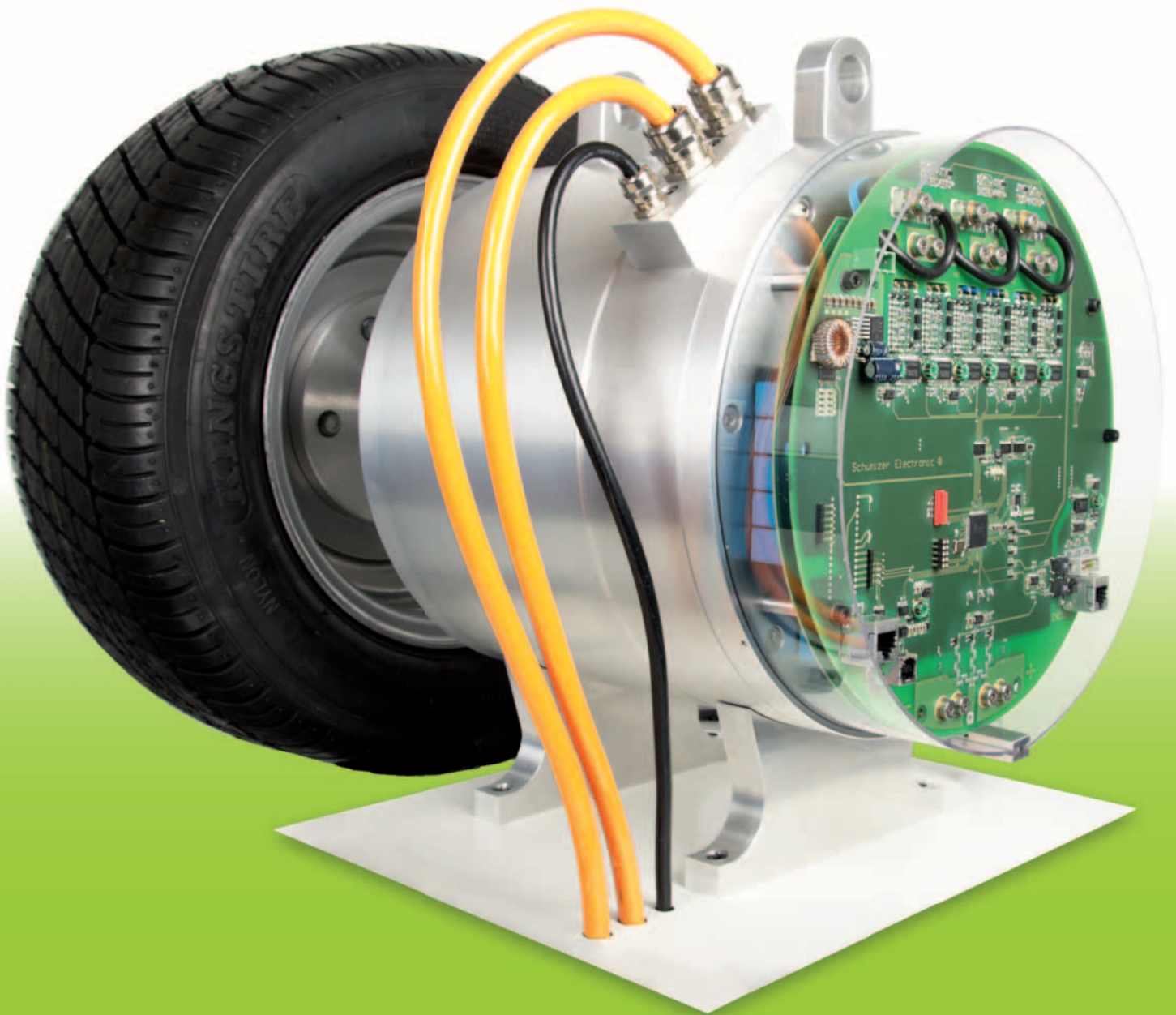


Geschäftsbericht

2012





Ein Beispiel für Embedding
das p² Pack in einer Applikation – ein 40 kW Motor für Elektrofahrzeuge

Kennzahlen

Auftragsbestand (Mio. Euro)



Nettoverschuldungsgrad



EBIT-Marge



Eigenkapitalquote



Gewinn pro Aktie (Euro)



Working Capital (Mio. Euro)



■ 2012 ■ 2011

Mio. Euro	2012	2011	2010	2009
Umsatz	100,2	105,4	105,4	65,8
EBITDA	10,0	13,2	22,4	2,2
EBIT	5,2	8,3	16,9	-3,4
Jahresergebnis	0,7	6,5	13,4	-4,5
Ergebnis je Aktie (Euro)	0,18	1,71	3,56	-1,24
Dividende (Euro)	0,55*	0,47	0,42	-
Book-to-Bill Ratio	0,7	1,0	1,6	1,3
Bilanzsumme	71,7	71,2	73,2	50,8
Investitionen	7,5	4,7	7,0	0,7
Eigenkapital	40,9	42,0	37,0	15,7
Operativer Cash Flow ⁽¹⁾	7,2	11,2	12,3	-3,9
Beschäftigte	663	670	738	660

⁽¹⁾ DRS 2

* Vorschlag an die Hauptversammlung am 05.07.2013

Highlights 2012

0,55

€ Dividende je Aktie

32

% des Umsatzvolumens mit Produkten und Lösungen aus der Innovationsschwerpunkte Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion

57

% Eigenkapitalquote

Unternehmensschwerpunkte im Geschäftsjahr 2012

Die Weichen sind gestellt

In den vergangenen zwei Jahren hat sich SCHWEIZER intensiv auf die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens vorbereitet. Schwerpunkte in dieser Zeit waren strategische Aspekte, Diversifikation und Innovation. Mittlerweile sind die Weichen für eine Zukunft gestellt, in der SCHWEIZER für die kommenden Herausforderungen, insbesondere in den Bereichen Mobilität und Energieeffizienz, bestens gerüstet ist.

Mit Ideenreichtum und Qualität zum Erfolg

Seit mehr als einem halben Jahrhundert entwickelt, produziert und verkauft SCHWEIZER hochwertige Leiterplatten. Im Laufe dieser Zeit ist es dem Unternehmen gelungen, von einem Pionier dieser Branche zu einem führenden Anbie-

ter in Europa aufzusteigen und rangiert seit den 1980er Jahren immer auf einem der ersten drei Plätze. Basis dieses Erfolges waren und sind eine hohe Innovationskraft, ausgezeichnetes Entwicklungs- und Prozess-Know-how sowie eine schnelle und flexible Fertigung für kleine bis mittlere Volumen. Diese Faktoren haben SCHWEIZER bei vielen Kunden in den Segmenten Automotive, Industrie und Solar zu einem anerkannten und verlässlichen Partner erster Wahl gemacht.

Vom Traditionsunternehmen zum Global Player

Ein großer Teil des Kundenkreises von SCHWEIZER operiert zunehmend international. Um den Ansprüchen dieser Kunden gerecht zu werden, hat das Unternehmen diesen Trend frühzeitig adressiert. Bereits in den frühen 1980er Jahren dokumentierte SCHWEIZER durch das Joint Venture

Pentex-Schweizer einen ersten Schritt in Richtung Internationalisierung. Vor vier Jahren wurde eine Kooperation mit MEIKO eingegangen, einem kompetenten Partner, der als inhabergeführtes und börsennotiertes Unternehmen nicht nur die hochvolumige Auftragsfertigung von Leiterplatten übernimmt, sondern in Japan auch über Technologiewerke mit verschiedenen Innovationsschwerpunkten verfügt.

Mittlerweile wurde diese Kooperation durch eine intensive Zusammenarbeit und in 2010 durch eine wechselseitige Beteiligung gefestigt. Auf Basis dieser erfolgreichen Partnerschaft haben beide Unternehmen in 2012 die Gründung eines Joint Venture vereinbart. Das Ziel ist die Errichtung einer gemeinsamen Produktionslinie für die Herstellung von Leiterplatten, die für europäische Kunden der Segmente Automobil und Industrie bestimmt sind.

Durch diesen Schritt der konsequenten Umsetzung ihrer Internationalisierungsstrategie komplettiert SCHWEIZER ihr Angebot eines vollständigen Produktlebenszyklus. Kunden profitieren somit von einem Leistungsportfolio, das sich von der Idee über die Serienentwicklung bis zur hochvolumigen Produktion erstreckt.

Leiterplatten als Basis innovativer Lösungen

Mit dem Erfolg im Geschäftsfeld Electronic hat das Unternehmen die Voraussetzungen für eine Expansion des bestehenden Geschäftsmodells geschaffen. Während bisher Leiterplatten ein singulärer Bestandteil von Anwendungen waren, entwickeln sie sich in der jüngsten Vergangenheit mehr und mehr vom reinen Trägermaterial für Bausteine zu einem eigenständigen System. So erlaubt die Vorwärtsintegration bei Leiterplatten, zum Beispiel durch das Einbetten von Komponenten in die Leiterplatte, die Optimierung von Steuerungen in Elektromotoren. Diese Methode trägt vor allem zur Miniaturisierung und zur Verbesserung der elektrischen und thermischen Eigenschaften bei, ein Vorzug, der bei vielen Anwendungen immer wichtiger wird.

Der Erfolg der bisher entwickelten Lösungen, die die Bereiche Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion adressieren, beweist einmal mehr, dass SCHWEIZER mit dem Geschäftsfeld Systems ihre Innovationsschwerpunkte richtig gesetzt hat und auf diesem Gebiet mit Recht als Trendsetter und Technologieführer gilt.

Vielfältiges Know-how ermöglicht Erweiterung des Spektrums

Die Themen Energieeffizienz und Mobilität gehören in Zeiten des Klimawandels und der Verknappung der fossilen Energieträger zu den wichtigsten Trends unseres Jahrhun-

derts. Beide sind eng miteinander verbunden. Der Bedarf an Energie steigt rasant an und Schätzungen zufolge soll sich die weltweite Nachfrage nach Energie bis 2050 verdoppeln. Dementsprechend dürfte sich der globale Wettbewerb im Energiesektor verschärfen und die Nachfrage nach neuen Energie- und Umwelttechniken steigen. Gefragt sind innovative Lösungen, mit denen sich Energie effizient erzeugen bzw. nutzen lässt.

SCHWEIZER setzt bereits seit einiger Zeit ihren Innovationsschwerpunkt im Geschäftsfeld Electronic auf Lösungen, die Energieeffizienz und Mobilität fördern und unterstützen. Die Chancen, die sich durch die absehbaren Entwicklungen im Energiesektor ergeben, ergreift SCHWEIZER auch mit ihrem in 2011 gegründeten Geschäftsfeld Energy. Das Unternehmen ergänzt damit sein Angebotsspektrum und treibt die Umsetzung seiner Pläne für eine eigene Fertigungslinie in China zur Herstellung von Hocheffizienz-Zellen und -Modulen voran.

Die Basis für diese komplementäre Erweiterung des Unternehmens bilden die im Geschäftsfeld Electronic gewonnenen Erfahrungen und das Know-how in Forschung und Entwicklung, Prozessen und Produktion, insbesondere für Wechselrichter im Bereich der erneuerbaren Energien. Darüber hinaus sind die Prozesse zur Fertigung von Photovoltaik-Zellen (PV) denen der Leiterplattenfertigung sehr ähnlich. Gestützt auf ein etabliertes Netzwerk mit erfahrenen Partnern in den Bereichen Ausrüstung und Marktzugang plant SCHWEIZER, die PV-Zellen und -Module vorwiegend in der asiatischen Region (APAC), allen voran China und Japan, und auch in Europa (EMEA) zu vermarkten.

Mit Umsicht und Weitblick stabil wachsen

Der Erhalt und das gesunde Wachstum eines Unternehmens mit einer über 160jährigen Firmengeschichte stellt eine Verpflichtung gegenüber allen Interessengruppen dar. Dies erfordert eine Balance zwischen der Schaffung von finanzieller Stabilität einerseits und andererseits der Bereitschaft, offen für Neuerungen zu sein. SCHWEIZER hat in der Vergangenheit bewiesen, in Zeiten steigender Dynamik und schnellem Wandel mit Umsicht und Weitblick vernünftig zu agieren und zu reagieren. Es ist diese Erfahrung, die das Unternehmen bestärkt, mit den oben beschriebenen Geschäftsentwicklungen die Weichen für zukünftiges Wachstum und nachhaltigen Erfolg gestellt zu haben, der letztendlich Mitarbeitern, Aktionären und Kunden gleichermaßen zu Gute kommt.

