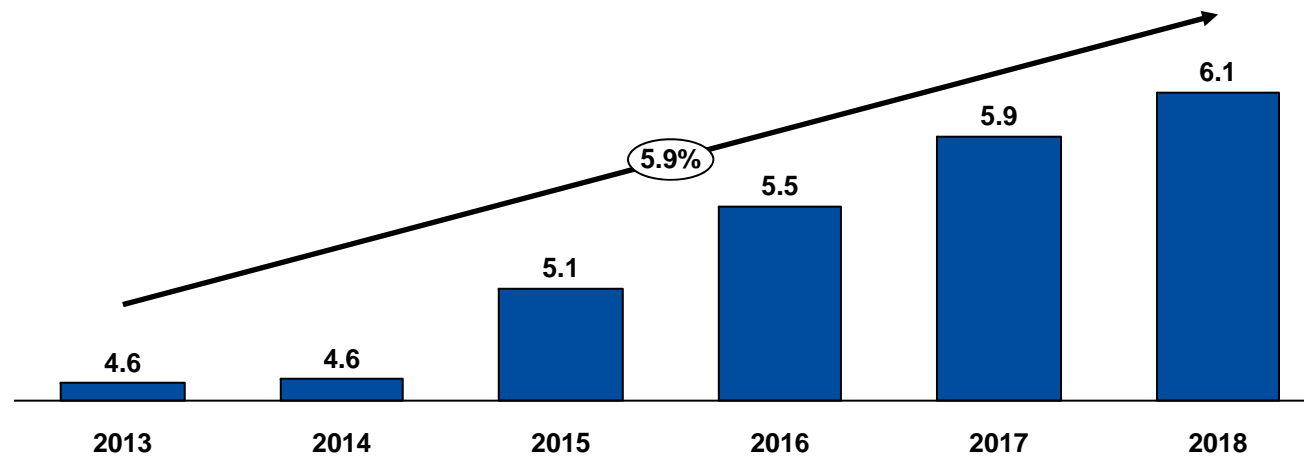
Light Vehicle Produktion (< 6 t) – China (Mio. Einheiten)



Quelle: PwC Autofacts – April 2014

- Zuliefererqualifizierung durchgeführt
- Montagelinie installiert
- Technische Abnahme durch Kunden erfolgreich bestanden (Dezember 2013)
- Erste Kundenauslieferungen im Laufe des zweiten Quartals 2014 geplant
- Laufende Vertriebsaktivitäten zwecks Berücksichtigung an Ausschreibungsverfahren

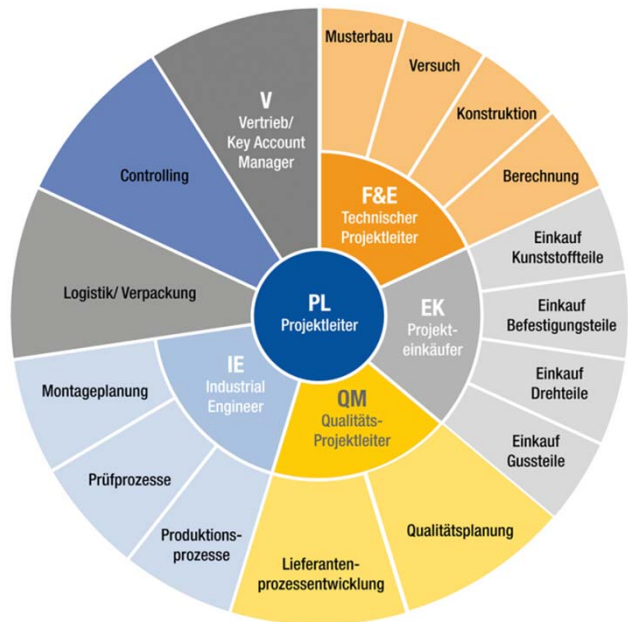
Light Vehicle Produktion (< 6 t) – Brasilien (Mio. Einheiten)



Quelle: PwC Autofacts – April 2014

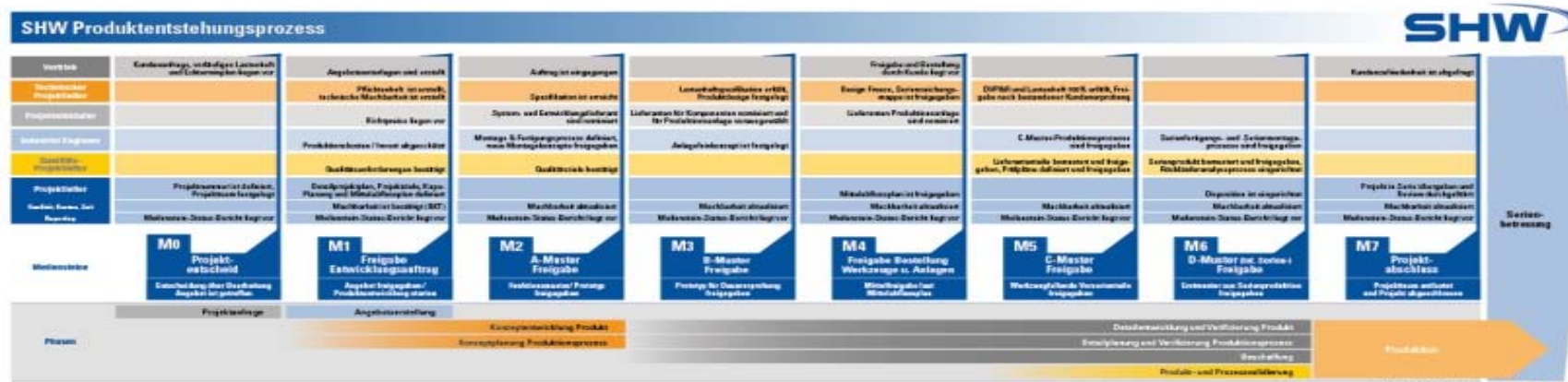
Supply Chain Management	Lean Management	Lieferantenstruktur
Optimierung des Logistikplanungsprozesses umgesetzt; Reduktion des Vorratsvermögens um 4 bis 6 Mio. Euro erreicht	Implementierung der Lean Management Organisation zur Produktivitätsverbesserung gestartet	Zulieferer in Osteuropa, der Türkei sowie China besucht; Evaluationsprozess im Gange
Materialflussprozess überarbeitet und Implementierung gestartet	Implementierung der Teamstrukturen gestartet	Kundenfreigabeprozess für verschiedene Komponenten von Zulieferern aus Niedrigkostenländern gestartet
IT-Prozesse für das Management der Konsignationslager gestartet		
Scanner Projekt erfolgreich eingeführt		

CEO Agenda: Reorganisation Produktentwicklungsprozess

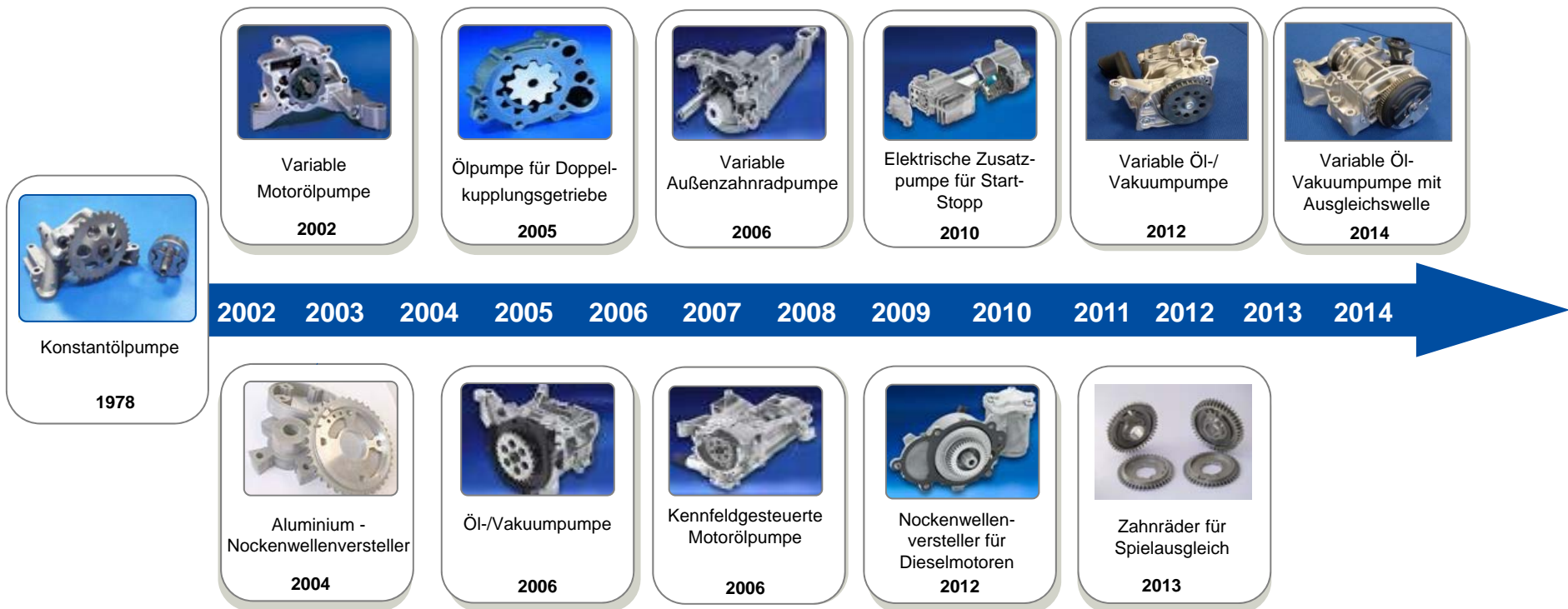


- Neugestaltung des Produktentwicklungsprozesses mit Unterstützung eines externen Beraters abgeschlossen
- Implementierungsphase im März gestartet
- Schulung der Mitarbeiter erfolgt parallel

Zusammensetzung der Projektteams in Entwicklungsprojekten



SHW-Innovationen



Erster im Markt durch Spitzenleistungen im Innovationsbereich

Trendsetter für CO₂-relevante Verbundbremscheiben



SHW-Innovationen



Weitere Gewichtsreduzierung im Fokus der Entwicklungstätigkeit

Technologie- und Marktführer für Verbundbrems Scheiben ...



Peugeot RCZ - R



Porsche 911 GT3 Cup



Porsche Cayenne Turbo S



Porsche Panamera Turbo



Audi R8



Lamborghini Gallardo



Mercedes S-Class AMG



Ford Mustang



Maserati Quattroporte



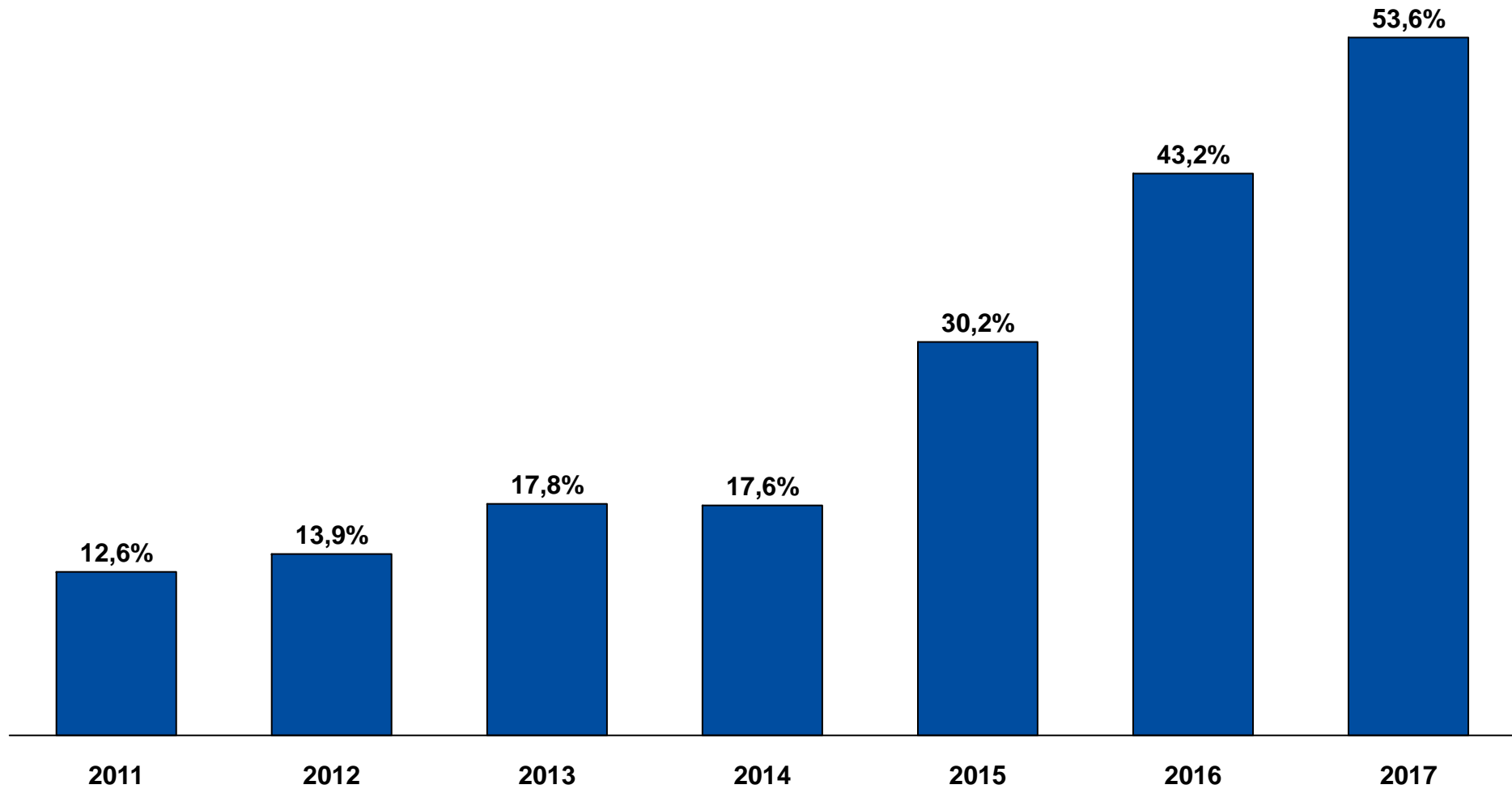
Bentley Mulsanne



Audi RS6

Neuer Auftrag für Fahrzeuge der Oberklasse ...