Finanzkalender

28.03.2013 Jahresfinanzbericht 2012	26.04.2013 Zwischenmitteilung 1. Quartal 2013	26.04.2013 Analystenkonferenz	05.07.2013 Hauptversammlung
14.08.2013 Halbjahresfinanzbericht 30.06.2013	08.11.2013 Zwischenmitteilung 3. Quartal 2013	04.07.2014 Hauptversammlung	

Diese Termine und eventuelle Aktualisierungen finden Sie auch auf der Internet-Seite
www.schweizer.ag/de/investorrelations/finanzkalender.html.



Inhalt

03	Kennzahlen
04	Highlights 2012
04	Unternehmensschwerpunkte im Geschäftsjahr 2012
06	Finanzkalender
07	Inhalt/Impressum
09	Schweizer im Überblick
10	Die Geschäftsfelder als Basis zur Sicherung des Unternehmenserfolgs
10	Geschäftsfeld Electronic
14	Geschäftsfeld Systems
16	Geschäftsfeld Energy
20	Brief an die Aktionäre
22	Die Vorstände im Interview
26	Bericht des Aufsichtsrates
28	Mitglieder der Organe
29	Vision & Mission
30	Die Aktie
32	Ein erfolgreiches Netzwerk: Technologie – Produktion – Vertrieb
34	Kundennähe in vielfältiger Ausprägung
35	Kompetenz in allen Bereichen - von der Idee bis zur Serienfertigung
38	Potenziale erkennen und fördern
40	Lagebericht
64	Bilanz
66	Gewinn- und Verlustrechnung
67	Kapitalflussrechnung
68	Eigenkapitalpiegel
70	Anhang für 2012
88	Bestätigungsvermerk
89	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
90	Corporate Governance

Impressum

Schweizer Electronic AG
Einsteinstraße 10
78713 Schramberg
Postfach 561
78707 Schramberg
Germany
Tel.: +49 7422 512-0
Fax: +49 7422 512-397
www.schweizer.ag
ir@schweizer.ag

Schweizer Electronic AG wird im Geschäftsbericht mit SCHWEIZER bezeichnet.

Meiko Electronics Co., Ltd. wird im Geschäftsbericht mit MEIKO bezeichnet.

Contag AG wird im Geschäftsbericht mit CONTAG bezeichnet.

Gebr. Schmid GmbH wird mit SCHMID bezeichnet.

Alle Zahlen sind jeweils für sich gerundet, was bei der Addition zu geringfügigen Abweichungen führen kann.

Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der männlichen und weiblichen Personenbezeichnung verzichtet. Die Verwendung der männlichen Form schließt die weibliche Form mit ein.

In diesem Geschäftsbericht finden Sie auf einigen Seiten QR-Codes, die einen direkten Zugriff auf eine Internet-Seite ermöglichen und ggf. zu vertiefenden Online-Informationen führen. Sie können den jeweiligen QR-Code mit einem kamerafähigen Smartphone und einer entsprechenden App scannen und gelangen zu den gewünschten Inhalten.



Bildnachweise

SMARTPHONE QR SCAN info © multicanarias - Fotolia.com
Connecting solar energy © HowardOates – iStockphoto
World map © Jezperklauzen – iStockphoto
Runner Silhouettes © chipstudio – iStockphoto
Assorted swimmers © 4x6 – iStockphoto
Silhouettes of carbon fiber full suspension mountain bike with cyclists © d-l-b – iStockphoto

Lösungen für heute und für die Zukunft



fördern Energieeffizienz und Mobilität

Schweizer im Überblick

Das Unternehmen

SCHWEIZER ist ein „best-in-class“ Technologieunternehmen und drittgrößter Produzent von Leiterplatten in Europa. Gemeinsam mit dem Partner MEIKO zählt die Gesellschaft in ihrer Branche zu den Top-Leiterplattenherstellern in der Welt und ist auf Platz 3 im Segment Automotive. Das Unternehmen zählt weltweit zu den wichtigsten und verlässlichsten Firmen seiner Branche. SCHWEIZER beschäftigt 663 Mitarbeiter in Deutschland. Rechnet man die Beschäftigten der Partner CONTAG und MEIKO hinzu, hat diese Gruppe rund 13.000 Mitarbeiter. Sitz des 1849 gegründeten Unternehmens ist Schramberg im Schwarzwald. Im Jahr 1989 erfolgte der Börsengang.

Strategische Ausrichtung und Diversifikation

Im Fokus der Unternehmensstrategie steht als Ergänzung zu Europa die Wachstumsregion Asien. SCHWEIZER will zukünftig außerdem in zunehmendem Umfang von Energieeffizienz und E-Mobilität profitieren und richtet ihr Portfolio entsprechend darauf aus.

Die Umsetzung dieser Ausrichtung erfolgt durch eine Gliederung in die drei Geschäftsfelder Electronic, Systems und Energy. Während das Geschäftsfeld Electronic bereits langjährig etabliert ist, befinden sich die Geschäftsfelder Systems und Energy noch im Aufbau. Dieser Aufbau unterstreicht die Umsetzung der Diversifikationsstrategie.



Unternehmensfilm

Geschäftsfelder und dazugehörige Geschäftsbereiche

Schweizer Electronic

Geschäftsbereich

- Leiterplatte

Schweizer Energy

Geschäftsbereiche

- Energy Production
- System-Integration

Schweizer Systems

Die Geschäftsfelder als Basis zur Sicherung des Unternehmenserfolgs

Geschäftsfeld Electronic

Die Geschäftsziele des Geschäftsfeldes Electronic sind die Entwicklung, Produktion und Verkauf von hochwertigen Leiterplatten. Die herausragende Stellung als einer der führenden Hersteller für Automobil- und Industrieelektronik bietet eine hervorragende Ausgangslage für Stabilität und zukünftiges Wachstum.

In diesem Geschäftsfeld verfügt SCHWEIZER über anerkannte Kernkompetenzen, hat über Jahre einen ausgezeichneten Kundenzugang etabliert und es steht stellvertretend für den Markenwert von SCHWEIZER. Kunden profitieren seit 163 Jahren von Qualität, Zuverlässigkeit und Beratungskompetenz des Unternehmens.

In Schramberg verfügt das Unternehmen über einen Technologiestandort, an dem sich ausgezeichnetes Entwicklungs-Know-how und eine schnelle und flexible Produktion in idealer Weise ergänzen. Während der Bereich Forschung und Entwicklung den Nährboden für Innovationen bildet, lassen Größe und Kapazität der Fertigung eine schnelle und flexible Abwicklung von kleinen bis mittleren Fertigungsvolumen zu, einer für diesen Standort bestmöglichen Verwendung von Kapazitäten. Aufgrund der raschen Umsetzung von Innovationen in die Serienfertigung ist SCHWEIZER als Lieferant daher auch vielfach die erste Wahl für Kunden.

Zur Abdeckung des gesamten Produktlebenszyklus und um den Kunden des Unternehmens eine Anschluss-Lösung zu bieten, die große Liefermengen benötigen, ist SCHWEIZER eine Partnerschaft mit MEIKO eingegangen. Mit MEIKO hat SCHWEIZER einen kompetenten Kooperationspartner, der als inhabergeführtes und börsennotiertes Unternehmen nicht nur die hochvolumige Auftragsfertigung von Leiterplatten übernimmt, sondern in Japan auch über Technologiewerke mit verschiedenen Innovationsschwerpunkten verfügt.

Die Wertschöpfungskette

Das Kerngeschäft der Gesellschaft ist die Produktion von Leiterplatten, die nach Spezifikationen und Wünschen des Kunden hergestellt werden. SCHWEIZER begleitet dabei den gesamten Produktlebenszyklus vom Prototyp bis zur Großserie. Die Bereitstellung eines umfangreichen Produkt-

Spektrums ist für die Stärkung der Marktposition essentiell. Daher sind – über die reine Herstellung von Produkten hinaus - Dienstleistungen Teil des Portfolios, die Kunden einen umfangreichen Service und eine eingehende Beratung bieten. Durch eine frühzeitige Einbindung in den Planungs- und Layoutprozess ihrer Kunden kann SCHWEIZER eine optimale Entwicklungsberatung mit dem Ziel anbieten, Herausforderungen zu adressieren und so Lösungen anbieten, die die Systemkosten der Kundenapplikation senken.

Der globale Markt

Der Leiterplattenmarkt:

- hatte in 2012 weltweit einen Umsatz von ca. USD 54 Mrd.; davon rund 72 % in Asien, 17 % in Japan, 7 % in Amerika und 4 % in Europa
- ging von 2011 auf 2012 um 2 % zurück
- erwartet ein durchschnittliches jährliches Wachstum von rund 4 % und soll damit in 2017 ca. USD 66 Mrd. groß sein
- ist trotz mehrerer Konsolidierungswellen weiterhin fragmentiert – die 15 größten Unternehmen haben einen Anteil von 41 % am Weltmarkt
- ist mit Blick auf die Absatzmärkte von den 3 großen „C“ (Computing, Communication und Consumer) dominiert
- bedient in Europa vorwiegend die Segmente Industrie (inkl. Solar) und Automotive

(Quelle: Prismark Q4/2012)

Der Wettbewerb

Die Landschaft der Leiterplatten-Hersteller ist sehr fragmentiert. Gegenwärtig gibt es weltweit rund 2.500 Hersteller, davon in Europa etwa 260. Die 15 größten Hersteller weltweit erwirtschaften einen Umsatz von USD 22,3 Mrd. und haben einen Weltmarktanteil von 41 %. Der größte Hersteller hat einen Anteil von 4,8 % am Weltmarkt. Im Jahr 2006 war SCHWEIZER noch der achtgrößte Leiterplatten-Hersteller in Europa. Seit 2010 steht das Unternehmen nun auf Position 3 und zählt gemeinsam mit MEIKO zu den Top Herstellern weltweit.

Seit Mitte der 1990er Jahre erlebt der Leiterplatten-Markt, insbesondere in Deutschland und den USA, eine Konsolidierung. Wir erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzen wird.

Nur gut positionierte und wirtschaftlich solide Unternehmen wie SCHWEIZER erweisen sich in solchen Zeiten als begünstigt.

SCHWEIZER hat sich den Umstand, dass die Massenproduktion von Leiterplatten sukzessive nach Asien abwandert, zu Nutzen gemacht und im Jahr 2009 eine Partnerschaft mit MEIKO begründet. MEIKO hat in der jüngsten Vergangenheit umfangreiche Kapazitätserweiterungen in Asien durchgeführt, wie unter anderem einen weiteren Ausbau in Vietnam in 2011. Auf Basis der erfolgreichen Partnerschaft haben die Unternehmen SCHWEIZER und MEIKO in 2012 die Gründung eines Joint Venture vereinbart. Das Ziel ist die Errichtung einer gemeinsamen Produktionslinie für die Herstellung von Leiterplatten, die für europäische Kunden der Segmente Automobil und Industrie bestimmt sind.

Bei global aufgestellten Kunden sind die Wettbewerber des Unternehmens global aufgestellte Leiterplattenunternehmen, die – wie SCHWEIZER – den gesamten Produktlebenszyklus anbieten. Bei Kunden, die vorwiegend national oder in Europa agieren, sind die Wettbewerber von SCHWEIZER mittlere bis kleine lokale Leiterplattenunternehmen.

Die Positionierung

SCHWEIZER verfügt über einen Standort in Deutschland, während die Partner MEIKO über vier Standorte in Japan (Kanagawa, Fukushima, Miyagi / Wiedereröffnung für 2013 geplant, Yamagata), zwei Standorte in China (Guangzhou, Wuhan), einen Standort in Vietnam (Hanoi) und CONTAG über einen Standort in Deutschland (Berlin) verfügen.