Umsatzanteil Verbundbremscheiben (in % vom Geschäftsbereichsumsatz)



Innovationstrends

Getriebe	Verbrennungsmotor	Bremsscheiben
Variable Getriebeölpumpe	Kennfeldgesteuerte Öl-/ Vakuumpumpe	Vollautomatisierte Serienfertigung der Verbundbremsscheibe
Elektrische Zusatzpumpe für Start-Stopp-Segeln	Variable / Schaltbare Wasserpumpe	
	Nockenwellenversteller	

Nachfrage nach bedarfsgerechter Fluidversorgung und Verbundbremsscheiben steigt weiter

- Teilnahme an acht Kapitalmarktkonferenzen
- Teilnahme an zwei regulären Management Roadshows
- 5-tägige Management Roadshow im Zusammenhang mit einer möglichen Platzierung der restlichen SHW-Aktien aus dem Bestand von Nordwind Capital an institutionelle Investoren mit Stationen in Zürich, Genf, Helsinki, Kopenhagen, London und Frankfurt
- Zahlreiche Managementgespräche vor Ort (inklusive Werksbesichtigungen)
- Regelmäßige Telefonkonferenzen mit in- und ausländischen Investoren
- Vierteljährliche Veröffentlichung der Geschäftszahlen inkl. Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
- Betreuung von privaten und institutionellen Investoren durch direkte Ansprechperson

IM INTERVIEW: THOMAS BUCHHOLZ UND SASCHA ROSENGART, SHW

„Wir können uns von der Konjunktur abkoppeln“

Nach der Tabula rasa im Management: Die neue Führungsspitze setzt auf Internationalisierung, Innovationen und die Hebung von Effizienzpotenzialen

Das neue Führungsteam beim Autzulieferer SHW setzt auf Internationalisierung, Innovationen sowie Effizienzgewinne. Konzernchef Thomas Buchholz und Finanzvorstand Sascha Rosengart wollen den Umsatz bis 2018 gegenüber 2013 auf 620 Mill. Euro fast verdoppeln.

Börsen-Zeitung, 27.9.2013

■ Herr Dr. Buchholz, Herr Rosengart, Sie sind beide erst seit wenigen Wochen beziehungsweise Monaten im Amt. Was waren die Gründe für die überraschende Ablösung des früheren Konzernchefs Wolfgang Krause und des Finanzvorstandes Oliver Albrecht innerhalb weniger Wochen? Die Wechsel hatten vorübergehend auch negative Auswirkungen auf Ihren Aktienkurs!

Buchholz: Herr Dr. Krause war seit Ende 2012 dienstunfähig und stand dem Unternehmen nicht mehr zur Verfügung. Und der Vertrag von Herrn Albrecht, der den Börsengang begleitet hat und ein ausgesprochenes Finanzierungs-Experte ist, näherte sich dem Laufzeitende. Nachdem mein Vorgänger eher einen hierarchischen Führungsstil gepflegt hat, sehe ich für einen leistungsorientierten-koooperativen Führungsstil. Bereits in den ersten Wochen haben wir signifikantes Verbesserungspotenzial, etwa bei Abläufen und Prozessen im Logistik- und Produktionsbereich, identifiziert. Der Managementwechsel bietet auch die Gelegenheit, uns dem Thema Internationalisierung mit erheblich mehr Nachdruck als bisher zu widmen. Und übrigens hat sich der um die Dividendenzahlung bereinigte Aktienkurs in der Zwischenzeit wieder deutlich erholt und notiert aktuell in der Nähe seines Allzeithochs. Rosengart: Neben der Internationalisierung wollen wir in Zukunft den Fokus auch stärker auf die Reduzierung des Working Capital setzen. Und wir brauchen andere Managementstrukturen.

Börsen-Zeitung, 27.09.2013

■ Wird Sie Ihr langjähriger Mehrheitsaktionär Nordwind dabei längerfristig begleiten?

Rosengart: Wir sind froh, dass wir Nordwind als Ankerinvestor haben. Sie haben den Wachstumskurs der SHW jederzeit unterstützt und bis zum Börsengang im Jahr 2011 keine Dividende vereinnahmt. Wie lange Nordwind aber Aktionär bleibt, das kann ich Ihnen nicht sagen.

■ Wie sind Ihre ersten Eindrücke? Buchholz: Ich bin seit mehr als 23 Jahren in den verschiedensten Managementfunktionen in der Automobilzulieferindustrie tätig. Ich kenne die SHW noch aus meiner Zeit bei Mahle, als ich dort das Pumpengeschäft aufgebaut habe. Auch das Thema SAP-Implementierung kenne ich bestens. Wir waren in den letzten vier Wochen bei verschiedenen Fi-

pitalmarktkonferenzen und Frankfurt, die dass uns die Investoren Resonanz wie Sie auch auf die Empfehlungen sehen Interesse ist weiter

■ Dazu hat sicher die Zahlen für d deutlich besser ist das die Tren ein Zwischenhoch Buchholz: Wir g dass das die Trend se Quartal war r Starschwierigkeit Implementierung!

■ Und wie läuft di Rosengart: Trotz d nalen Schwankun der Urlaubszeit, f Quartal wird signi sätze aufweisen al für das vierte Qua im Vorjahresvergle Umsatzsteigerung.

■ Werden Sie Ihre gften Jahreszi Buchholz: Ja, daw

denn der Auftragsengang zieht weiter an. Rosengart: Bei einer stabilen Entwicklung werden wir mit 345 Mill. Euro das obere Ende unseres Zielkorridors erreichen. Es könnte sogar etwas mehr werden. Für 2014 erwarten wir im Pumpengeschäft einen weiteren Umsatzzuwachs von noch einmal 10%. Wie Sie sehen, haben wir am Standort Bad Schussenried für diese Produktneuanläufe kräftig in neue Anlagen investiert und zusätzlich etwa vier Mill. Euro für eine neue Logistikhalle. Wir werden in diesem Jahr hier insgesamt sieben Anläufe managen.

■ Aber die Konjunkturentwicklung ist doch verhalten?

Buchholz: Wir können uns von dieser Entwicklung aufgrund von Produktneuanläufen abkoppeln. Wir profitieren daneben von dem Trend

SHW strebt in neue Dimension

Schwäbischer Autozulieferer geht die Globalisierung an

hpa. FRANKFURT, 17. März. Fast 650 Jahre reichen die Ursprünge der einstigen Schwäbischen Hüttenwerke zurück, aber mit der Globalisierung hat sich der daraus entstandene Autozulieferer SHW AG viel Zeit gelassen. Zu viel Zeit, räumt der Vorstandsvorsitzende Thomas Buchholz ein. „Wir müssen jetzt international Gas geben“, sagte der SHW-Chef zur Bilanzvorlage. Die bisherige Strategie, die bestellten Teile von der Schwäbischen Alb herab zu liefern, reiche nicht mehr aus.

SHW hat daher ein ehrgeiziges Programm gestartet. In Brasilien soll demnächst eine Produktionslinie starten, in China Anfang 2015. Und in Kanada wird gerade ein Entwicklungsstandort aufgebaut. Wenn die erhofften Aufträge aus Amerika kommen, soll ein Montagewerk in den Südstaaten oder Mexiko fol-

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 18.03.2014

AKTIE UNTER DER LUPE

Trennung ohne Schmerz

Bislang ist dem Automobilzulieferer SHW der Ausstieg des

- Am Montag wird die Aktie in den S-Dax aufgenommen.
- Nordamerika ist noch ein Schwerpunkt des Unternehmens.

Martin-W. Buchenau
Stuttgart

Für SHW geht ein turbulentes Jahr mit einem unvorhergesehenen Happy End zu Ende. Zum 23. Dezember zieht der schwäbische Autozulieferer in den Kleinwertindex SDax ein. Das wird mehr Aufmerksamkeit bei Anlegern mit sich bringen.

Möglich wurde der Aufstieg erst durch den Ausstieg des Finanzinvestors Nordwind im November. Dadurch erhöhte sich der Streubesitz auf nun 100 Prozent. Der Investor hielt zuletzt 58,3 Prozent der Anteile und machte einen guten Schnitt: Er erlöste bei einem Preis von 39 Euro je Aktie mit dem Verkauf des gesamten Pakets von 3,4 Millionen Stück 133 Millionen Euro. Vor zwei Jahren beim Börsengang hatte Nordwind 68 Millionen Euro eingenommen, dabei aber nicht einmal alle angebotenen Aktien verkaufen können. Der Ausgabekurs lag damals bei 26 Euro. Nordwind hatte SHW im Jahr 2005 für rund 100 Millionen Euro vom Lkw-Bauer MAN und dem Land Ba-



SHW
Prozentuale Veränderung seit 11.1.2013

SHW	+80%
Bloomberg-Automobilzulieferer-Index	+20%

Kennzahlen

Umsatz ¹	325,40 Mio. €
Börsenwert ¹	257,60 Mio. €
Nettoergebnis ¹	46,10 Mio. €
Dividendenrendite	9,09 %
Eigenkapitalrentabilität ²	61,74 %
Ergebnis je Aktie	12/2012: 2,44 €

SHW denkt über Übernahmen nach

Möglicherweise bald Produktion in den USA

Börsen-Zeitung, 14.2.2014

bl Stuttgart – Der schwäbische Autozulieferer SHW hat 2013 mit einem Umsatz von 365,6 (i. V. 325,4) Mill. Euro zwar seine selbst gesteckten Erlöseziele übertroffen, musste aber einen Rückgang des Nachsteuerertrags um 5,9% auf 13,4 Mill. Euro und des Jahresüberschusses um 70,9% auf 13,4 Mill. Euro hinnehmen. Zur Begründung nennt Finanzvorstand Sascha Rosengart Sonderbelastungen infolge der SAP-Einführung im ersten Quartal, aber auch Anlaufkosten für neue Produkte, „unerwartete Belastungen“ infolge von Produktionsumstellungen, die im vierten Quartal eine geringere Verfügbarkeit von Anlagen zur Folge hatten sowie hohe Abschreibungen.

Die Belastungen wirkten sich teilweise auch noch im ersten und zweiten Quartal 2014 aus. Die Prognose gehe deshalb zunächst nur von stabilen Margen aus. Intern setze man sich aber höhere Ziele, sagte Rosengart der Börsen-Zeitung. Für 2014 peilt das Unternehmen, das seit Ende Dezember im SDax vertreten ist, einen Umsatz von 380 bis 400 Mill. Euro sowie ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) von 38 bis 40 (35,7) Mill. Euro

an. Die stärksten Wachstumsimpulse kämen aus den ersten beiden Quartalen. In absoluten Zahlen ist jedoch das vierte Quartal das wichtigste. Analysten beurteilten die Prognose als vorsichtig. Das Papier verlor bis zu 5% auf 51,21 Euro.

SHW will vor allem durch eine Internationalisierung bis 2018 auf ein Umsatzvolumen von 620 Mill. Euro kommen. Dabei will der Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat prüfen, „ob man das Wachstum durch Übernahmen beschleunigen kann“, sagte Rosengart. Trotz Zahlung einer Dividende von 4 (1) Euro – davon 3 Euro Sonderausschüttung aufgrund des Verkaufs der STT Technologies – und des damit verbundenen Rückgangs der Eigenkapitalquote auf 44,1 (50,9) % sieht Rosengart bei dem schuldenfreien Konzern genug Spielraum für Akquisitionen.

In China stehe SHW kurz vor Unterzeichnung eines Vertrages zur Fertigung von Motorölumpen, die dort von 2015 produziert werden sollen. In Brasilien steht ein Produktionsanlauf kurz bevor. Sobald man einen großen Auftrag eines Pkw-Produzenten habe, suche man auch einen Produktionsstandort im Süden der USA oder in Mexiko, sagte Rosengart.

Börsen-Zeitung, 14.02.2014

Die SHW AG schafft's in den SDAX

Automobilzulieferer ab 23. Dezember unter den 50 wichtigsten kleineren Aktiengesellschaften

AALEN-WASSERFALFINGEN/FRANKFURT (an) - Die Aktien der SHW AG werden mit Wirkung zum 23. Dezember in den SDAX, den Auswahlindex der Deutschen Börse für 50 kleinere Aktiengesellschaften, sogenannte Small Caps, aufgenommen. Dies hat der Vorstand der Deutschen Börse nach seiner planmäßigen Sitzung zur Überprüfung der Zusammensetzung der Aktienindizes bekanntgegeben. Die SHW-Aktie ersetzt die Aktie des bisherigen SDAX-Mitglieds MVV Energie AG.