Die Werke in Deutschland fokussieren sich auf Technologie, Entwicklung und Produktion (SCHWEIZER) und Herstellung von Prototypen und Mustern (CONTAG). Die Hochvolumen-Produktion von Meiko erfolgt insbesondere in den Werken in Japan (Yamagata, Fukushima), Vietnam (Hanoi) und China (Wuhan, Guangzhou). In Kanagawa liegt der Schwerpunkt auf der Herstellung von Prototypen und auf Technologie und in Hanoi wird zusätzlich Leiterplattenbestückung durchgeführt. Die F&E Bereiche in Schramberg und bei MEIKO in Japan sind die wesentlichen Technologietreiber.

Die Alleinstellungsmerkmale

Innovative Produkte und Lösungen

Klassische Leiterplatten entwickeln sich mehr und mehr von einem reinen Systemträger hin zu einer Systemlösung. In Bezug auf Stromtragfähigkeit, Wärmeabfuhr und Kosten können Leiterplatten heute schon unterschiedliche Trägermaterialien, wie Keramik und Stanzgitter, ersetzen. Zudem bietet SCHWEIZER für ihre Leiterplatten die Möglichkeit der Integration (Embedding) von aktiven und passiven Bauelementen. Dies trägt zur Miniaturisierung und zur Verbesserung der elektrischen und thermischen Eigenschaften bei. SCHWEIZER adressiert diese Trends, in dem man sich auf die drei Innovationsschwerpunkte Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion fokussiert.

Die Leiterplatte

- ist zentraler Bestandteil für jedes elektronische Gerät, so wie der Blutkreislauf für den Körper des Menschen
- dient zur Verbindung aktiver, passiver und elektromechanischer Bauteile sowie von Steckverbindern
- ist in unterschiedlichen Varianten erhältlich, je nach technologischer Anforderung: einseitig, doppelseitig, mehrlagig, HDI (High Density Interconnect - mehrlagig mit sehr feinen Strukturen)
- bietet eine Vielzahl von technologischen Möglichkeiten, die – wie nach dem Baukasten-Prinzip – miteinander kombiniert werden können
- hat in den letzten Jahren signifikante technologische Entwicklungen durchlaufen (mehr Lagen, feinere Strukturen, dünner, Einbettung von Bauteilen), da sie immer mehr Anforderungen unterworfen wird (höhere Ströme, mehr Wärmeableitung, Flexibilität des Formfaktors, Stanzgitter/Keramik ersetzen)

Leistungselektronik

Die Elektrifizierung in Fahrzeugen schreitet aufgrund der gesetzlichen Vorgaben und immer neuer Leistungsmerkmale unaufhörlich voran. Den Hybrid- und Elektroautos gehört die Zukunft. Dies ist nur ein kleiner Auszug aus den Anwendungsfeldern, bei denen mehr und mehr Strom geschaltet bzw. Wärme abgeführt werden muss. Mit ihren zahlreichen Varianten kann SCHWEIZER für jede Hochstromanwendung die beste Lösung anbieten.

Leistungselektronik-Lösungen werden in den kommenden Jahren eine entscheidende Rolle bei der Realisierung und Beherrschung der Herausforderungen durch die Elektromobilität und Energieerzeugung und -verteilung spielen. Kein anderer Leiterplattenhersteller kann ein umfassenderes Lösungsspektrum bieten. So werden heute schon SCHWEIZER Leiterplatten im Automobilbereich eingesetzt, die bis zu 1.200 Ampere führen. Zahlreiche Lösungen der bestmöglichen Wärmeableitung bzw. passiven Kühlung bis hin zu Systemen mit aktiver Kühlung sind verfügbar.

SCHWEIZER schätzt den potenziellen Markt für Leistungselektronik Leiterplatten-Lösungen mit USD 2,9 Mrd. heute schon größer ein als den gesamten Produktionsmarkt für Leiterplatten in Europa. Mit Leiterplatten kann man viele Lösungen, die bis jetzt mit Stanzgittern und Keramik realisiert wurden, kostengünstiger ersetzen. Alleine der Markt für Keramiklösungen wird in 2012 auf ca. USD 5 Mrd. geschätzt.

Embedding

Der Trend geht zu kleineren Geräten bei parallel stark wachsender Funktionalität. SCHWEIZER hat dafür eine Reihe innovativer Produktlösungen mit dem i^2 Board®, p^2 Pack® und μ^2 Pack® realisiert. Durch die notwendige Integration von Bauelementen wird sich hierdurch das klassische Geschäftsmodell ändern. SCHWEIZER adressiert diese Herausforderungen in dem neu geschaffenen Geschäftsfeld Systems.

Realisieren von Kosteneinsparungspotenzialen

SCHWEIZER bietet eine Vielzahl intelligenter Lösungen an, die helfen, die Systemkosten zu reduzieren und die damit das Gesamtsystem der Kunden preiswerter und effizienter

machen. Ein anschauliches Beispiel ist das FR4 Flex Board. Hierbei handelt es sich um dreidimensionale Leiterplatten, die durch Tiefenfräsen des Biegebereichs realisiert werden. Somit kann die Leiterplatte schwierigen Einbauverhältnissen angepasst und Kosten für Steckverbinder und Kabel gespart werden. Copper Via Filling, um die Leiterplatte zu verkleinern, und das Combi Board, für die minimal mögliche Lagenanzahl, sind weitere Beispiele für die Reduzierung von Systemkosten.

Auch wenn es um Hochfrequenzlösungen geht, hat SCHWEIZER das Know-how für das richtige Basismaterial und die notwendige Erfahrung, um die bestmögliche Lösung anzubieten.

Die Absatzsegmente

SCHWEIZER ist im Bereich Automotive hervorragend positioniert und rangiert zusammen mit dem Partner MEIKO weltweit unter den Top drei Herstellern in diesem Segment.

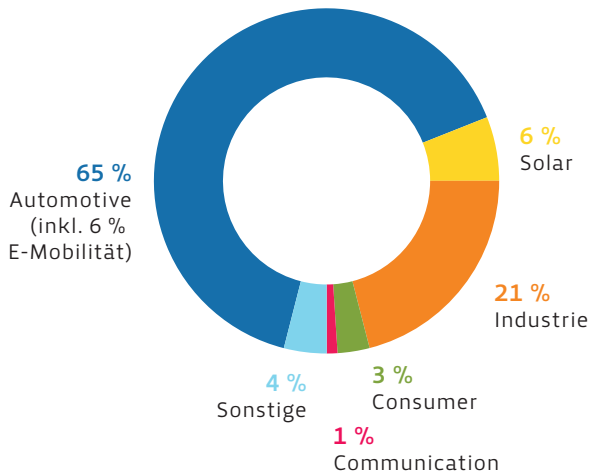
Nur insgesamt 15 von weltweit rund 2.500 Leiterplatten-Herstellern decken rund 75 % des Automobilbedarfs ab, der durch enormen Preisdruck und durch hohe Anforderungen an Qualität und Zuverlässigkeit gekennzeichnet ist. Global agierende Kunden schätzen SCHWEIZERs Abdeckung des gesamten Produkt-Lebenszyklus sowie die Bereitstellung von Liefermengen jeder Größenordnung. Lokal agierende Kunden schätzen die Nähe zum Lieferanten, die Flexibilität und die Zuverlässigkeit.

SCHWEIZER hat im Geschäftsfeld Electronic hauptsächlich zwei Absatzsegmente, nämlich Automotive und Industrie.

- Mit 65 % kommt dem Segment Automotive die größte Bedeutung zu. SCHWEIZER beliefert fünf der zehn größten Automobilzulieferer und hat damit eine beachtliche Position in diesem Absatzsegment. 6 % des Umsatzes werden bereits heute aus den Bereichen Elektromobilität und Hybrid-Antriebe generiert.
- Solar-Elektronik trägt mit 6 % zum Gesamtumsatz bei.
- Im Segment Industrie erwirtschaftete die Gesellschaft einen wachsenden Anteil von 21 % mit über 125 Kunden in Europa.

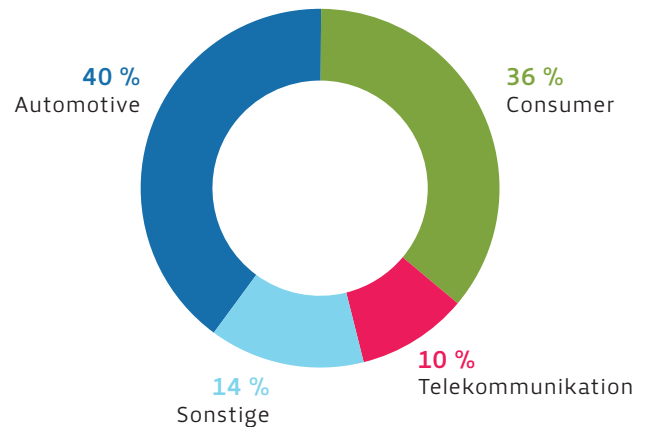
SCHWEIZER

Verteilung der Umsätze Geschäftsjahr 2012



MEIKO

Verteilung der Umsätze Geschäftsjahr 2011/2012



Die Technologie

SCHWEIZER nimmt eine technologische Spitzenposition ein. Ein Grund dafür sind langjährige Erfahrungen im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) und Prozessentwicklung, die enge Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern, Lieferanten, Instituten und Forschungseinrichtungen und umfangreiche Erfahrungen aus Netzwerken.

Die Besonderheiten des Geschäfts

Der Leiterplatten-Markt ist ein zyklisches Wachstumsgeschäft, da er eng an die Halbleiterindustrie gekoppelt ist. Um die Volatilität dieses Marktes ausgleichen zu können, sind flexible Kostenstrukturen ein absolutes Muss. In diesem fixkostenintensiven Geschäft bewirkt eine geringere Auslastung umgehend einen Druck auf die Margen. Im Absatzsegment Automotive sind gute, stückzahlabhängige Wachstumsraten durch den steigenden Elektronikanteil in Pkw und durch die neu entstehenden Märkte im Bereich E-Mobilität absehbar.

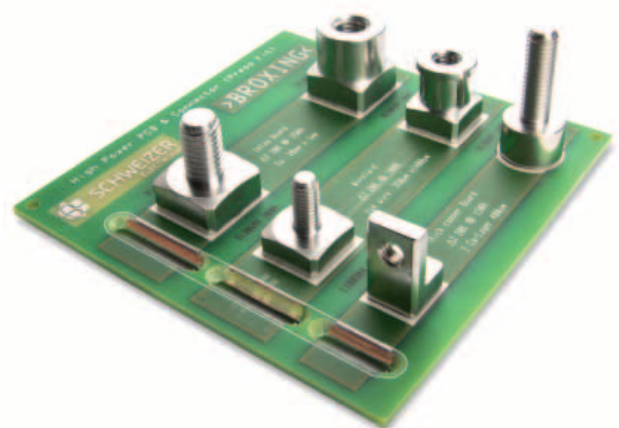
Das Absatzsegment Solar unterlag im Jahr 2012 einem extremen Preisdruck, insbesondere für Wechselrichter. Diese Entwicklung sowie die Tatsache, dass immer mehr asiatische Leiterplatten-Hersteller verstärkt in den europäischen Markt liefern, dürfte sich auch in der kommenden Zeit

fortsetzen. Es ist daher weiterhin schwierig, die zukünftige Entwicklung der Nachfrage zu prognostizieren, da nicht nur Deutschland sondern auch andere europäische Märkte vor signifikanten Veränderungen stehen.

Applikationen und Segmente

Leiterplatten von SCHWEIZER finden sich in Applikationen

- die helfen, weniger Kraftstoff zu verbrauchen und die CO₂-Emissionen zu reduzieren
- die mehr Komfort bieten und helfen, schneller von A nach B zu finden
- die Systeme sicherer, effizienter und besser machen



Technologie Demonstrator mit BROXING Einpresskontakten

Geschäftsfeld Systems

Der Aufbau des neuen Geschäftsfeld Systems ist die logische Konsequenz aus zunehmenden Kundenanforderungen, SCHWEIZERs Erfahrung und Know-how sowie ihren neuen Lösungsmöglichkeiten durch Embedding-Technologien (Technologien zur Integration von aktiven- und passiven Bauelementen in die Leiterplatte).