Sascha Rosengart, Finanzvorstand der SHW AG, sagt: „Wir haben seit dem Börsengang im Juli 2011 kontinuierlich auf die Aufnahme in den SDAX hingearbeitet. Dieser Prozess hat Anfang November – nach der erfolgreichen Platzierung der verbliebenen SHW-Aktien aus dem Bestand von Nordwind Capital und der damit verbundenen Erhöhung des Streubesitzes von 41,7 Prozent auf 100 Prozent – deutlich an Dynamik gewonnen. Mit der Notierung im SDAX erhalten wir einen verbesserten Zugang zu neuen Investoren und eine erhöhte Wahrnehmung an den internationalen Finanzmärkten.“ Dr. Thomas Buchholz, Vorstandsvorsitzender der SHW AG und verantwortlich für den Geschäftsbereich Pumpen und Motorkomponenten, betont, dies sei für das Unternehmen An-

sporn, seine auf nachhaltiges, profitables Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie auch in Zukunft konsequent fortzusetzen.

Die SHW AG gehört zu den führenden Automobilzulieferern von CO₂-relevanten Pumpen und Motor-

komponenten sowie Brems scheiben. Zu den Kunden gehören namhafte Automobilhersteller, Nutzfahrzeug sowie Landmaschinen- und Baumaschinenhersteller und andere Zulieferer der Fahrzeugindustrie. Der SHW-Konzern produziert derzeit an

vier Produktion: Schussenried, Wlingen-Ludwigst; ob Eck. Mit etwa arbeiten erzielt im Geschäftsjah zernumsatz von:



2011 an die Börse gegangen, schafft der traditionsreiche Automobilzulieferer SHW AG nun kurz 2013 den Sprung in den SDAX der Deutschen Börse.

Aalener Nachrichten, 06.12.2013

17.03.2014 18:45 Uhr

SHW AG-Aktie: einen Euro als Dividende

Hauptversammlung am 9. Mai

Die im S-Dax notierte SHW AG hat ihren Geschäftsbericht fürs Jahr 2013 vorgelegt und eine stabile Dividendenzahlung von einem Euro je Aktie vorgeschlagen. Trotz des etwas schlechteren Ergebnisses nach Steuern wird der Automobilzulieferer eine Ausschüttungsquote am Gewinn von 43,7 Prozent realisieren. ...

Schwäbische Post, 17.03.2014

Aalen | 08.04.2014 15:49 Uhr

Faszinierendes Konzert

SHW-Bergkapelle musizierte für den guten Zweck in der St.-Stephanus-Kirche



Unter dem Motto „Tradition hat Zukunft“ aus ihrem Jubiläumsjahr hat die SHW-Bergkapelle ihre Reihe an Kirchenkonzerten fortgesetzt. Das Benefiz-Konzert zugunsten der St.-Stephanus-Stiftung „Menschenwürde Hilfe Hoffnung“ war geprägt von kraftvoller und emotionaler Musik. ...

Schwäbische Post, 08.04.2014

13.02.2014 18:58 Uhr

★★★★★

SHW AG rechnet mit Wachstum

Pulvermetallurgie soll effizienter werden – Am 9. Mai ist Aktionärsversammlung



Der Wasseraalfinger Automobilzulieferer SHW AG erwartet 2014 ein Umsatzwachstum zwischen 4 und 9 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern soll bei 38 bis 40 Millionen Euro liegen. Bei der Vorlage der Bilanzzahlen für 2013 hatte das Unternehmen seine Umsatz- und Ergebnisziele zwar erreicht, dennoch gebe es für das Management interne Hausaufgaben zu ...

1564 Klicks

Schwäbische Post, 13.02.2014

Aalen

SHW im Aufwind

Der Autozulieferer SHW AG ist mit deutlichen Umsatzsteigerungen in das laufende Geschäftsjahr gestartet. Die Erlöse stiegen im ersten Quartal um 24 Prozent auf 105 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das teilte heute das Unternehmen mit. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern stieg um 72 Prozent auf 4,82 Millionen Euro. Grund für das deutliche Plus sei die gute Nachfrage nach neuen Produkten und die anziehende Konjunktur.

SWR, 30.04.2014

IM FOKUS: SHW AG

Weniger ist gut fürs Geschäft

Selten wagt ein Zulieferer den Sprung an die Börse. Doch wenn er etwas zu bieten hat, profitiert das Image des Unternehmens von einer **BÖRSENNOTIERUNG** und zudem von den neuen Finanzierungsmöglichkeiten, die die Börse bietet. Die SHW AG wagte diesen Schritt schon 2011.



1) SHW-Chef Thomas Buchholz konnte steigende Umsätze melden und hat noch große Pläne.
2) Die Öl-/Vakuumpumpe von SHW kann platzsparend in der Ölwanne des Motors untergebracht werden und spart damit wichtigen Platz unter der Motorhaube.
3) Nach Wunsch des OEM gießt SHW bestimmte Zusatzstoffe in die Bremsschalen.

Meiden Sie Zulieferer“, riet der berühmte Fondsmanager Peter Lynch in den 90ern, „sie hängen am Tropf der Automobilindustrie.“ Doch wie heißt es so schön: Ausnahmen bestätigen die Regel. SHW könnte eine werden, wenn man als Aktionär langfristig denkt. Aus diesem Grund platzierten die Wirtschaftsprüfer von Deloitte das Unternehmen 2013 unter die Top 60 Zulieferer – und lobten SHW dafür, über zehn Jahre eine überdurchschnittliche Steigerung des Unternehmenswerts vorzuweisen. SHW bestätigte das mit den Umsatzzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr: 12,4 Prozent plus meldete das Unternehmen. In Summe sind das 365,6 Millionen Euro.

Vor allem im Bereich Pumpen und Motorkomponenten wurde ein Zuwachs von rund 15 Prozent erzielt. SHW-Chef Thomas Buchholz: „Die SHW ist eine

Erfolgsgeschichte, die von Produktinnovationen gekennzeichnet ist, die einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion des Kraftstoffverbrauchs und damit des CO₂-Ausstoßes von Kraftfahrzeugen liefern. Zu diesen Innovationen zählen im Geschäftsbereich Pumpen und Motorkomponenten u.a. die elektrische Getriebeölpumpe für die Start-Stopp-Funktion und die variable Öl-/Vakuumpumpe. Beide Produkte wurden von uns als erstes in den Markt gebracht und haben sich zu echten Verkaufsschlägern entwickelt.“

Auch ein anderer Bereich stimmt Buchholz positiv: „Im Geschäftsbereich Bremsscheiben möchte ich unsere Verbundbremsscheibe hervorheben. Hier haben wir einen größeren Auftrag von einem renommierten deutschen Fahrzeughersteller erhalten, der ab 2015 beachtliche Umsatzbeiträge liefern wird.“ Das freut die Investoren. Was sie weniger

freute, ist das Ergebnis nach Steuern. Das sank im Berichtsjahr auf 13,4 Millionen Euro gegenüber 14,2 Millionen im Vorjahr. Das Unternehmen begründete das mit deutlichen höheren Abschreibungen als Folge der hohen Investitionen in den Jahren 2011 bis 2013. Was ja grundsätzlich eine gute Botschaft ist. Sind die Investitionen doch die Grundlage für weiteres profitables Wachstum in den kommenden Jahren.

Weitere Herausforderungen warten. Stichwort: Baukastenstrategie. SHW-Chef Buchholz: „Lassen Sie mich das grundsätzlich am Beispiel des Modulare Querbaukastens (MQB) des VW-Konzerns erläutern: Eine zentrale Rolle spielen dabei der in die MQB-Strategie integrierte Modulare Ottobaukasten (MOB) mit der neu entwickelten Motoreihe EA211 und der Modulare Dieseldaukasten (MDB) mit den ebenfalls neu entwi-

AKTIE SHW

Wachstumsdynamik nimmt deutlich zu

► Einen starken Start ins neue Geschäftsjahr hat der Autozulieferer SHW hingelegt. Der Umsatz lag in den ersten beiden Monaten 2014 mit 66,9 Millionen Euro um 24,4 Prozent über dem Vorjahreswert. Im Januar lag das Plus erst bei 20,3 Prozent. Gegenüber dem Gesamtjahr 2013, in dem die Erlöse um 12,4 Prozent auf 365,6 Millionen Euro vorangekommen waren, ist ebenfalls eine deutliche Beschleunigung des Wachstums zu erkennen. Umsatztreiber ist der Geschäftsbereich Pumpen und Motorkomponenten, dessen Erlöse bis Ende Februar dank hoher Nachfrage nach kraftstoffsparenden Pumpen um 28,9 Prozent auf

51,2 Millionen Euro kletterten. Die Sparte Bremsscheiben erreichte mit 15,7 Millionen Euro ein Umsatzplus von 11,7 Prozent.

Für das Gesamtjahr 2014 ist der SHW-Vorstand zuversichtlich: Sollte die Auftragslage weiterhin stabil bleiben, erwartet das Unternehmen einen Konzernumsatz zwischen 380 und 400 Millionen Euro. Legt man die Entwicklung der ersten beiden Monate zugrunde, dürfte SHW sicherlich noch eine Schippe drauflegen. Die Bewertung spiegelt die starke fundamentale Verfassung noch nicht wider. Daher rechnen wir mit einem Anlauf auf die alten Höchststände bei 55 Euro. CS



Einschätzung	KAUFEN
Risiko	Mittel
WKN	A1JBPV
Kurs am 18.03.14	46,35 €
Kursziel/Stoppkurs	55,00 €/37,50 €
KGV 2015e	11,3
Börsenwert	270,0 Mio. €

Börse Online, 20.03.2014

Sauberer Abdruck

SHW » Mit Pumpen des Zulieferers senken Autokonzerne Emissionen und Verbrauch ihrer Boliden. Das Wachstumspotenzial ist hoch – doch das Unternehmen muss seine Hausaufgaben machen

VON PEER LEUGERMANN

Sparen gilt gemeinhin als Teil schwäbischer DNA. Beim baden-württembergischen Automobilzulieferer SHW steckt die Veranlagung jedoch nicht nur im Erbgut der Mitarbeiter, sondern auch im Erfolgsgeheimnis des Unternehmens. Denn die Pumpen, Motorenteile sowie Bremsscheiben des SDAX-Konzerns helfen Motorenbauern, den Spritverbrauch und den Kohlendioxid-Ausstoß zu senken.

Die Pumpen aus Schwaben versorgen Motor, Bremse, Kupplung oder Nockenwelle in Abhängigkeit der Motorleistung mit Öl und Schmierstoffen. Hecklenkchen-Pumpen hingegen laufen konstant auf Hochtour und erhöhen damit den Verbrauch. Autofirmen, die konsequent auf SHW-Komponenten setzen, können leicht zehn Prozent Benzin und CO₂ sparen. Zwar sind die Produkte mit bis zu 80 Euro um ein Vielfaches teurer als gewöhnliche Pumpen, die etwa zwölf Euro kosten. Laut Experten liefern die SHW-Lösungen aber das beste Preis-Leistungs-Verhältnis in Bezug auf die CO₂-Reduktion und damit – in Ökodesign – den saubersten CO₂-Fußabdruck.

Aufgepumpte Nachfrage

Wie beliebt die Produkte sind, zeigen die vergangenen Donnerstag veröffentlichten Geschäftszahlen für 2013. Demnach stieg der Auftragsring im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um knapp 40 Prozent auf 135,5 Millionen Euro. Auch im Januar lagen die Orders rund ein Fünftel über den Vorjahreswerten. „Wir geben im Jahresverlauf von einer stabilen Umsatzentwicklung aus“, sagt Finanzvorstand

Sascha Rosengart. Anleger verschreckte der Konzern allerdings nicht einer verhaltenen Jahresprognose. So schrumpft die Gewinnmarge, das Nachsteuerergebnis fällt schwächer aus als im Vorjahr. Für 2014 rechnet SHW bestenfalls mit einer Umsatzsteigerung von 385 Millionen auf 400 Millionen Euro. Vorsichtig schätzt das Management auch die Entwicklung beim operativen Gewinn ein. Die Marge soll lediglich um 0,5 Prozent auf zehn Prozent steigen.

Weltneuheit: 2002 erfand die schwäbische SHW die variable Ölwanne. Die Firma entwickelte die Technologie ihres wichtigsten Wachstumstreiberbestandteils weiter.

Entsprechend fiel die Reaktion der Investoren aus, die das Papier der Schwaben am Tag der Veröffentlichung zwischenzeitlich um bis zu sieben Prozent ins Minus schickten. Doch der Pessimismus ist vorüber. 2013 dümpften Sonderbelastungen das Ergebnis – insgesamt ist die Entwicklung weit weniger negativ, als es zunächst scheint.

Der Grund für die Ende des vergangenen Jahres stark gestiegenen Kosten: Die wenig automatisierte

Bremserfertigung sowie die Pulverbeschichtung führen wegen der hohen Nachfrage an ihre Kapazitätsgrenzen. Überstunden, Wochenendarbeit und die Einbindung von externen Dienstleistern verursachen intensive Mehrkosten.

Klare Ansage des Finanzchefs

Dass der Nettogewinn sank, liegt wiederum an höheren Abschreibungen aufgrund gestiegener Investitionen etwa in neue Anlagen für die Bremsenproduktion und die Metallbeschichtung. Der Engpass in der Bremschellenfertigung soll noch im ersten Quartal überwunden werden, neue Anlagen für die Pulvermetallurgie sollen im Sommer anlaufen. „Wir betrachten das als Hausaufgaben, die wir sukzessive lösen“, sagt Finanzchef Rosengart. Dazu gehöre auch ein konservativerer Ausblick, um keine unrealistischen Erwartungen zu schüren. „Das neue Management ist nicht angetreten, um die Marge auf Dauer von nur 0,5 Prozent auf 10 Prozent zu steigern“, versichert Rosengart gegenüber Euro am Sonntag.