Für solche Lösungen besteht ein wachsender Bedarf in der Mobilfunk-Industrie, ganz besonders jedoch in der Auto-industrie, z.B. für Anwendungen im Bereich Elektromobilität. Ähnlich verhält es sich bei Hochstromanwendungen, die auch im Zielmarkt Industrie zunehmend gefragt sind. Zielanwendungen sind vornehmlich Konverter und Inverter sowie Steuerungen für Elektromotoren. Aber auch die Halbleiter-Industrie profitiert bei ihren Überlegungen in Bezug auf Gehäuse von den technologischen Lösungsmöglichkeiten der Leiterplattenindustrie.

Die Wertschöpfungskette

Im Geschäftsfeld Systems adressiert SCHWEIZER die Herausforderungen des Geschäftsmodells Embedding. Das heute gängige Geschäftsmodell, bei dem Kunden Leiterplatten und Komponenten separat voneinander einkaufen, wird sich durch den Embedding-Ansatz ändern. Der bisherige sequentielle Ansatz wird sich zu einem Dreiecks-Verhältnis zwischen Anbietern von Leiterplatten – Halbleitern – passiven Komponenten für die zu integrierenden Komponenten und Kunden entwickeln. Hierfür muss der Einkauf von Leistungen und Produkten, Qualitätsnormen und -übergänge, Anlieferformen und -formate für dieses neue Modell geregelt werden. Zur frühzeitigen Umsetzung dieser neuen Herangehensweise und zur Komplettierung des Angebots-Spektrums arbeitet SCHWEIZER daher mit Industriepartnern und Fachinstituten zusammen, um ihren Kunden auch mit Schweizer Systems mehr als Leiterplatten zu bieten.

Der globale Markt

Die genaue Marktgröße für Embedding-Lösungen heute zu quantifizieren, ist schwierig. Fakt ist, dass Mobile-, Automotive- und Industrie-Anwendungen zukünftig darauf nicht verzichten können. Nach Einschätzung von SCHWEIZER ist der Stand der Embedding-Technologie heute mit dem für HDI Lösungen (High Density Interconnect Leiterplatten) vor ca. 10 Jahren vergleichbar. HDI war damals die Antwort auf die Herausforderung der fortschreitenden Anforderung der Miniaturisierung. Heute ist dieser Markt ca. USD 7,9 Mrd. groß und repräsentiert damit ca. 15 % des Gesamtmarktes. Der Markt für Halbleiter-Gehäuse, basierend auf Leiterplatten Substraten, ist heute ca. USD 8,2 Mrd. groß und hat somit einen Anteil von ca. 15 %.

Wie groß der Markt für Embedding-Lösungen werden wird, hängt auch von der Realisierung der dafür notwendigen Geschäftsmodelle ab. SCHWEIZER ist hier mit ihrem Systems-Ansatz hervorragend positioniert.

Der Wettbewerb

Während sich die meisten Wettbewerber ausschließlich auf die so genannte Direktkontaktierung von Bauelementen konzentrieren, hat SCHWEIZER einen Lösungsbaukasten sowohl für das Motherboard- als auch für das Modul-Embedding realisiert. Mit den unterschiedlichen Embedding-Ansätzen können von hochpoligen Logik-Bauelementen mit kleinsten Pads (Ankontaktierungsflächen) bis hin zu Leistungselektronik-Halbleitern, die bis zu mehreren 100 Ampere schalten, für jede Kundenanforderung optimierte Lösungen angeboten werden.

Embedding

Unter Embedding (aus dem englischen „to embed“ = einbetten, einschließen) versteht man das Einbetten von Bauteilen in eine Leiterplatte. Diese Bauteile (z.B. Halbleiter und / oder passive Bauelemente) werden bisher auf der Leiterplatte angebracht. Aufgrund von Platzmangel und zur Steigerung der Leistung werden Bauteile nun auch in das Innere der Leiterplatte verbaut.

Die Positionierung

Ein umfangreiches Lösungs-Portfolio und ausgezeichnetes Fertigungs-Know-how versetzen SCHWEIZER in die Lage, die Wertschöpfung weiter zu erhöhen und dadurch die Leistung von Systemen weiter zu verbessern. Durch System-Lösungen profitieren Kunden vom maßgeschneiderten Formfaktor, verbesserter elektrischer und thermischer Leistungsfähigkeit, der Möglichkeit des aktiven Schutzes des geistigen Eigentums und erhöhter Zuverlässigkeit. All dies ist natürlich immer mit dem Ziel verbunden, die Systemkosten weiter zu reduzieren.

Die Absatzsegmente

Leiterplatten-Systeme adressieren vorwiegend die Segmente Automotive und Industrie, aber auch die Bereiche Mobilfunk und Consumer. Die Einsatzgebiete für solche Systeme sind vielfältig. Anwendungen, die von dem Verfahren des Embedding profitieren, finden sich z.B. in den Bereichen Ansteuerelektronik (Electronic Control Units / ECU), Motorsteuerungen (Motor Drives), DC/DC und AC/DC Wandler, Consumer und mobile Anwendungen und Halbleiter-Gehäusen.

Die Alleinstellungsmerkmale und die Technologie

Jede Applikation hat unterschiedliche Anforderungen. Die diesbezüglichen Wünsche ihrer Kunden adressiert SCHWEIZER mit Produkten und Lösungen ihres innovativen Baukastens.

i² Board (integrated interposer Board)

Dieses Board eignet sich besonders für das Einbetten von Logik-Halbleitern mit horizontalem Stromfluss. Dieser „Motherboard Embedding-Ansatz“ mit indirekter Pad-Ankontaktierung eignet sich zum Beispiel für CMOS und BCDMOS Halbleiter-Technologien und Verlustleistungen bis hin zu ca. 10 W. Weitere passive Bauelemente können hinzugefügt werden.

p² Pack (Power PCB Pack)

Leistungs-Halbleiter mit vertikalem Stromfluss (z.B. für DMOS / MOSFET und IGBT Halbleiter-Technologie) können mit dieser Technologie in idealer Weise in eine Leiterplatte verbaut werden. Dieser Ansatz verspricht viele thermische und elektrische Leistungsvorteile.

μ² Pack (μ thin, μ pitch Board)

Für kleinste pitch-Abstände und dünnste Module bzw. Multi-Chip-Halbleiter-Gehäuse ist das μ² Pack mit direkter Pad-Ankontaktierung die geeignete Technologie.

Mit den hier beschriebenen Lösungen bietet SCHWEIZER für jede Kundenanforderung das richtige System an.



Sportliche Leiterplatten

In vielen Medien bewirbt SCHWEIZER die Kategorien ihrer innovativen Produkte und Lösungen mit einem Mountainbiker, einem Schwimmer und einem Läufer. Haben Sie sich auch schon einmal gefragt, was Sportler eigentlich mit Leiterplatten zu tun haben?

Erfahren Sie dazu mehr auf unserer Homepage:
www.schweizer.ag/de/produkteundloesungen/sportliche-leiterplatten.html



Geschäftsfeld Energy

SCHWEIZER hat in den vergangenen 50 Jahren umfangreiche Expertise im Bereich der Leiterplatten gewonnen. Insbesondere während der letzten 10 Jahre hat SCHWEIZER Leiterplatten für Wechselrichter im Bereich der erneuerbaren Energien gefertigt. Durch das Joint Venture Pentex-Schweizer besitzt die Firma außerdem seit den 80er Jahren ein exzellentes Netzwerk in Asien. Zudem sind die Prozesse zur Fertigung von Photovoltaik-Zellen denen der Leiterplattenfertigung sehr ähnlich. Alle diese Faktoren zusammen ermöglichen es SCHWEIZER mehr als nur Leiterplatten herzustellen.

Nach Gründung des Geschäftsfeldes Energy im Frühjahr 2011 mit Sitz in Singapur begann SCHWEIZER damit, eine eigene Fertigungslinie in China zur Herstellung von Hocheffizienz-Zellen und -Modulen voranzutreiben. Hierzu wurde im Oktober 2012 eine Niederlassung in Nantong (China) gegründet, über die die Zell- und Modulfertigung abgewickelt wird und welche eine Tochterfirma des regionalen Energy-Headquarters in Singapur ist. Darüber hinaus hat SCHWEIZER damit begonnen, eigene Vertriebskanäle in der Region Asien (APAC) und Europa (EMEA) aufzubauen. Der länderspezifische Fokus liegt hierbei auf China, Japan und Deutschland.

Die Wertschöpfungskette

SCHWEIZER Energy zielt darauf ab, ein Lösungsanbieter im Bereich der Energieversorgung durch erneuerbare Energien mittels Photovoltaik zu werden. Dabei stellen die Hocheffizienz-Zellen und -Module von SCHWEIZER, die zukünftig mit den neuesten Produktionstechnologien und -Anlagen hergestellt werden, einen Eckpfeiler dar, um Systemkosten

zu reduzieren. SCHWEIZER Energy Produkte werden deshalb dafür prädestiniert sein, um auf räumlich limitierten Wohnhaus- oder Industriedächern installiert zu werden. Ferner ist SCHWEIZER bestrebt, Photovoltaik als integralen Ansatz in das konzeptionelle Design von Gebäuden zu integrieren. Dies geschieht im Wesentlichen in Zusammenarbeit mit einem Sino-Singapore Joint Venture, welches an der Konzeption moderner Eco-Cities in China arbeitet. Nach vorne blickend, plant SCHWEIZER sich ebenfalls im Bereich Off-Grid zu engagieren und in Kombination mit Speichermedien Lösungen für private Haushalte als auch auf kommunaler Ebene (Eigenverbrauch) anzubieten.

Globaler Markt

Im Jahr 2011 wurde im Bereich Photovoltaik (PV) eine Leistung von 30 GWp neu installiert, davon ca. 22 GWp in Europa (73 %). Das starke jährliche Wachstum von 77 % resultierte zum Großteil aus Rekordinstallationen in Italien (9,3 GWp) und Deutschland (7,5 GWp) als auch aus dem steten Wachstum in den Regionen Asien (APAC, 4,8 GWp) und Amerika (2,1 GWp). Für die Regionen Asien und Amerika wird in den nächsten Jahren ein Wachstum von jeweils mehr als 30 % (CAGR 2011 - 2016) vorhergesagt. Diese Regionen werden somit Europa als Wachstumslokomotiven ersetzen.

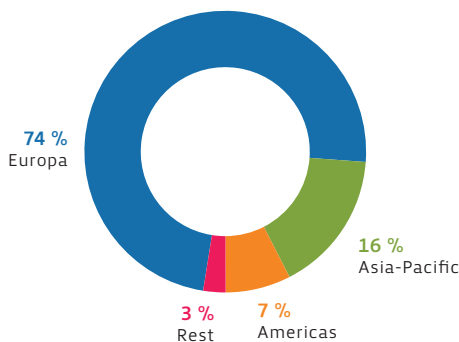
Im Jahr 2012 wird ein globaler Zubau von rund 31 GWp erwartet. Während Deutschland mit 7,6 GWp Neuinstallationen ein weiteres Rekordjahr erlebte, gingen diese in Italien deutlich zurück und werden bei ca. 5 GWp erwartet. Einschnitte in den Einspeisevergütungen (FIT = Feed-In-Tariff) werden die europäischen Märkte dazu zwingen, ein neues Geschäftsmodell zu erarbeiten, welches auf mehr Eigenverbrauch der Produzenten setzen wird. Während dieses Prozesses wird sich die PV im europäischen Strommarkt

Energy

- Das richtige Produkt: Hocheffizienz-Zellen und -Module
- Der richtige Ort: Erwartetes Wachstum in Asien und hervorragende Konditionen in China
- Die richtige Technologie: Verwendung der nächsten Produktionstechnologie und strategische Partnerschaft mit der Schmid Group gepaart mit hervorragendem Preis-Leistungsverhältnis
- Die richtigen Partner: Technologie-Partner Schmid Group und lokales asiatisches Netzwerk

als dezentrale Erzeugungsquelle weiter etablieren. Künftige Geschäftsmodelle werden mehr Wert auf die generierte Energie in Kilowatt-Stunden (kWh) als auf die rein installierte Leistung in Kilowatt-Peak (kWp) legen. Obwohl auch der europäische Markt langfristig weiter wachsen wird, erwartet man hier in den nächsten Jahren bis 2016 nur einstellige Wachstumsraten – für das Jahr 2013 sogar einen Rückgang der neu installierten Leistung.