Die Ansage des Finanzmanagers ist erst zu nehmen, denn der Anteil höherwertiger Produkte am Umsatz steigt beständig. So verkauft SHW zunehmend mehr Tandempumpen für Motor und Bremse. Auch die Absatzahlen für spezielle Pumpen zum Betrieb von Start-Stopp-Automatiken steigt.

Keine Frage: Die Schwaben sind gut unterwegs. Vor allem hochpreisige Produkte wie die variablen Ölwanne haben die Marge. Damit will SHW 2014 über die Hälfte des Pumpenumsatzes erzielen. Scheint so, als hätten die Schwaben im Ausblick an Optimismus gespart. CS

INVESTOR-INFO

SHW Einstiegschance

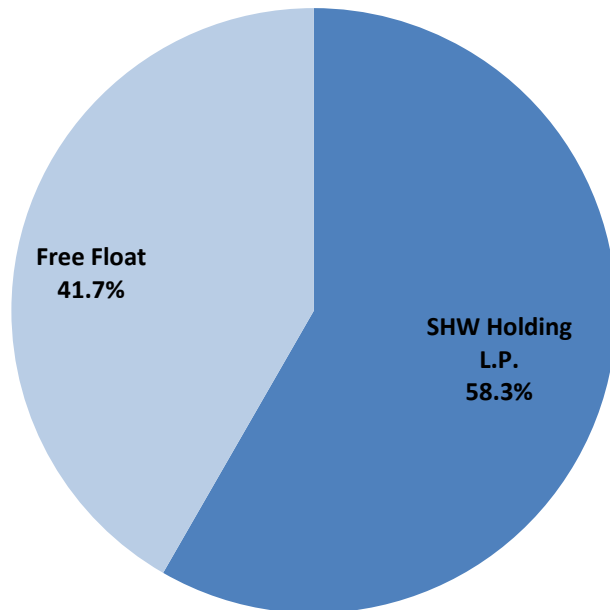
Nach dem Rücksetzer infolge der Jahreszahlen erholt sich die Aktie von SHW bereits wieder. Der stete Aufwärtstrend bleibt ungebrochen. Zwar bietet das Papier unter Berücksichtigung der vorsichtigen Unternehmensprognose kein günstiges KGV mehr. Doch fundamental spricht vieles für weiteres Wachstum. Anleger, die im Automobilssektor investieren wollen, greifen an schwachen Tagen zu.

SHW AG	KURS	55,50 €
WKN	DE000A1JBPV9	
STOPP	44,00 €	ZIEL: 60,00
KGV 13	20,2	NOV 14: 15,0
DIV.-REND.	2,2%	NEB: 4,3

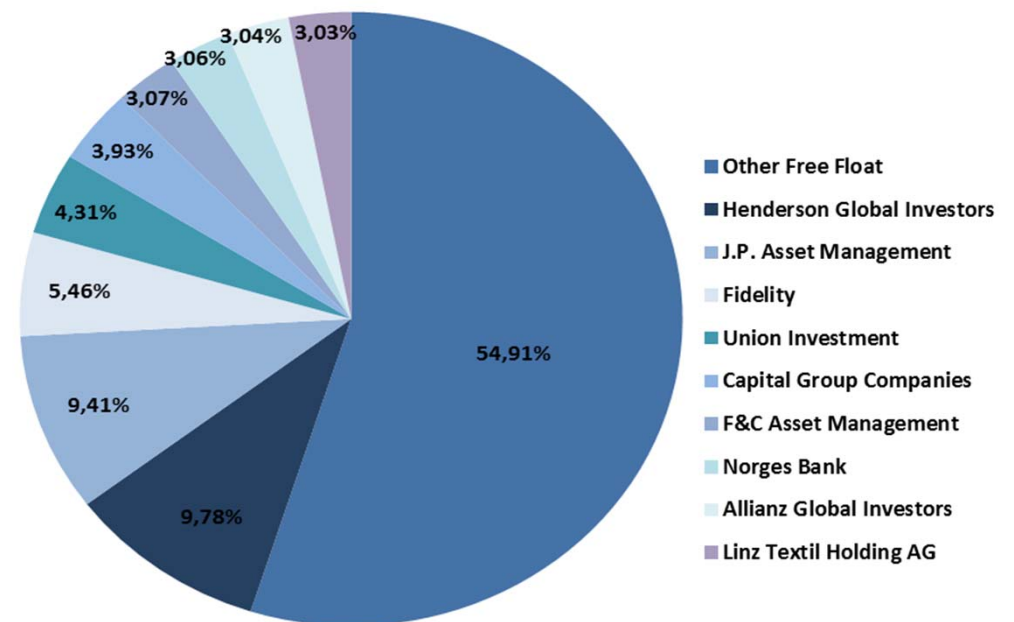
SHW-Aktie zu 100 Prozent im Streubesitz



31. Dezember 2012

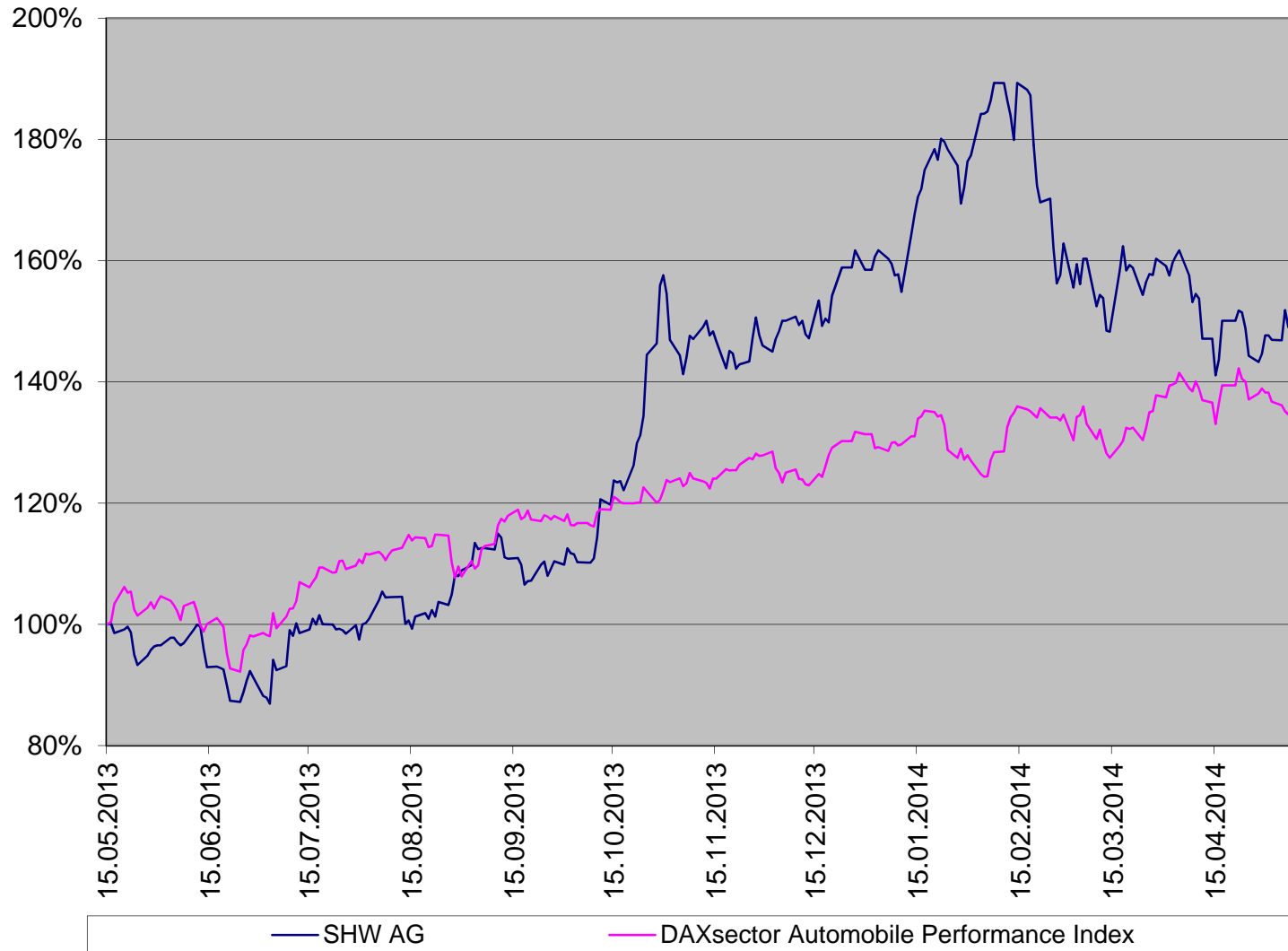


31. Dezember 2013



Breite internationale Investorenbasis

Relative Performance



SHW-Aktie entwickelt sich besser als Vergleichsindex

Institut	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Bankhaus Lampe	Christian Ludwig	Kaufen	55 Euro
Commerzbank	Sascha Gommel	Kaufen	60 Euro
Deutsche Bank	Jochen Gehrke	Kaufen	58 Euro
Exane BNP Paribas	Gerhard Orgonas	Neutral	52 Euro
LBBW	Stefan Maichl	Halten	47 Euro

Stand: Mai 2014



Umsatz- und Ergebnisziele erreicht



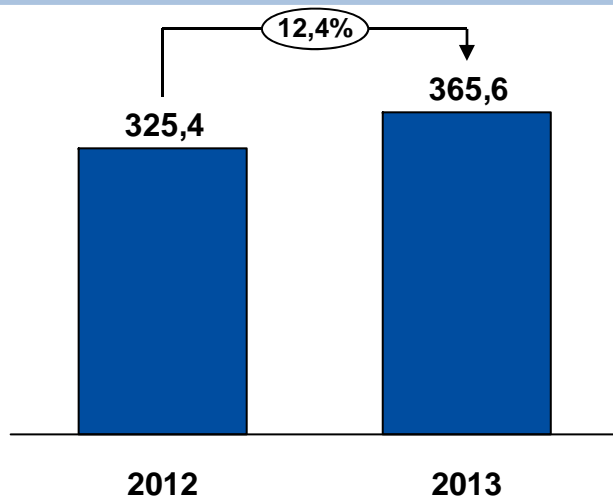
Mio. Euro	2013	2012	Veränderung in %
Umsatz	365,6	325,4	+12,4%
EBITDA bereinigt	35,7	33,9	+5,3%
Abschreibungen (excl. PPA)	14,0	9,9	+41,2%
EBIT bereinigt	21,7	23,9	- 9,5%
Ergebnis nach Steuern – fortgeführte Geschäftsbereiche	13,4	14,2	- 5,9%
Ergebnis je Aktie (in €)	2,29	2,43	- 5,9%
Dividende je Aktie (in €)	1,00 ¹	1,00	
Working Capital Ratio (%)	9,1	11,2	
Investitionen ²	32,8	21,2	+ 55,0%
Free Cashflow aus fortgeführten Geschäftsbereichen	0,4	-3,8 ³	
Netto-Finanzschulden / Netto-Liquidität	-2,9	19,6	
ROCE (%)	19,7	24,4	
Mitarbeiter im Durchschnitt (Anzahl)	1.059	1.022	+3,6%

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung am 9. Mai 2014

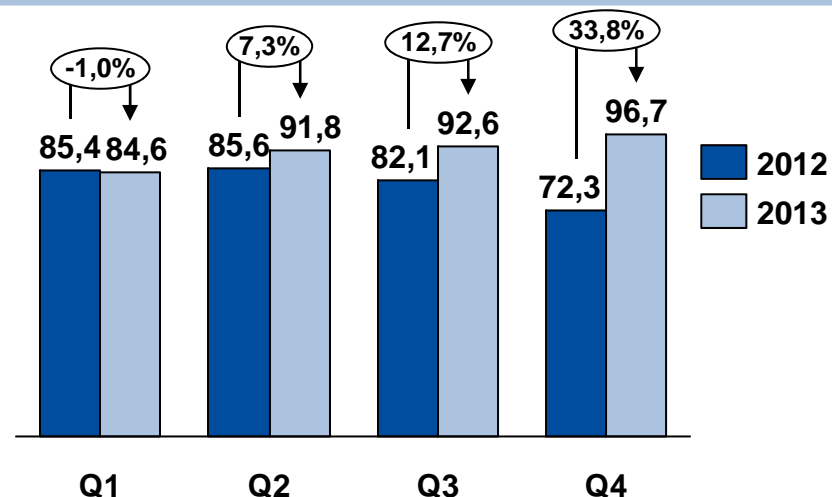
² Zugänge zu Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerten; 2013: 30 Mio. Euro auf Cash-Basis

³ Ohne Mittelzufluss aus dem Verkauf der STT Technologies / Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit / aus der Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen: 42,9 Mio. Euro / 2,6 Mio. Euro / - 1,9 Mio. Euro

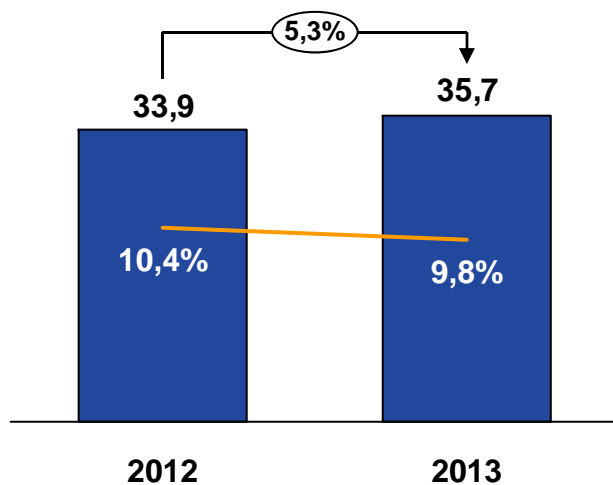
Umsatz (Mio. Euro)