Neu installierte PV-Leistung nach Region 2011

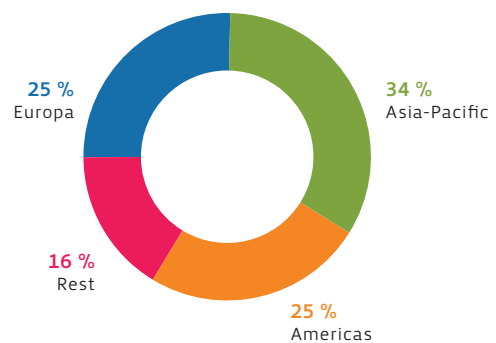


Quelle: u.a. EPIA

Der Marktanteil der Region Asien (APAC) wird von 16 % im Jahr 2011 auf über 35 % im Jahr 2016 ansteigen und dann bei ca. 18 GWp neuinstallierter Leistung liegen. Asien wird damit den Bedarf in Europa überflügeln. Innerhalb der Region APAC werden China und Japan als Haupttreiber für PV-Wachstum gesehen. China hat eine Reihe von Regierungsprogrammen aufgesetzt (viele davon mit Einspeisetarifen), um den lokalen Absatz von PV-Modulen aus eigener Herstellung anzukurbeln sowie um die ehrgeizigen Klimaziele bei gleichzeitig steigendem Energieverbrauch zu erreichen. Nach dem aktuellen 5-Jahres-Plan möchte China bis 2015 weitere 20 GWp Leistung installieren, davon 50 % in Großprojekten und 50 % in lokal verteilten Kleinanlagen. Japan andererseits hat derzeit die wohl weltweit attraktivsten Einspeisevergütungen, um Investoren aus aller Welt für Investitionen in PV-Großanlagen anzuziehen. Nach dem Reaktorunfall von 2011 gab es in Japan eine große öffentliche Bewegung zu erneuerbaren Energien, um Atomreaktoren zu ersetzen. Es wird erwartet, dass die PV-Installationen von 1,3 GWp in 2011 auf etwa 3,2 GWp im Jahr 2012 ansteigen werden.

In den Jahren 2011 und 2012 waren PV-Module einem massiven Preisverfall von bis zu 40 % pro Jahr ausgesetzt. Dieser resultierte aus der hohen Überkapazität vor allem bei Standard-Polysilizium-Modulen. Als Konsequenz gab es 2012 eine erste Konsolidierungswelle, vor allem von europäischen PV-Herstellern, welche im Jahr 2013 auch chinesische Hersteller erreichen dürfte. Ab dem Jahr 2014 wird ein bereinigter Markt mit einem wesentlich balancierterem Verhältnis von Angebot und Nachfrage erwartet, welcher dann auch wieder Spielraum für gesundes Marktwachstum bieten wird. In den letzten Jahren sind die Preise für PV-Module weit unter die langjährige Kostenreduktionskurve gefallen (inhärente Kostenreduktion mit kumulierten Produktionsvolumen der PV-Industrie). Nach ökonomischen Gesichtspunkten wird erwartet, dass sich die Preise in den Jahren 2014 bis 2017 auf niedrigem Niveau stabilisieren werden, bis der Schnittpunkt mit der langjährigen Kostenkurve wieder erreicht wird. In Anbetracht dessen stellt die antizyklische Investition von SCHWEIZER einen guten Zeitpunkt dar, um in den PV-Markt einzusteigen und somit am Marktaufschwung ab 2014 teilzuhaben.

Neu installierte PV-Leistung nach Region 2016



Quelle: u.a. EPIA

Wettbewerb

Der Markt für monokristalline Hocheffizienz-Zellen wird derzeit von je einer japanischen und amerikanischen Firma dominiert. Deutsche und chinesische Firmen spielen in diesem Marktsegment noch eine untergeordnete Rolle. Es wird jedoch erwartet, dass zunehmend weitere Wettbewerber diesen Bereich entdecken, um ihr Marktwachstum voranzutreiben sowie die Profitmargen zu verbessern. Für viele PV-Hersteller stellen jedoch ihre hohe Produktionskapazität aus alten Produktionslinien, der Mangel an Liquidität nach mehreren verlustreichen Jahren sowie die Schwierigkeit

neues Kapital von Banken zu erhalten unüberwindbare Hürden dar, um in neue Produktionstechnologie zu investieren. Andererseits werden 1st-Tier-Player die Nichtauslastung ihrer Produktionskapazität nutzen, um während der Konsolidierungsphase ihre Forschungsaktivitäten zur Effizienzsteigerung voranzutreiben. Mit der geplanten Produktionslinie wird SCHWEIZER die erste Firma in China sein, die sich ausschließlich auf hocheffiziente Mono-Zellen und -Module fokussiert. Durch einen schlanken Geschäftsansatz und dem Einsatz der neuesten Innovationen von Produktions-Equipment ist SCHWEIZER sehr gut positioniert, um den steigenden Bedarf an Hochleistungszellen und -Modulen bei niedrigen Produktionskosten bedienen zu können.

Marktsegmente

Der Zielmarkt von SCHWEIZER Energy ist sowohl die asiatische Region (APAC), allen voran China und Japan, als auch Europa (EMEA). Die Firma plant ihre Produkte hauptsächlich in zwei Absatzkanälen zu vermarkten:

Der erste Absatzkanal ist der sogenannte OEM-Kanal, worin Hochleistungs-Zellen aus der SCHWEIZER Fertigung anderen Modulherstellern zur Verfügung gestellt werden und diesen somit ohne eigene Investitionen eine Abrundung ihres Produktspektrums im oberen Marktsegment ermöglicht. Dieses Konzept ist auch für Modulhersteller mit eigener Zellfertigung möglich, da deren ältere Zell-Linien nicht die für Hochleistungsmodule erforderlichen Ausbeuten erreichen. Alternativ kann SCHWEIZER Energy auch das komplette Modul mit dem Markennamen des OEM-Kunden unter Einarbeitung kundenspezifischer Anforderungen zur Verfügung stellen.

Der zweite Absatzkanal stellt der Verkauf von SCHWEIZER Modulen in die eigene Projektpipeline dar, welche durch die Organisationseinheit „System Integration“ in Singapur unterstützt wird. Neben den Hochleistungsmodulen plant SCHWEIZER Energy auch die Rolle eines Systemintegrators einzunehmen, der Beratung, Planungsservice als auch die Überwachung und Wartung von Solarparks zur Verfügung stellt. Durch ihre Geschäftsbeziehungen aus dem früheren Pentex-Schweizer Joint Venture ist SCHWEIZER weiterhin sehr gut in der asiatischen Region vernetzt und als Technologieführer anerkannt. Darum ist es auch nicht verwunderlich, dass kurz nach Gründung der Energiesparte in Singapur

zwei Absichtserklärungen mit einem Sino-Singapore Joint Venture unterzeichnet wurden, welches die Umsetzung von Chinas prominentesten Ökostädten (Guangzhou Knowledge City und Nanjing Eco High-Tech Island) koordiniert und den Einsatz von SCHWEIZER PV-Technik in das Gesamtkonzept integrieren möchte. Darüber hinaus wurden von der Geschäftseinheit Systems Integration erste PV-Projekte in Japan als auch Off-Grid Lösungen in Südost-Asien evaluiert. Letztere stellt Solarenergie in Kombination mit Speicherlösungen für eine ökologische Stromversorgung in abgelegenen Regionen zur Verfügung.

Positionierung und Alleinstellungsmerkmale

Ähnlich der Positionierung des Geschäftsfeldes Electronic wird sich auch das Geschäftsfeld Energy auf High-End-Lösungen, basierend auf neuester Technologie, fokussieren. Firmen müssen einen hohen Innovationsgrad aufweisen, um in dem dynamischen, schnelllebigen und extrem wettbewerbsintensiven Markt der PV bestehen zu können. Die Herstellung von Zellen und Modulen in China wird somit unter dem Diktat von höchster Leistung und Qualität bei einem optimalen Preis-Leistungsverhältnis stehen. Mit der SCHMID Group (Freudenstadt / Deutschland) als Technologiepartner und der weltweiten Anerkennung deutscher Technologie hinsichtlich Präzision und Sorgfalt ist SCHWEIZER in der Lage, hochwertige Produkte herzustellen. Durch deutliches Übertreffen der Zell-Effizienz der Wettbewerber und einen schlanken Green-Field-Ansatz kann SCHWEIZER ihren Kunden beste Produkte zu attraktiven Kosten zu Verfügung stellen. OEM-Kunden können zudem ihr Produktportfolio vervollständigen und an den Vorteilen niedriger Produktionskosten in China durch einen vertrauenswürdigen Deutschland-Singapur Partner partizipieren. SCHWEIZER Energy besitzt eine schlanke und effiziente Organisation, die es ermöglicht, schnell auf Marktgegebenheiten und Kundenanforderungen zu reagieren.

Die Technologie

Zur Produktdifferenzierung, Reduktion der Systemkosten und Optimierung der Erträge auf limitiertem Raum wird die Nachfrage nach Hochleistungsmodulen ansteigen. Speziell in diesem Segment wird erwartet, dass auch 2013 der Bedarf die Nachfrage übersteigt. Nicht zuletzt durch das ausgezeichnete Preis-Leistungsverhältnis werden die Hochleistungsmodule von SCHWEIZER dazu beitragen, Grid-Parität zu erreichen und somit wettbewerbsfähig Solarstrom zu erzeugen und bereit zu stellen. Einen weiteren Faktor stellen die ansteigenden Preise der Elektrizitätserzeugung aus konventionellen (fossilen) Energiequellen dar, welche in der Zukunft weiter ansteigen werden.

SCHMID Produktionsanlagen benutzen die bei Weitem erfolgreichste Selektive-Emitter-Technologie, von der 6 GW bereits verkauft und zum Großteil auch installiert und in Betrieb genommen worden sind. Darüber hinaus wird die neue, in Nantong geplante Produktionslinie auch als erste Zelllinie die revolutionäre kontaktfreie HiMet Metallisierungs-Technologie mit Laser-Transfer und Nanopartikel Tintendruck verwenden. Dies ist eine ideale Basis dafür, dass

diese Produktionslinie einen Meilenstein in der nächsten Generation von Zell- und Modulfertigung darstellt.

SCHWEIZER plant in ihrer Fertigung in Nantong (China) bis zu vier Produktionslinien für die Herstellung von Hocheffizienz-Zellen und -Modulen mit einer Kapazität von jeweils 100 MW zu installieren.

Geschäftspraxis

Die PV-Industrie steht vor großen Herausforderungen: Optimale Prozesstechnologie und hohe Produktionsausbeute sind essentielle Voraussetzungen. In Anbetracht dieses permanenten Drucks, die Kosten in der Zell- und Modulfertigung zu reduzieren, ist der Einsatz von innovativer Technologie ein unabdingbares Mittel, um die Kostenziele langfristig erreichen zu können.



Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftspartner,
liebe Mitarbeiter von SCHWEIZER,

gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen Marc Bunz, Bernd Schweizer und Nicolas Schweizer verantworte ich ein beileibe nicht einfaches, aber - mit Blick auf die Weiterentwicklung von SCHWEIZER - doch erfolgreiches Geschäftsjahr 2012.

Das Geschäftsjahr 2012 in Kürze

Die Schuldenkrise in Europa hat dem Jahr 2012 deutliche weltwirtschaftliche Unsicherheiten beschert. Zudem war die Solarbranche von starken Veränderungen der Rahmenbedingungen geprägt. Die daraus resultierende Zurückhaltung unserer Kunden wirkte sich auf den Umsatz aus, der um rund 5 % auf EUR 100,2 Mio. zurückging.

Uns ist es gelungen, den Umsatzrückgang im Bereich Solarindustrie in Höhe von EUR 12,7 Mio. durch neue Innovationen für die Automobilindustrie und Industrieelektronik auszugleichen. Dies unterstreicht unsere Positionierung als Anbieter mit einem tiefen System- und Applikationsverständnis für die technologischen Herausforderungen unserer Kunden.