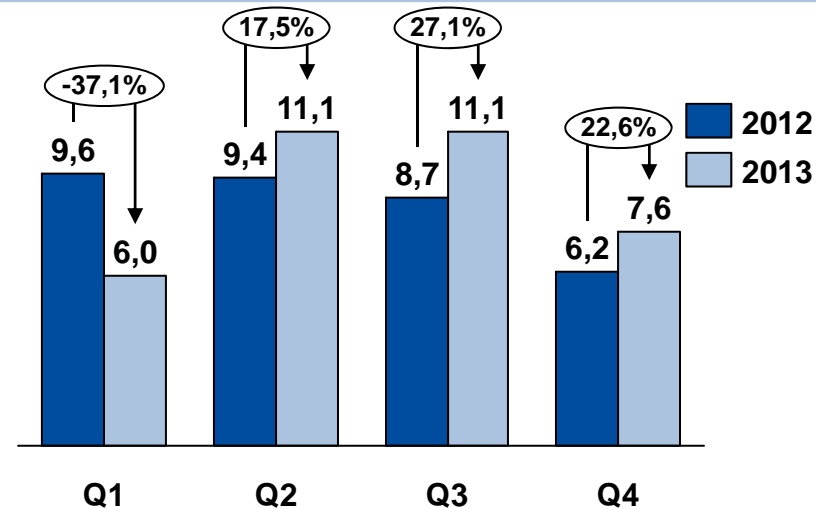
Umsatz nach Quartal (Mio. Euro)



EBITDA bereinigt (Mio. Euro)

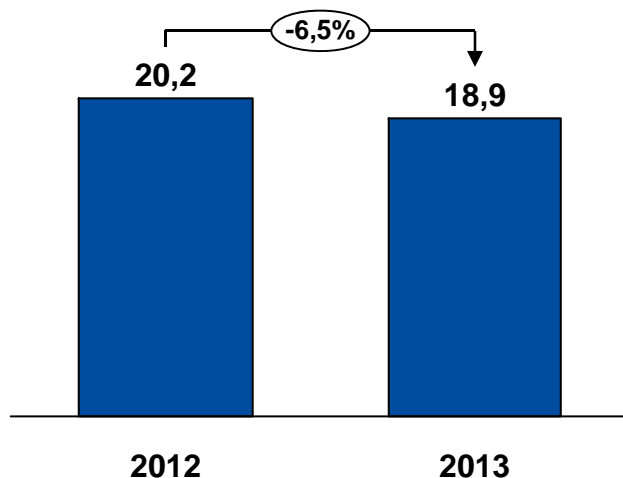


EBITDA bereinigt nach Quartal (Mio. Euro)

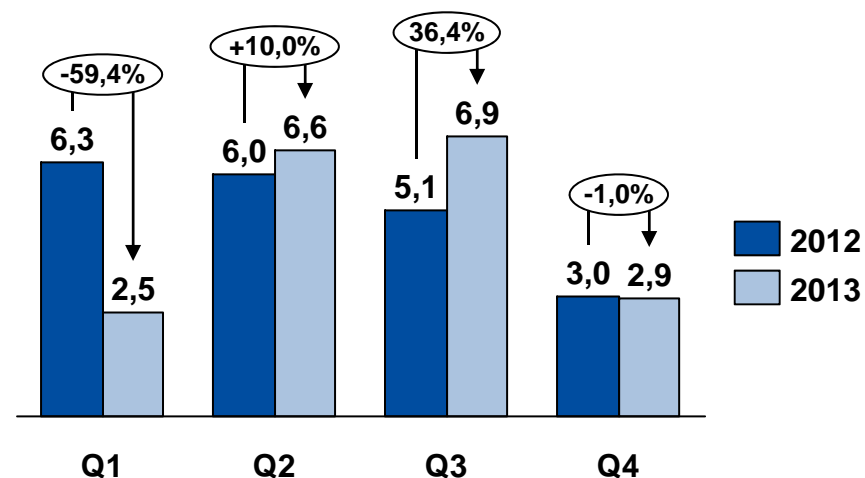


Beide Geschäftsbereiche haben zur Ergebnisverbesserung beigetragen

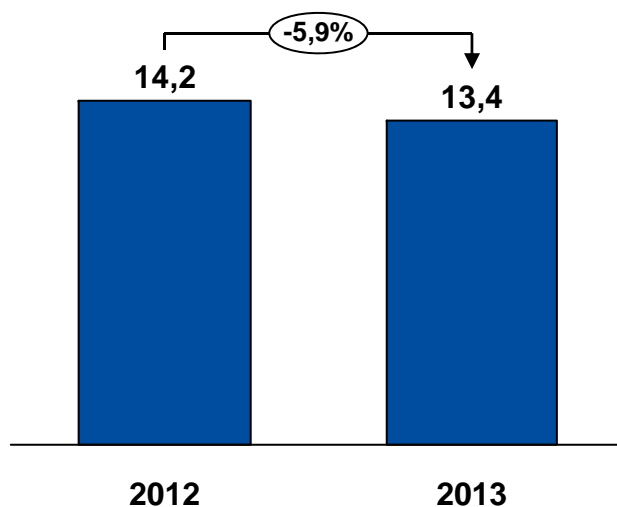
Ergebnis vor Steuern (Mio. Euro)



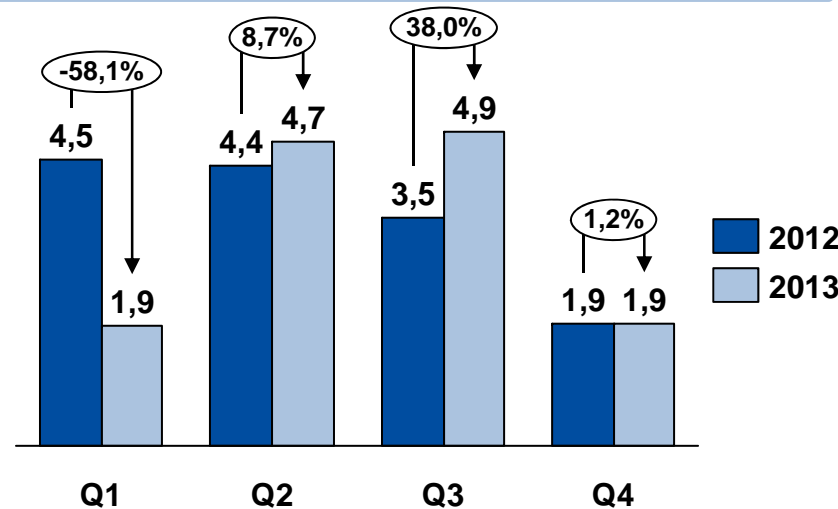
Ergebnis vor Steuern nach Quartal (Mio. Euro)



Ergebnis nach Steuern (Mio. Euro)

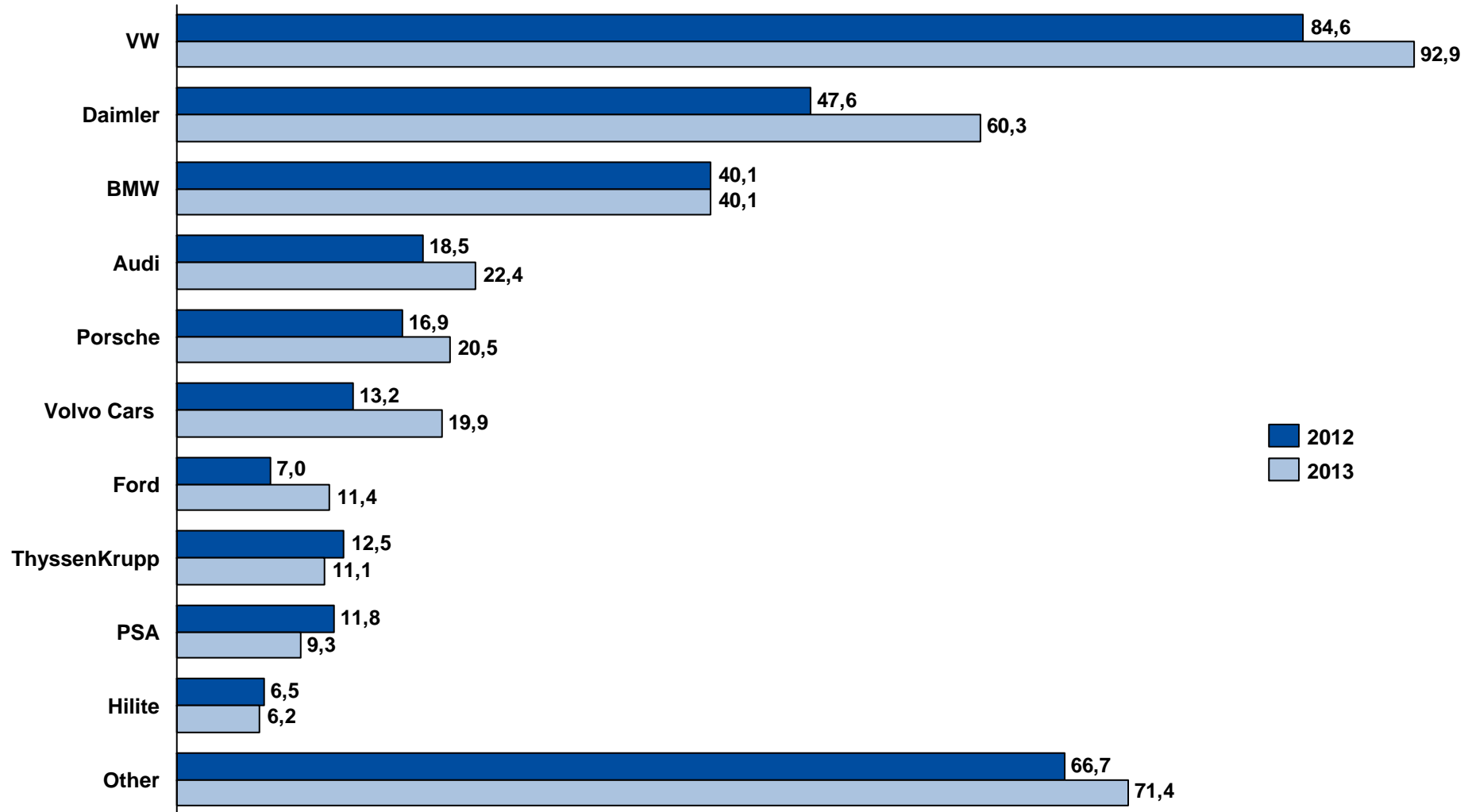


Ergebnis nach Steuern nach Quartal (Mio. Euro)



Ergebnis vor Steuern / Ergebnis nach Steuern durch deutlich höhere Abschreibungen beeinflusst

Umsatz nach Kunden (Mio. Euro)

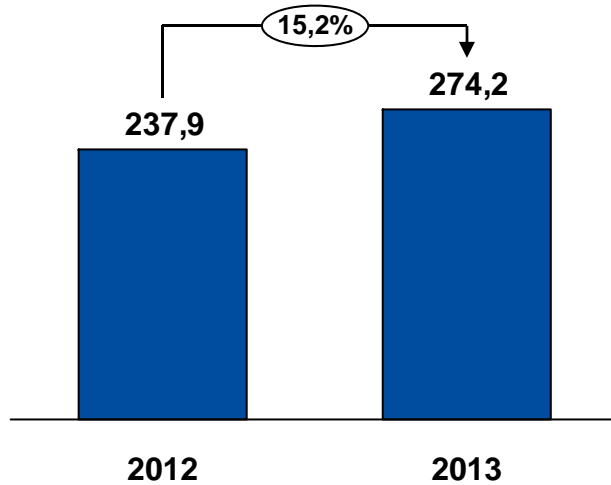


SHW bei deutschen Automobilherstellern sehr gut positioniert

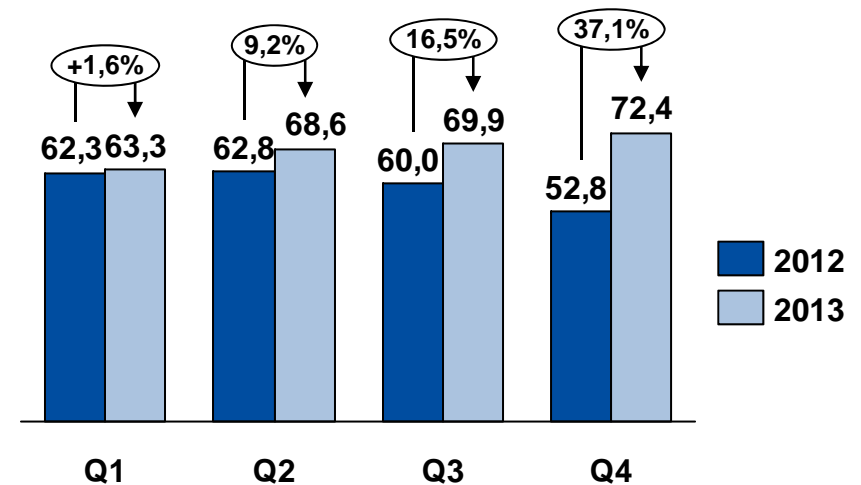
Pumpen & Motorkomponenten



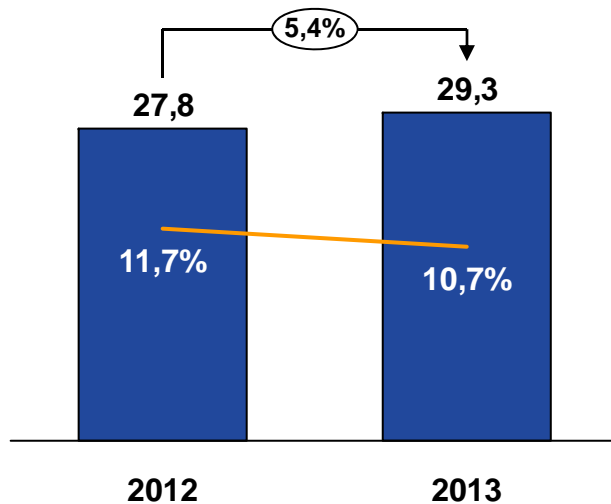
Umsatz (Mio. Euro)