Während wir im Jahr 2011 noch ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von EUR 8,3 Mio. erzielten, lag dieses in 2012 bei EUR 5,2 Mio. Der steigende Anteil an innovativen Produkten wirkte sich positiv auf die Wertschöpfung aus. Durch die erhöhte Komplexität der produzierten Leiterplatten stiegen allerdings zunächst die Aufwendungen sowohl im Materialbereich als auch im Fertigungs- und Qualitätssicherungsprozess. Während unser Ergebnis im Geschäftsjahr 2011 noch durch die Auflösung verschiedener Rückstellungen von Eventualverbindlichkeiten in Höhe von rund EUR 1,2 Mio. begünstigt war, sind diese Sondereffekte im Berichtsjahr nicht mehr eingetreten. Alleine dieser Sachverhalt erklärt nahezu 40 % des Ergebnismrückgangs gegenüber dem Vorjahr.

Neben dem Rückgang des EBIT um EUR 3,1 Mio. hat besonders eine Abwertung der Beteiligung an MEIKO um EUR 2,8 Mio. zur Reduzierung des Gewinns beigetragen. Die seit der Durchführung der gegenseitigen Beteiligung eingetretene signifikante und nachhaltige Reduzierung der Bewertung der Leiterplattenbranche am Kapitalmarkt hat

dazu geführt, dass die Beteiligung an MEIKO auf den Jahreschlusskurs der MEIKO Aktie wertberichtigt werden musste. Somit ist die MEIKO-Beteiligung mit EUR 1,8 Mio. (vormals EUR 4,6 Mio.) in den Finanzanlagen bewertet.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit war zwar mit EUR 7,2 Mio. um 35,7 % geringer als im Vorjahr, jedoch immer noch auf einem zufriedenstellenden Niveau. Der Rückgang war vorwiegend bedingt durch ein um EUR 5,8 Mio. geringeres Periodenergebnis. Wir konnten unser Working Capital um EUR 1,3 Mio. reduzieren.

Der Aktienkurs des Unternehmens stieg im Jahresverlauf um 16 %. Im selben Zeitraum erhöhte sich der Technologie getriebene Aktienindex TecDAX in einer vergleichbaren Größenordnung. Vorstand und Aufsichtsrat haben beschlossen, der kommenden Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von EUR 0,55 je Aktie vorzuschlagen.

Die Aussichten für 2013

Die Aussichten für die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft im laufenden Jahr sind moderat und der europäische Leiterplattenmarkt wird in 2013 voraussichtlich um 5 % bis 10 % zurückgehen. Die Nachfrage nach unseren Produkten ist dementsprechend eher verhalten. Wir rechnen für das Geschäftsjahr 2013 damit, dass unsere Umsätze der Marktentwicklung folgen und sich in der Größenordnung von 10 % verringern. Für das Geschäftsjahr 2014 gehen wir, unter der Voraussetzung einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung, wieder von steigenden Umsätzen aus. Hierauf zahlen einerseits der Hochlauf von neuen innovativen Produkten im Technologiewerk Schramberg und andererseits der Produktionsstart der asiatischen Kapazitäten ein.

Mit Blick auf die weltwirtschaftlichen Unsicherheiten sowie den fortgesetzten Ergebnismrückgang haben wir eine Reihe von Maßnahmen zur Stabilisierung der Marge initiiert. So wird beispielsweise das Investitionsbudget im Geschäftsfeld Electronic, trotz der Anlaufinvestitionen für unsere asiatischen Fertigungskapazitäten, derzeit nicht erhöht. Im Verkauf und der Verwaltung sowie bei Forschung und Entwicklung werden Projekte mit geringer strategischer Bedeutung verschoben oder gestrichen. Die Ausgaben für externe Dienstleister werden reduziert.

Bei Forschung und Entwicklung liegt der Schwerpunkt in 2013 darin, innovative Lösungen des Technologiebaukastens in die Serie zu überführen und bei den Serienprodukten die Herstellkosten zu senken. Zudem werden wir die Organisationsstruktur bei F&E internationalisieren. In Summe dürften die Kosten für Forschung und Entwicklung steigen. Trotz der zunehmenden Anzahl an innovativen Produkten und der zu füllenden Kapazitäten in Asien können die Vertriebskosten stabil gehalten werden. Bei den Verwaltungskosten üben wir strenge Kostendisziplin und werden diese gegenüber dem Vorjahr senken.

Die weitere Entwicklung des Working Capital wird im Geschäftsjahr 2013 primär von der Kundenstruktur beeinflusst sein. Wir unternehmen weiterhin Anstrengungen, um an die Erfolge der Working Capital Reduzierung in 2012 anzuknüpfen und Reduzierungen zu erreichen.

Für das laufende Geschäftsjahr ist eine Erhöhung der Anzahl der Mitarbeiter um 36 oder 5 % geplant. Diese werden insbesondere für den Aufbau der neuen Geschäftsfelder in Asien eingesetzt.

Mit unserer Dividendenpolitik verfolgen wir die Strategie, Sie, unsere Aktionäre, angemessen zu beteiligen sowie gleichzeitig Cash-Reserven aufzubauen. Damit soll eine konstante Entwicklung der Dividende sichergestellt werden. Wir gehen daher davon aus, in Zukunft zumindest konstante Dividenden zu zahlen. Sollten sich die weltwirtschaftlichen Unsicherheiten weniger dämpfend auf das globale Wachstum auswirken und wir infolge dessen wieder auf einen beschleunigten Wachstumspfad einschwenken, dürften wir auch steigende Dividenden zahlen können. Teil unserer Dividendenpolitik ist ferner, die Mitarbeiter durch erfolgsabhängige Zahlungen angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

In 2013 halten wir am Zyklusmanagement – ohnehin unser größtes betriebswirtschaftliches Geschick im konjunkturellen Auf und Ab – fest. Für SCHWEIZER heißt das weiterhin, antizyklisch zu investieren, um dann im Aufschwung Marktanteile zu gewinnen, unabhängig vom Konjunkturzyklus schlank und schnell zu bleiben und stets einen angemessenen Betrag zurückzulegen, um das Unternehmen entwickeln zu können. Durch diese Vorgehensweise haben wir uns in den letzten Jahren ein solides Fundament erarbeitet, unterdessen den Geschäftsbereich Electronic neu struk-

turiert und das dazugehörige Produktportfolio erfolgreich fokussiert. SCHWEIZER hat heute eine führende Marktposition in den Absatzsegmenten Automotive und Industrie. Zudem wurden die Weichen für die neuen Geschäftsfelder Energy und Systems gestellt, die die Wachstumsmärkte Mobilität und Energieeffizienz adressieren. Insbesondere im Geschäftsfeld Energy sind wir darauf vorbereitet, mit unseren Photovoltaik-Aktivitäten dann zu starten, wenn sich ein geeignetes Markteintrittsfenster öffnet. Die dafür notwendige strukturelle Basis wurde inzwischen geschaffen.

In Anbetracht der Marktposition sowie der Wachstumstreiber glauben wir, im Durchschnitt der Konjunkturzyklen ein Wachstum oberhalb der Referenzmärkte erzielen zu können. SCHWEIZER wird sich zunehmend zu einem Anbieter technologisch führender Produkte mit hohem Applikationsverständnis entwickeln. Dadurch wird beim Kunden die Produktleistung erhöht und die Zeit zwischen Produktentwicklung und Markteinführung kann verkürzt werden. Für unsere Kunden bringt dies klare Vorteile mit Blick auf Marktanteile, Umsätze und erzielbare Preise.

Unsere Mitarbeiter bilden die Basis unseres Erfolgs

Wie auch in den vergangenen Jahren, konnten wir uns in wirtschaftlich unsicheren Zeiten auf das Engagement, die Zuverlässigkeit und Energie der Belegschaft verlassen. Für den gezeigten Einsatz und die erreichten Leistungen darf ich mich im Namen des Vorstands bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich bedanken. Sie alle sind essentieller Bestandteil des Unternehmenserfolgs und helfen, SCHWEIZER in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Anknüpfend an die letzten Jahre, werden wir für 2012 eine Erfolgsbeteiligung für unsere Mitarbeiter ausschütten.

Bleiben auch Sie, liebe Aktionäre und Geschäftspartner, SCHWEIZER verbunden und begleiten Sie uns in eine erfolgreiche Zukunft.



Dr. Marc Schweizer
Vorsitzender des Vorstands

Die Vorstände im Interview



Dr. Marc Schweizer, Vorsitzender des Vorstands

Herr Schweizer, die Solarbranche hat in den letzten rund eineinhalb Jahren schwere Zeiten durchlitten. Halten Sie trotzdem an Ihren Energy-Aktivitäten in China fest?

Ja, denn der Bedarf an Energie steigt rasant an - die weltweite Nachfrage nach Energie soll sich bis 2050 verdoppeln. Dementsprechend wird die Nachfrage nach neuen Energie- und Umwelttechniken steigen. Der asiatische Markt wird dabei zu einem der Schlüsselmärkte werden.

Trotz der guten langfristigen Wachstumsaussichten steht die PV (Solar)-Industrie jedoch vor großen Herausforderungen. Optimale Prozesstechnologie und hohe Produktionsausbeute sind essentielle Voraussetzungen für den

zukünftigen Erfolg. Um dem permanenten Preisdruck zu begegnen, ist der Einsatz von innovativer Technologie ein unabdingbares Mittel, um die Kostenziele langfristig erreichen zu können.

Wir beginnen mit unseren Energy-Aktivitäten genau dann, wenn sich ein geeignetes Markteintrittsfenster öffnet. Die Rahmenbedingungen für einen schnellen Markteintritt haben wir in den vergangenen Quartalen geschaffen. Unser Kernteam steht bereit und wir verfügen über die notwendigen Betriebslizenzen und Strukturen. Die finanzielle Basis wurde mit Hilfe eines strategischen Investors, der sich bei Schweizer Energy Production Singapore engagiert, gefestigt. Mit anderen Worten: wir sind startklar, haben aber bisher weder Fixkosten aufgebaut noch Investitionen ausgelöst.

Aktuell sind Marktverschiebungen aufgrund von Zöllen für den Import nach Europa nicht auszuschließen. Auch daher haben wir den Startschuss für die Installation der ersten Zelllinie noch nicht gegeben.

Welche Megatrends werden Ihren Markt in den kommenden Jahren beeinflussen?

Energieeffizienz und Mobilität. Beide Themen gehören in Zeiten des Klimawandels, der Verknappung der fossilen Energieträger und steigender Mobilität zu den wichtigsten Trends unseres Jahrhunderts.

Wir setzen seit einiger Zeit unseren Innovationsschwerpunkt im Geschäftsfeld Electronic auf Lösungen, die Energieeffizienz und Mobilität fördern und unterstützen. In 2012 konnten wir 32% unseres Umsatzes mit neuen Innovationen für diese Wachstumsmärkte erwirtschaften. Und wir haben unsere Technologien der neuen Geschäftsfelder Energy und Systems auf diese beiden Megatrends ausgerichtet.



Wie kann sich Schweizer in diesem Umfeld behaupten?

Es geht darum, unseren Wettbewerbsvorteil bei leistungsfähigen und innovativen Produkten zu festigen und auszubauen. Gleichzeitig wollen wir bei unserer Ertragskraft wieder an die alte Stärke anknüpfen. Wie erfolgreich wir dabei sind, hängt natürlich auch von der Konjunktur ab.

Mit der Entscheidung zum Ausbau unserer Kapazitäten in Asien haben wir grundlegende Weichenstellungen für weiteres Wachstum vorgenommen. Größe spielt in unserer Industrie eine zunehmend wichtige Rolle, ist aber nicht allein entscheidend. Langfristig wird es auch nicht ausreichen, uns über technologisch exzellente Produkte zu differenzieren. Wir müssen unser Wachstum durch ein erstklassiges Verständnis für die Applikationen unserer Kunden und

ein ausgezeichnetes Kosten-Leistungsverhältnis unserer Produkte sichern. Bei Letzterem haben wir weiterhin große Aufgaben im deutschen Werk zu lösen.