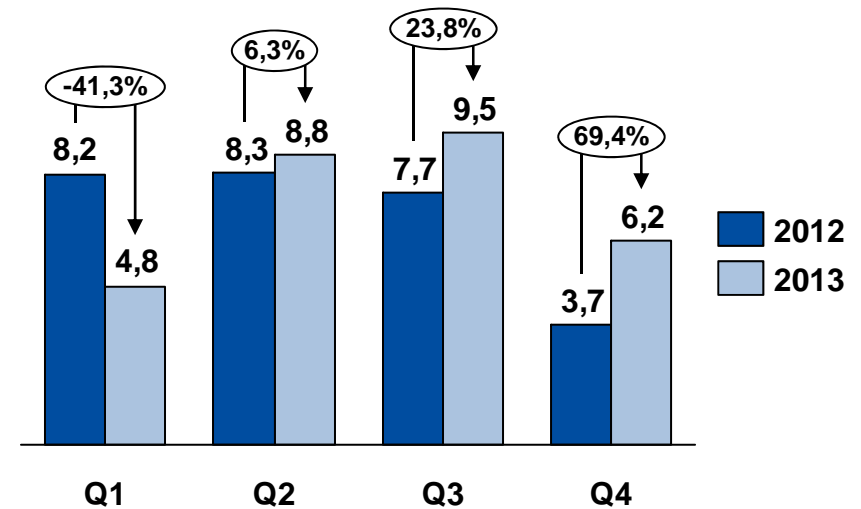
Umsatz nach Quartal (Mio. Euro)



EBITDA bereinigt (Mio. Euro)



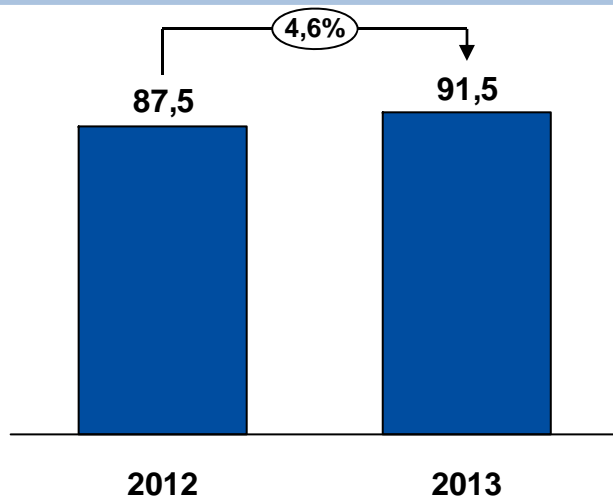
EBITDA bereinigt nach Quartal (Mio. Euro)



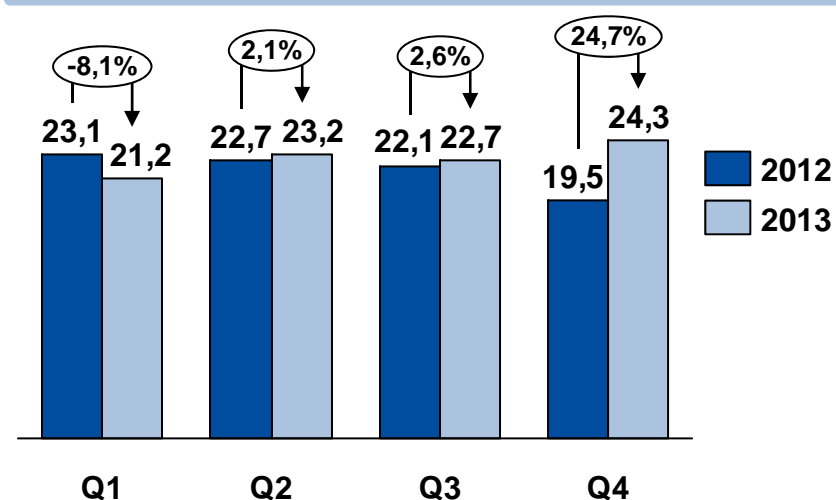
Bremsscheiben



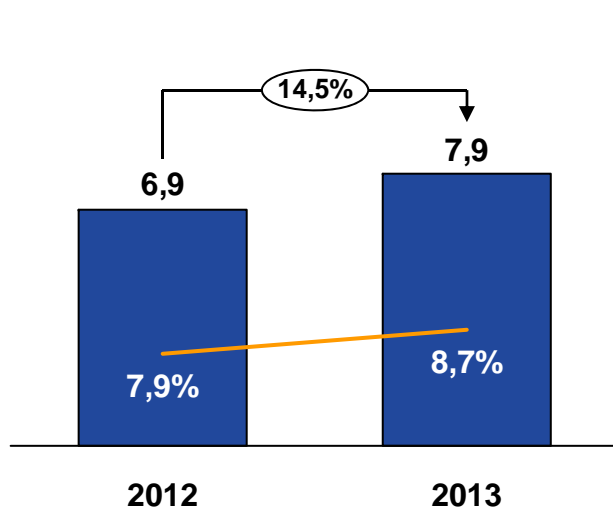
Umsatz (Mio. Euro)



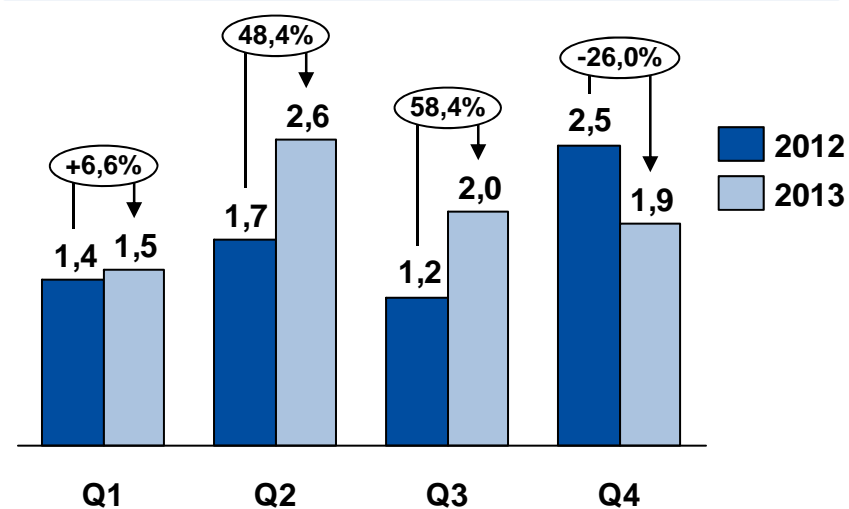
Umsatz nach Quartal (Mio. Euro)



EBITDA bereinigt (Mio. Euro)



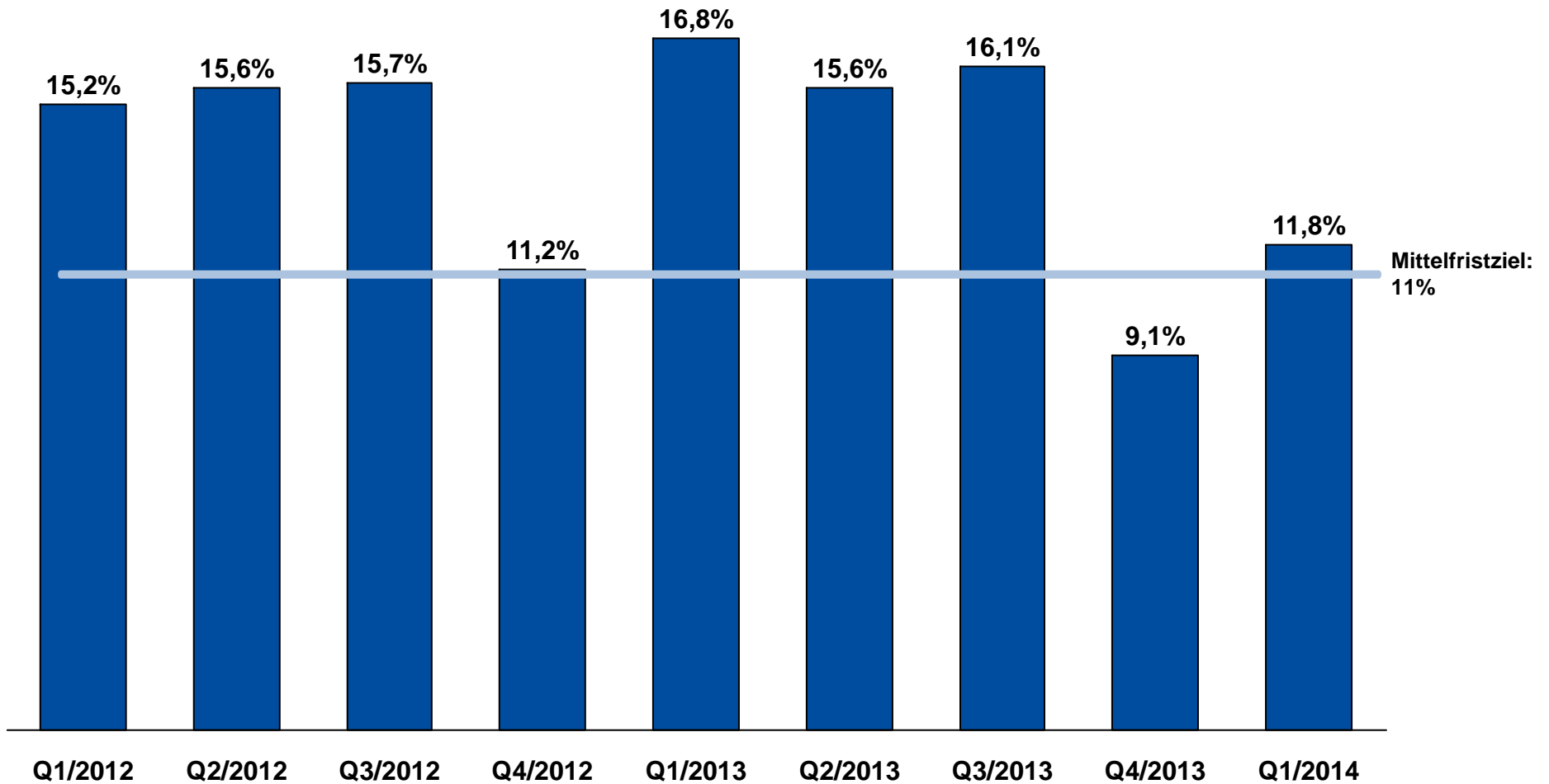
EBITDA bereinigt nach Quartal (Mio. Euro)



Mio. Euro	2013	2012
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	30,4	19,8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-30,0	19,9
Free Cashflow	0,4	39,7*
Sonstiges (insbes. Dividendenzahlung)	-22,9	-11,5
Veränderung der Netto-Liquidität	-22,5	28,3*

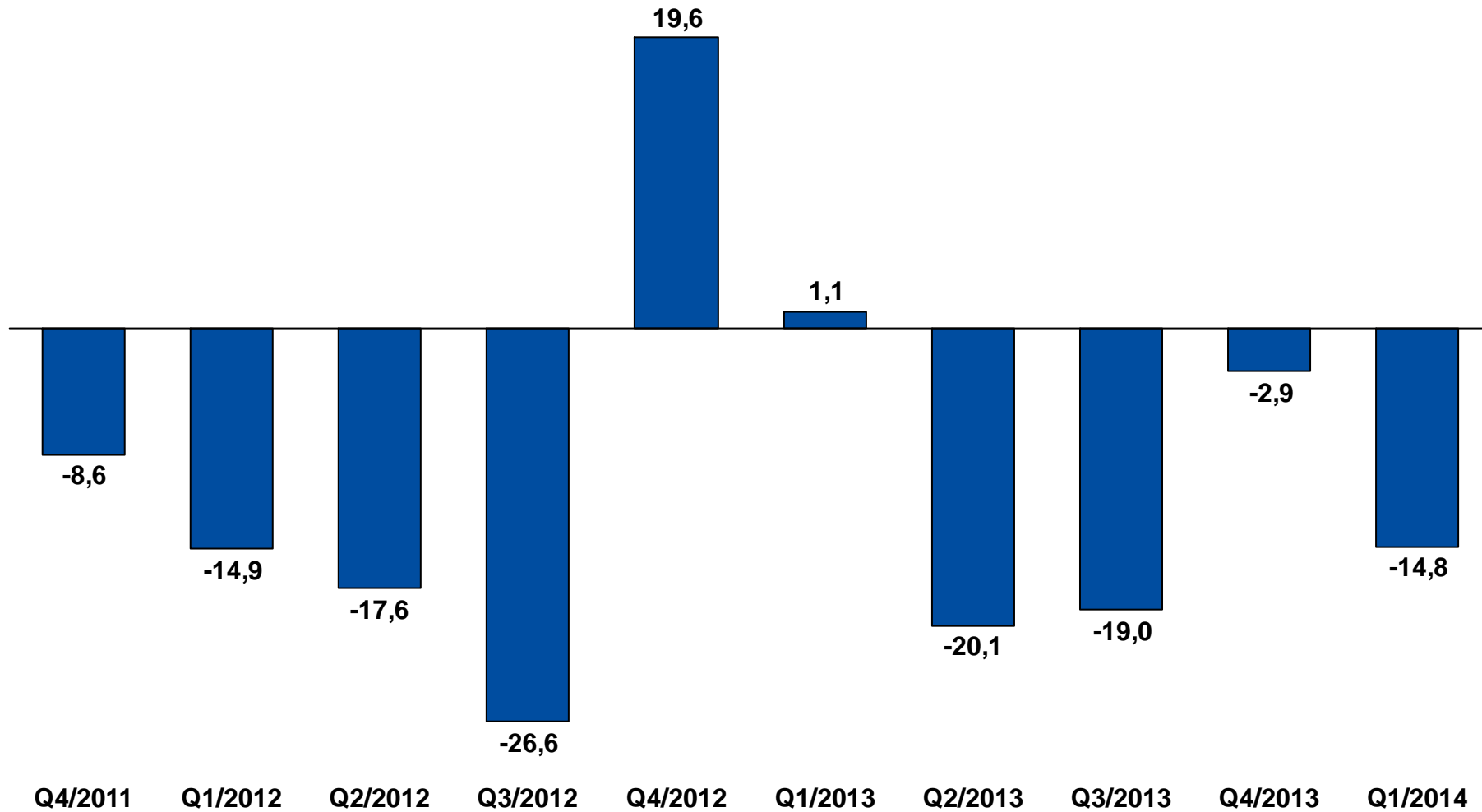
* Inklusive erhaltener liquider Mittel aus dem Verkauf der STT Technologies: 42,9 Mio. Euro

Net Working Capital / Umsatz



Erste positive Ergebnisse aus der Optimierung der Logistikkette

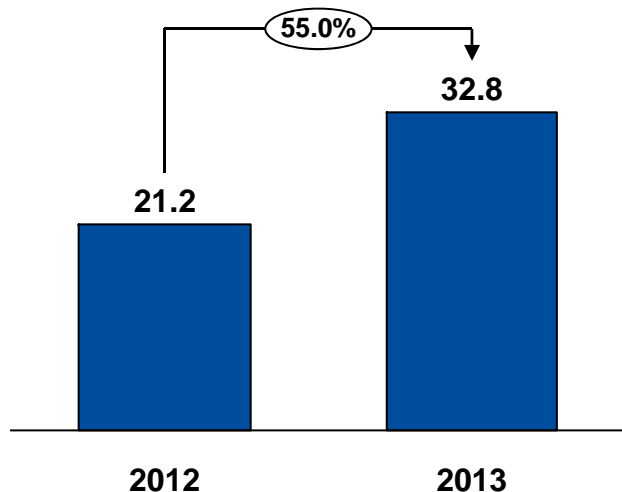
Netto-Finanzschulden (Mio. Euro)



Investitionen – Abschreibungen

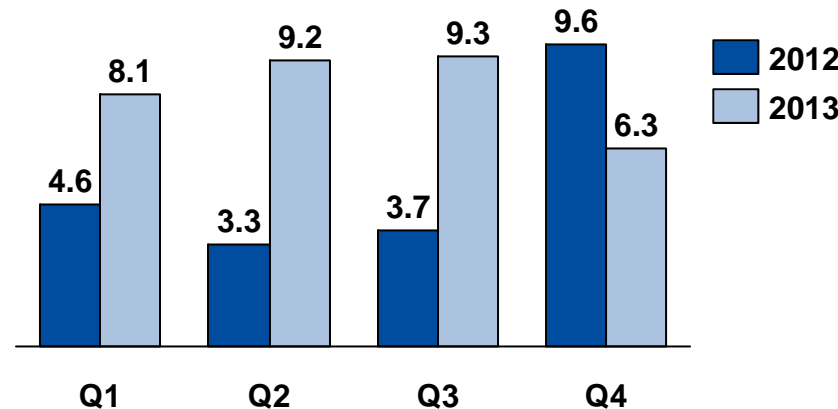


Investitionen* (Mio. Euro)

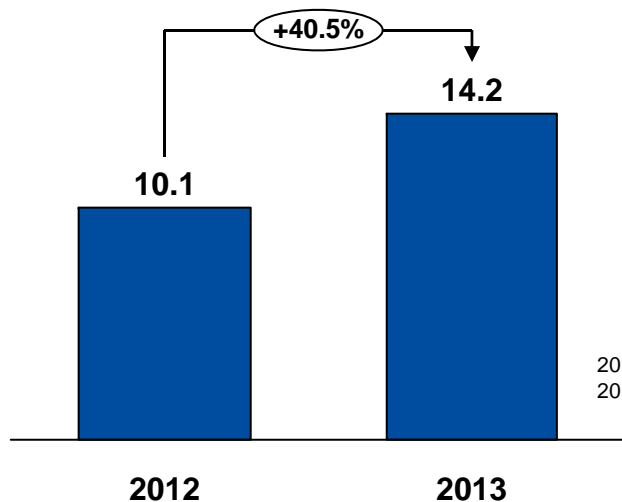


* Zugänge zu Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

Investitionen* nach Quartal (Mio. Euro)

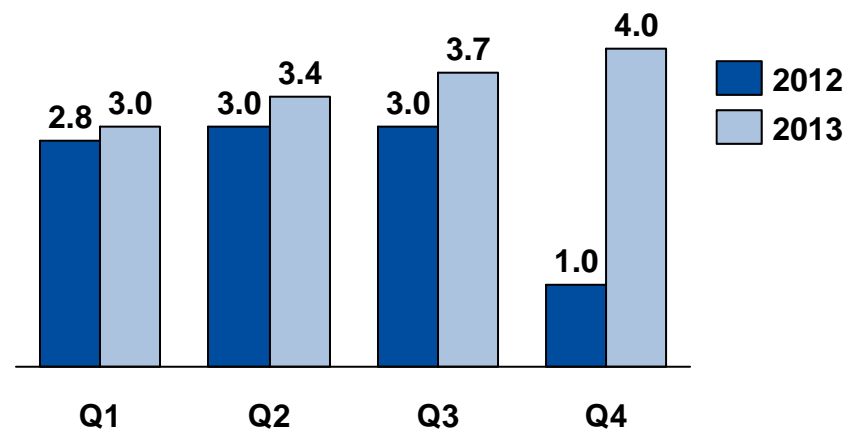


Abschreibungen (Mio. Euro)



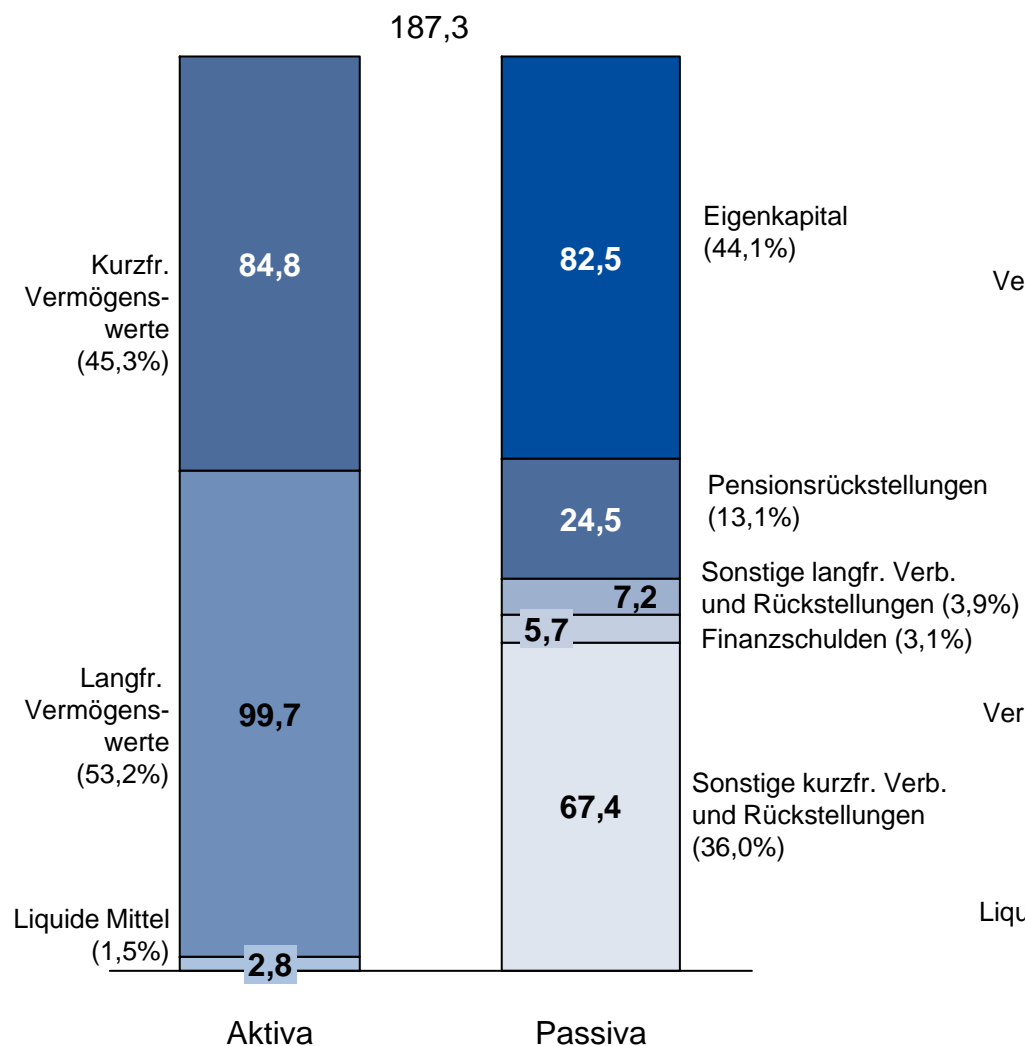
2012: kalkulatorische AfA
2013: handelsrechtl. AfA

Abschreibungen nach Quartal (Mio. Euro)

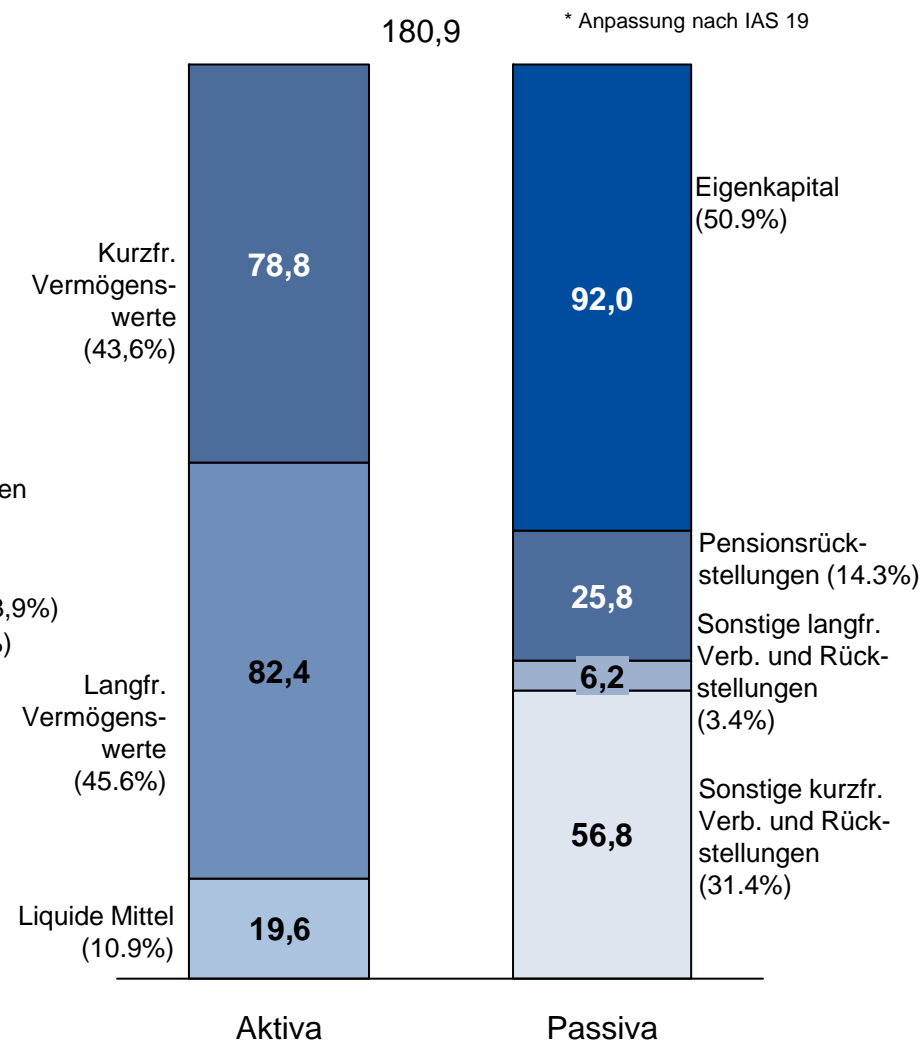


Rekordinvestitionen für zukünftiges Wachstum

Bilanz zum 31. Dezember 2013 (Mio. Euro)