Parallel zu diesen Aktivitäten werden wir unsere Internationalisierung vorantreiben. Dies unterstützen wir beispielsweise durch den gezielten Aufbau von Ingenieur-Teams in Asien in der Nähe der Entwicklungszentren unserer Kunden. Ich bin überzeugt, dass die Dynamik und Komplexität unserer Industrie es unweigerlich mit sich bringen wird, dass die eigene Anpassungs- und Veränderungsgeschwindigkeit in zunehmendem Maße zum Erfolgsfaktor wird. Damit uns dies nachhaltig gelingt, setzen wir auf Vielfaltsmanagement (Diversity Management) und werden unsere Teams stärker aus erfahrenen Mitarbeitern und jungen Talenten aus Europa und aus Asien zusammenstellen.

Nicolas-Fabian Schweizer, Personalvorstand

Herr Schweizer, Sie beteiligen traditionell die Mitarbeiter des Unternehmens am Erfolg. Warum ist Ihnen das wichtig?

Die Beteiligung der Mitarbeiter am tatsächlichen Unternehmenserfolg als erfolgsabhängige Vergütungskomponente stellt eine sinnvolle Ergänzung zu den Grundvergütungen dar.

Bei allen Mitarbeitern des Unternehmens unterliegt die Grundvergütung bereits heute dem individuellen Leistungsprinzip. Das bedeutet, dass die individuelle Leistung des einzelnen jährlich bewertet und daraus die Vergütung für das Folgejahr abgeleitet wird. Hiermit schaffen wir Leistungsanreize und honorieren Leistungswillen.

Daneben ist eine erfolgsabhängige Vergütung für alle Mitarbeiter einerseits eine sinnvolle Handhabung, um die Mitarbeiter zu motivieren und am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen und andererseits die unternehmerische Mitverantwortung eines jeden zu fördern.

Welche Beteiligung steht für das Geschäftsjahr 2012 an?

Auch im Jahr 2013 soll eine erfolgsabhängige Vergütungskomponente für das Geschäftsjahr 2012 ausgeschüttet werden. Die finale Entscheidung, insbesondere über die Höhe, erfolgt in Abhängigkeit vom Jahreserfolg 2012.



Marc Bunz, Finanzvorstand

Herr Bunz, das Unternehmen steht bilanziell wieder sehr solide da. Wie konnte das geschafft werden?

Tatsächlich haben wir es geschafft, innerhalb von drei Jahren alle unsere bilanziellen Zielwerte zu erreichen bzw. sogar deutlich zu übertreffen. Die Eigenkapitalquote schwankt um 60 %, die Nettoverschuldung schwankt um Null. Ebenso haben wir parallel unsere Barreserven aufgefüllt, die insbesondere zur Überbrückung von konjunkturellen Schwankungen dienen wird. Diese haben wir so dimensioniert, dass eine Krisenphase wie sie im Jahr 2009 herrschte, aus eigener Liquidität überbrückt werden kann.



Sie haben einen geringen Streubesitz in Ihrer Aktie von rd. 30 % und davon sind 14 % in der Hand institutioneller Anleger. Soll sich daran in absehbarer Zeit etwas ändern?

Als eine familiengeführte Aktiengesellschaft sind wir in besonderem Maße an treuen und langfristig orientierten Aktionären interessiert. Kurzfristig agierende Trader sind nicht unsere Zielgruppe. Unsere derzeitige Aktionärsstruktur entspricht diesen Anforderungen sehr gut. Neben den Familienaktionären haben wir überwiegend langfristig interessierte institutionelle Anleger. Damit fühlen wir uns wohl.

Wie sieht Ihre Dividendenpolitik für die kommenden Jahre aus?

Es wird unsere Aktionäre sicherlich sehr freuen, dass wir im dritten Jahr in Folge eine Erhöhung der Dividende vorschlagen werden. Nach EUR 0,42 für das Geschäftsjahr 2010 und EUR 0,47 für das Jahr 2011 planen wir für das vergangene Geschäftsjahr EUR 0,55 pro Aktie an unsere Teilhaber auszuschütten. Seit der Wiederaufnahme der Dividendenzahlungen verfolgen wir strikt eine Free-Cashflow-orientierte Dividendenpolitik. Dabei werden von der verfügbaren Liquidität zunächst gebundene Mittel und Zuführungen zur Krisenreserve sowie Rücklagen für endfällige Darlehen zum

Abzug gebracht. Da die Krisenreserven aufgefüllt sind und alle endfälligen Darlehen getilgt wurden, sind wir somit in der Lage, die Dividende nochmals zu erhöhen.

Bernd Schweizer, Produktionsvorstand

Herr Schweizer, Sie planen mit Ihrem japanischen Partner MEIKO eine neue Produktionslinie in deren Werk in Vietnam. Wie kann sichergestellt werden, dass bei einem diffizilen Produkt wie der Leiterplatte die Qualität dort Ihren hohen Anforderungen entsprechen wird?



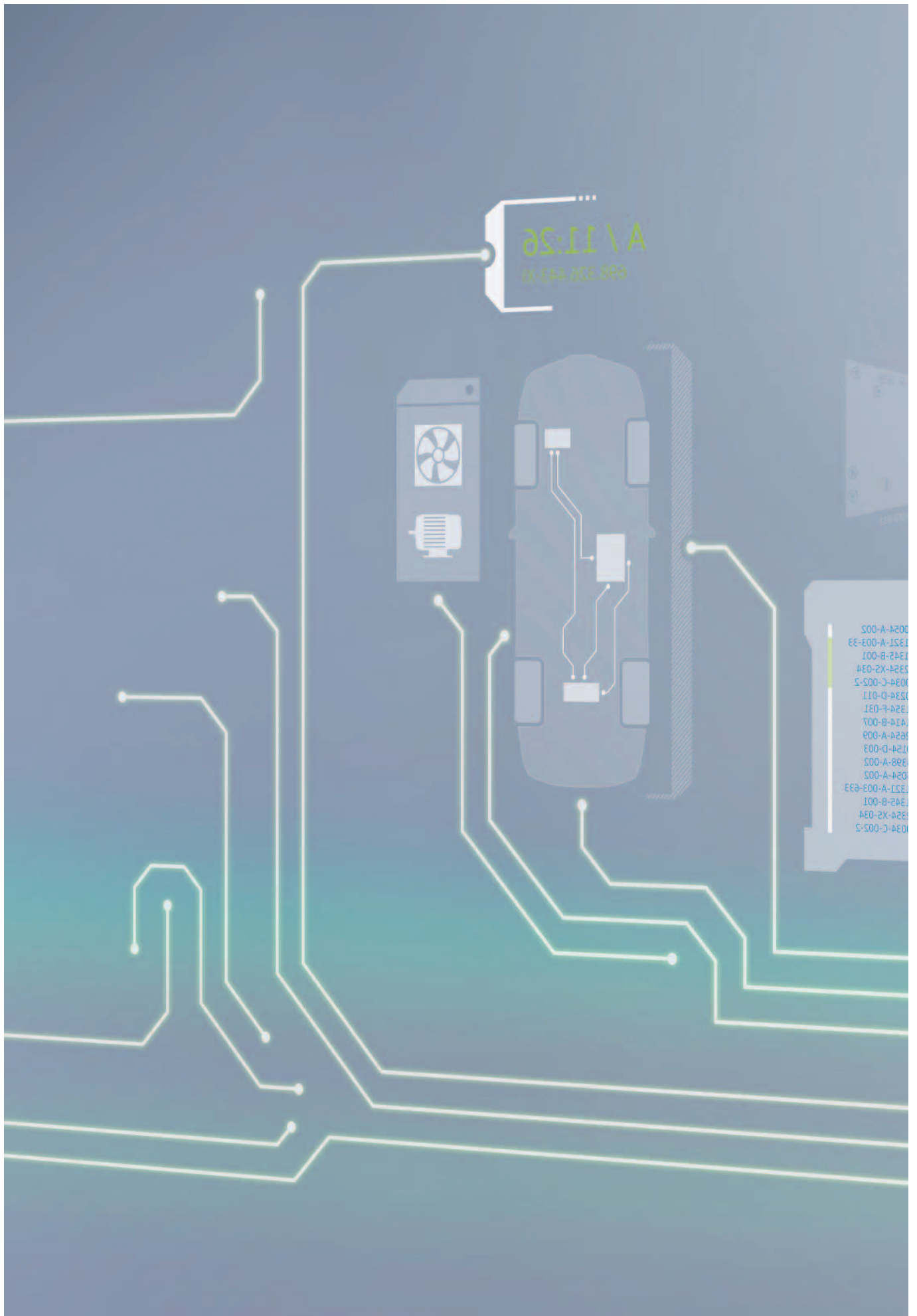
Wir setzen von der Anlagenkonzeption bis zur vollzogenen Qualifizierung eine methodische Vorgehensweise an, im Automobilbereich auch als APQP Prozess (Advanced Product and Process Quality Planning) bekannt. Die Qualifikationen erfolgen im Wesentlichen durch unsere Mitarbeiter, die jahrelange Erfahrung in

Bezug auf die Bedürfnisse unserer europäischen Kunden aufweisen. Die Nachhaltigkeit sichern wir über entsprechende ‚Safe Launch‘- und Prozess-Monitoring-Konzepte ab.

Wie lange dauert es, bis dort markt- und serienfähig produziert werden kann? Ihre Kunden aus der Automobilindustrie sind ja dafür bekannt, dass Sie sehr umfangreiche Prüfungen durchführen, bevor sie Ihnen dort größere Stückzahlen abnehmen.

Für unsere europäischen Kunden ist das richtig. Wir gehen davon aus, dass die Qualifikation für Kunden aus dem Segment Industrie bis zu neun Monate, für die aus dem Segment Automotive bis zu 18 Monate dauern kann.

Parallel dazu werden wir nach der Inbetriebnahme der Fertigung und den grundlegenden Anlagenqualifizierungen die Leiterplatten-Produktion für Kunden unseres Kooperationspartner MEIKO aufnehmen.



Bericht des Aufsichtsrates



Der Aufsichtsrat der Schweizer Electronic AG hat den Vorstand im Verlauf des Geschäftsjahres bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung des Vorstands kontinuierlich überwacht. Er wurde zur Wahrnehmung seiner Aufgaben umfassend und rechtzeitig, sowohl in schriftlicher als auch mündlicher Form, mit allen notwendigen Informationen durch den Vorstand versorgt.

Die monatlichen schriftlichen Berichte, Analysen und Erfolgsrechnungen erhielt der Aufsichtsrat vom Vorstand in ausführlicher Form. Eine umfangreiche Zahl von individuellen Informations- und Arbeitsgesprächen zwischen dem Vorsitzenden, seinem Stellvertreter, dem Finanzausschuss und den Vorständen fanden statt. Besonderer Wert wurde auf regelmäßige, umfassende Risikoanalysen und deren Relevanz für das Unternehmen gelegt.

Soweit Entscheidungen oder Maßnahmen der Geschäftsführung aufgrund Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung einer Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften, wurden die Beschlussvorlagen fristgerecht vorgelegt, geprüft und gegebenenfalls die notwendigen Beschlüsse gefasst.

Gesetzliche Neuerungen wurden vom Aufsichtsrat beachtet, diskutiert und sofern notwendig umgesetzt. Effizienzprüfungen der Sitzungen wurden durchgeführt und dokumentiert. Bei den meistens mehrtägigen fünf Aufsichtsrats- und drei Finanzausschusssitzungen waren jeweils alle Mitglieder anwesend. Außerdem fanden zahlreiche informelle Besprechungen zwischen dem Vorsitzenden, seinem Stellvertreter, von Mitgliedern des Finanzausschusses und dem Vorstandsvorsitzenden statt.

Schwerpunkte der Beratungen in Aufsichtsrat und Finanzausschuss

Ein besonderer Schwerpunkt in 2012 war die beratende, aber auch kritische Begleitung des Vorstandes bei der Aufgabe, den Aufbau der neuen Geschäftsfelder voranzutreiben, ohne das Kerngeschäft „Leiterplatten“ zu vernachlässigen. In zahlreichen Besprechungen setzten sich Finanzausschuss und Vorstand mit der Lage und der Zukunftsstrategie der Gesellschaft sowie der Erweiterung der Geschäftsfelder auseinander.