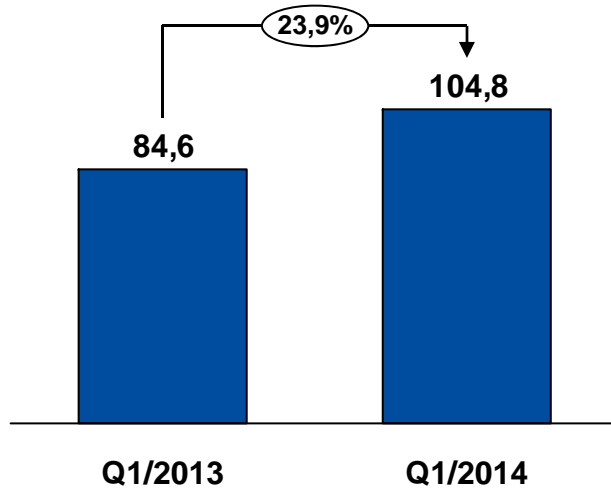
Bilanz zum 31. Dezember 2012* (Mio. Euro)



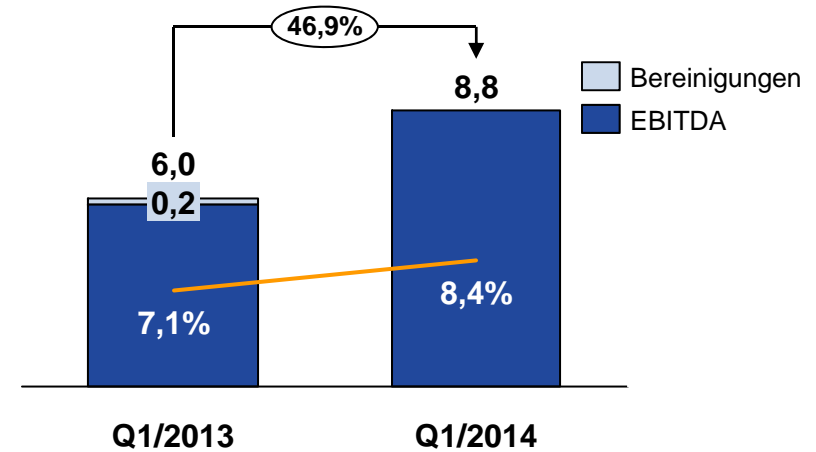
Eigenkapitalquote weiterhin über Industriedurchschnitt

- Etablierung und „Roll-out“ des neuen Produktentstehungsprozesses
- Start des Scanner Projekts in Bad Schussenried
- Produktneuanläufe durchgängig stabil und im Zeitplan
- Ersten Auftrag für China von einem Truck & Off-Highway Kunden erhalten
- Inbetriebnahme einer neuen Bearbeitungslinie in Neuhausen abgeschlossen
- Umzug in das neue Entwicklungszentrum in Toronto / Kanada
- Hohe Kundenabrufe führen bei vorhandener technischer Kapazität zu logistischen und operativen Belastungen, speziell am Standort Aalen-Wasseraffingen
- Erste Bilanzpressekonferenz

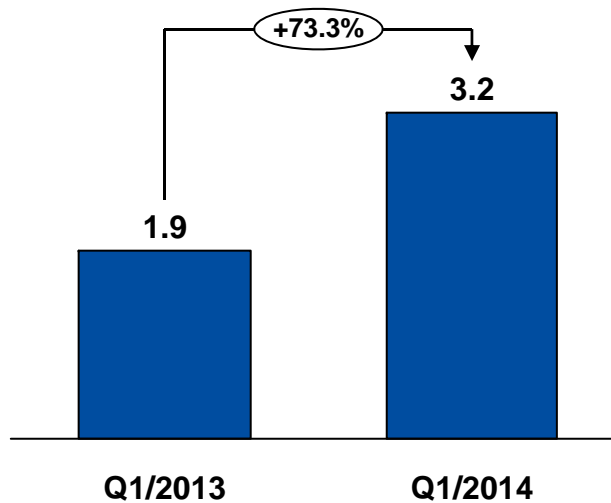
Umsatz (Mio. Euro)



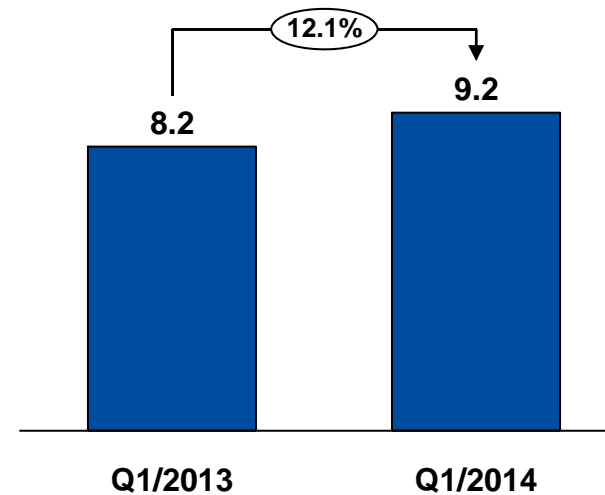
EBITDA bereinigt (Mio. Euro)



Ergebnis nach Steuern (Mio. Euro)



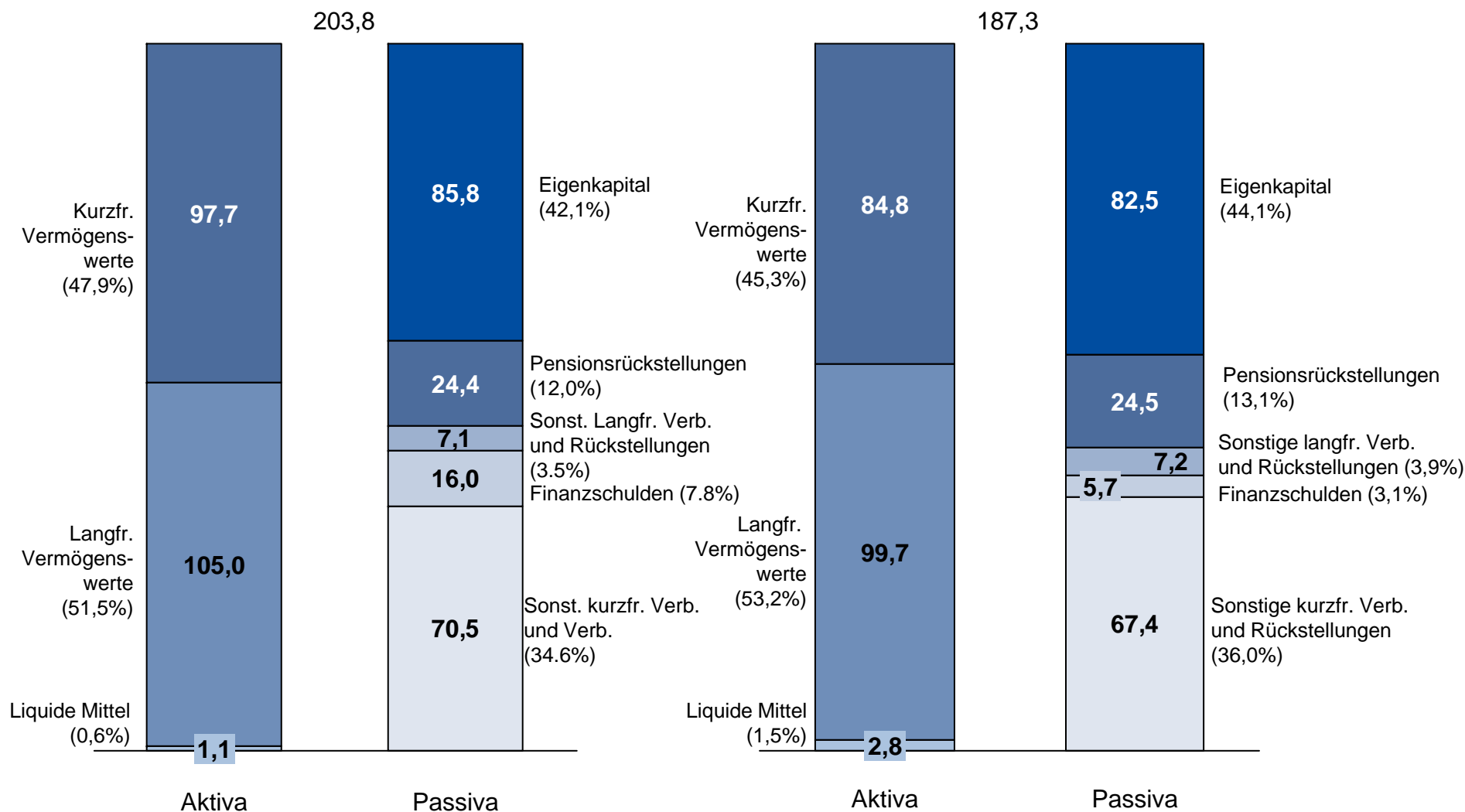
Investitionen (Mio. Euro)



Produktneuanläufe und hohe Kundenabrufe wesentliche Wachstumstreiber

Bilanz zum 31. März 2014 (Mio. Euro)

Bilanz zum 31. Dezember 2013 (Mio. Euro)



- **Schwerpunkthemen:**
 - Gewinnung weiterer Neuaufträge
 - Auf- und Ausbau des Geschäfts in Brasilien, China und Nordamerika
 - Optimierung der operativen Geschäftsprozesse und –abläufe
 - Optimierung des Produktentstehungsprozesses
 - Optimierung der gesamten Beschaffungskette
- Zahlreiche Produktneuanläufe
- Investitionen: 25 Mio Euro – 29 Mio. Euro
- Umsatz – Konzern: 380 Mio. Euro – 400 Mio. Euro
 - Umsatz – Pumpen & Motorkomponenten: 287 Mio. Euro – 305 Mio. Euro
 - Umsatz – Bremsscheiben: 93 Mio. Euro – 95 Mio. Euro
- EBITDA bereinigt: 38 Mio. Euro – 40 Mio. Euro
- Working Capital Ratio: nachhaltig 11 Prozent



Michael Schickling

Leiter Investor Relations & Unternehmenskommunikation

SHW AG

Wilhelmstrasse 67

73433 Aalen-Wasseralfingen

Telephone: +49 (0) 7361 502-462

E-Mail: michael.schickling@shw.de

Disclaimer

Dieses Dokument, das von der SHW AG (die "Gesellschaft" oder "SHW") herausgegeben wurde, stellt kein Verkaufsangebot und keine Aufforderung zur Abgabe eines Zeichnungs- oder Kaufangebots für Aktien der Gesellschaft dar, noch bildet dieses Dokument (oder ein Teil davon) oder seine tatsächliche Verbreitung die Grundlage eines diesbezüglichen Vertrags oder einer diesbezüglichen Anlageentscheidung oder kann auf dieses Dokument (oder einen Teil davon) im Zusammenhang mit einem diesbezüglichen Vertrag oder einer diesbezüglichen Anlageentscheidung vertraut werden.

Weder die Gesellschaft noch ein Dritter sind verpflichtet, die Angaben in diesem Dokument zu aktualisieren oder Sie von einer Änderung dieser Angaben in Kenntnis zu setzen. Es wird insbesondere darauf hingewiesen, dass bestimmte in diesem Dokument enthaltene Finanzinformationen über die Gesellschaft ungeprüft sind und in einigen Fällen auf Angaben der Geschäftsleitung sowie auf Schätzungen beruhen.

Die vorliegende Unterlage werden im Zusammenhang mit einer mündlichen Präsentation zur Verfügung gestellt und sollten nur in diesem Kontext betrachtet werden.

Bestimmte in diesem Dokument enthaltene Marktdaten sowie Finanz- und sonstigen Zahlen (einschließlich Prozentsätze) wurden kaufmännisch gerundet. Eine Addition dieser gerundeten Zahlen ergibt unter Umständen nicht immer die angegebene Gesamtsumme oder das in den zugrundeliegenden Quellen genannte Ergebnis.

Bestimmte Aussagen in dieser Präsentation, einschließlich in Bezug auf das Angebot selbst, sind in die Zukunft gerichtet. Zukunftsgerichtete Aussagen sind naturgemäß mit einer Reihe von Risiken, Unwägbarkeiten und Annahmen behaftet, die dazu führen könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse oder Entwicklungen von den in den zukunftsgerichteten Aussagen angegebenen oder implizierten Ergebnissen oder Entwicklungen in wesentlicher Hinsicht abweichen. Diese Risiken, Unwägbarkeiten und Annahmen könnten sich nachteilig auf das Ergebnis und die finanziellen Folgen der in diesem Dokument beschriebenen Vorhaben und Entwicklungen auswirken. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Entwicklungen oder aus sonstigen Gründen zu aktualisieren oder zu ändern. Sie sollten nicht zu sehr auf zukunftsgerichtete Aussagen vertrauen, da diese ausschließlich auf dem Stand zum Datum dieser Präsentation beruhen. In dieser Präsentation enthaltene Aussagen über Trends oder Entwicklungen in der Vergangenheit sollten nicht als Aussage dahingehend betrachtet werden, dass sich diese Trends und Entwicklungen in der Zukunft fortsetzen.

Obgleich dieses Dokument mit der erforderlichen Umsicht zusammengestellt wurde, kann nicht ausgeschlossen werden, dass es unvollständig ist oder Fehler enthält. Die Gesellschaft sowie ihre Mitarbeiter haften nicht für die Richtigkeit und Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, Schätzungen und Schlussfolgerungen. Mögliche Fehler oder die Unvollständigkeit dieses Dokuments bilden keine Grundlage für eine Haftung für mittelbare oder unmittelbare Schäden.