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich in den einzelnen Sitzungen schwerpunktmäßig mit folgenden Themen: In seiner Sitzung im April behandelte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss, Lagebericht und Prüfungsbericht des Geschäftsjahres 2011, die Diversifikation des Unternehmens, die Verlängerung der Vorstandsverträge der Herren Marc Bunz und Bernd Schweizer sowie der Tagesordnung für die Hauptversammlung 2012. Die Schwerpunkte der Sitzungen im Juni, Juli und Oktober waren vor allem die Informationen über den Stand sowie die Chancen und Risiken der einzelnen Geschäftsfelder. Schwerpunkte der Dezember-Sitzung waren die operative und finanzielle Planung des Vorstands für die Jahre 2013 bis 2015 sowie dessen Risikoanalyse für die einzelnen Geschäftsfelder.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat zur Steigerung seiner Effizienz einen Finanzausschuss errichtet. Die Einrichtung weiterer Ausschüsse wird aufgrund der Größe und Ausrichtung des Unternehmens nicht für sinnvoll bzw. erforderlich gehalten. Die für weitere Ausschüsse vorgesehenen Aufgaben können problemlos im Finanzausschuss behandelt werden, soweit sie nicht im Aufsichtsrat zu behandeln sind.

Jahresabschluss, Abschlussprüfung

Jahresabschluss und Lagebericht der Schweizer Electronic AG wurden nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellt. Der Aufsichtsrat hat der von der Hauptversammlung 2012 gewählten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young AG, Stuttgart, den Auftrag zur Prüfung der Buchführung, des Jahresabschlusses und des Lageberichtes erteilt. Als Ergebnis dieser Prüfung wurde am 18. Februar 2013 der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt. Jahresabschluss, Lagebericht und Prüfungsbericht des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor. An der Aufsichtsratssitzung vom 27. März 2013 hat der Abschlussprüfer teilgenommen und dem Aufsichtsrat neben dem schriftlichen Abschlussbericht erschöpfend Auskunft auf alle Fragen erteilt.

Jahresabschluss, Lagebericht und Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns wurden vom Aufsichtsrat ausführlich diskutiert. Es bestanden keine Einwände und der Aufsichtsrat stimmte dem Prüfungsergebnis zu. Mit der Genehmigung des Jahresabschlusses am 27. März 2013 ist dieser gemäß § 172 Aktiengesetz festgestellt. Dem Gewinnverwendungsvorschlag, der eine Dividende von EUR 0,55 vorsieht, schließt sich der Aufsichtsrat an.

Der Aufsichtsrat bedankt sich bei allen Mitarbeitern, die mit ihrer Leistung und ihrem Einsatz zum Erfolg des Unternehmens beigetragen haben. Unser Dank gilt in besonderer Weise auch dem Vorstand und den Führungskräften, die durch ihr Handeln sowie überlegte und erfolgreiche Strategien das Unternehmen weiter auf der Erfolgsspur gehalten haben.

Schramberg, den 27. März 2013

Der Aufsichtsrat



Christoph Schweizer
Vorsitzender

Mitglieder der Organe

Mitglieder des Vorstandes

Dr. Marc Schweizer

Vorsitzender

Dunningen

Bestellt bis: 31.07.2015

Marc Bunz

Finanzvorstand

Bösingen

Bestellt bis: 31.03.2018

Bernd Schweizer

Produktionsvorstand

Schramberg

Bestellt bis: 31.03.2018

Nicolas-Fabian Schweizer

Personalvorstand

Schramberg

Bestellt bis: 31.03.2016

Mitglieder des Aufsichtsrates

Christoph Schweizer

Vorsitzender

Schramberg

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

Michael Kowalski

Stellvertretender Vorsitzender

Geschäftsführer der Essmann GmbH,
Bad Salzuflen

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

Martin Fischer

Vorstandsvorsitzender der

Sparkasse Jena-Saale-Holzland, Jena (bis 30.06.2012)

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

Kristina Schweizer

Lektorin , Wolters Kluwer Deutschland GmbH,
Unterschleißheim

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

Siegbert Maier*

Betriebsrat Schweizer Electronic AG, Schramberg

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

Markus Kretschmann*

Mechatroniker, Abteilung Technische Dienste,
Schweizer Electronic AG, Schramberg

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

**Arbeitnehmervertreter*

Vision & Mission

Ein Leitbild, an dem wir uns messen lassen

Unser Leitbild erläutert den Rahmen für unsere Strategie und unser Handeln.

Es soll unser Selbstverständnis darstellen und Begeisterung für unser Unternehmen wecken. Und es will die Werte und Leitmotive vermitteln, die die Säulen unseres Erfolgs sind.

Vision

Wir sind ein globales „best-in-class“ Technologieunternehmen.

Unsere Produkte schonen Ressourcen für die Zukunft unserer Kinder.

Wir sind führender Hersteller von hochwertigen Leiterplatten und anerkannter Hersteller von energie- und umweltschonenden Produkten und Dienstleistungen.

Mission

Unsere Mission ist es, unsere Kunden – und dadurch auch uns – erfolgreich zu machen!

Die Ziele unserer Kunden, ihr Vertrauen und unsere Freude daran, die Grenzen des Möglichen immer wieder zu erweitern, sind der Motor unseres Erfolgs.

Um dies zu erreichen, setzen wir unsere langjährige Erfahrung, modernste Technologien, Produktionsmethoden und -verfahren sowie unser exzellentes Know-how über unsere Zielmärkte ein.

Wir fokussieren uns auf attraktive und Erfolg versprechende Geschäftschancen. Unser Handeln als Familienunternehmen mit langer Tradition ist auf nachhaltigen und langfristigen Erfolg ausgerichtet. Unsere Mitarbeiter bilden die Basis für diesen Erfolg.

Werte, die uns wichtig sind und unser Verhalten bestimmen sind:

Qualität, Geschwindigkeit, Kreativität, Offenheit.

Diese bilden das Fundament für Vergangenes, Heutiges und für unsere Zukunft.

Qualität

Wir verpflichten uns zur Reduzierung des Energieverbrauchs, Erhöhung der Energieeffizienz sowie zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Leistungen und tragen zum Umweltschutz bei. Darüber hinaus ist die Einhaltung der einschlägigen Gesetze und Verordnungen unabdingbare Grundlage unseres Handelns. Deshalb arbeiten wir mit Behörden und der Öffentlichkeit in Fragen des Umweltschutzes offen zusammen. Wir stehen für höchste Qualität und Sorgfalt in allen Bereichen.

Die Aktie

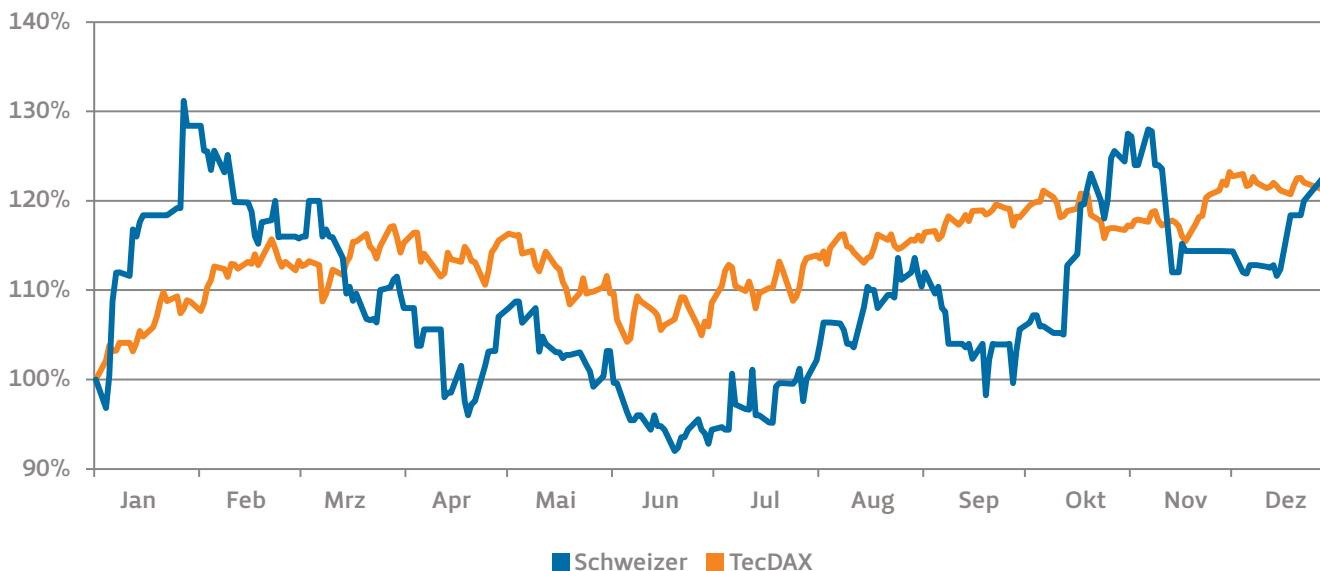
Aktienmärkte bleiben volatil

Der deutsche Leitindex DAX legte schon im ersten Quartal um gut 20 % zu und überschritt im März erstmals seit der Talfahrt zu Beginn des Herbstes 2011 wieder die Marke von 7.000 Punkten. Verglichen mit dem Tiefstand 2011 entspricht dies sogar einem Plus von rund 40 %. Neben den geldpolitischen Maßnahmen von EZB und nationalen Notenbanken trug auch ein sich aufhellendes Stimmungsbild in der deutschen Unternehmenslandschaft und damit einhergehend die Vermeldung neuer Rekordbeschäftigungszahlen am deutschen Arbeitsmarkt zu der positiven Stimmung bei. Die immer wieder aufkeimenden Unsicherheiten, insbesondere die Verschuldungssituation vieler europäischer Staaten, hat wiederum dazu beigetragen, dass der DAX Anfang Juni auf sein Jahrestief von unter 6.000 Punkten fiel.

Mit Verabschiedung des europäischen Rettungsschirms ESM und des Fiskalpaktes sanken die Renditen auf Staatsanleihen der stark verschuldeten Länder und veranlassten die Investoren wieder verstärkt in Aktientitel zu investieren und so die erkannten Renditechancen zu nutzen. Unterstützt wurde dies durch die Leitzinssenkung von 1,0 % auf 0,75 % der EZB. Diese Entwicklungen trieben den DAX zum Jahresende hin auf einen Höchststand von über 7.600 Punkten, was nicht nur das Jahreshoch, sondern ein Fünfjahreshoch markierte. Im Jahressaldo konnte der deutsche Leitindex somit um rund 30 % zulegen. Kräftige Zuwächse verzeichneten auch die kleineren Indizes. Der MDAX stieg im Jahresvergleich gar um über 34 % und der technologiewertorientierte TecDAX um 21 %.

Aktienkurs steigt im Jahresverlauf um 16 %

Analog zu den deutschen Indizes wartete auch der Aktienkurs der Schweizer Electronic AG zu Beginn des Jahres 2012 mit kräftigen Kursgewinnen auf. Bereits im Januar wurden die Verluste der beiden letzten Monate des Jahres 2011 vollständig kompensiert. Die Aktie legte auf über EUR 16 zu, was einem Zuwachs von rund 30 % entsprach. Allerdings wurde mit diesem Stand früh das Jahreshoch erreicht. Denn bereits vor den traditionell schwächeren Sommermonaten erfuhr der Titel einen deutlichen Abwärtstrend. Bis Mitte Juni fiel der Aktienkurs auf den Jahrestiefstwert von EUR 11,50, nur unterbrochen von einer kurzfristigen Stabilisierung des Kurses bei rund EUR 13,50 Anfang Mai. Auch der technologietitelgetriebene TecDAX musste im Frühsommer spürbare Verluste hinnehmen. Nach einem kurzen Zwischentief im September folgte die Aktie dem Aufwärtstrend der gesamten deutschen Börsenlandschaft, was sich letztlich in einem Kurswert von rund EUR 16 zu Beginn des Monats November niederschlug. Zum Jahresende hin schwankte die SCHWEIZER Aktie in einem Korridor zwischen EUR 14,50 und EUR 15,50. Zum 31. Dezember 2012 schloss die Aktie bei EUR 14,51, was einem Kursgewinn von 16 % entspricht. Das Börsenjahr 2012 unterstrich damit einmal mehr die Unabhängigkeit des SCHWEIZER Titels von der allgemeinen Entwicklung in der Photovoltaikindustrie und eine somit gesunde Diversifikation der Geschäftstätigkeit. Dies verdeutlicht die verstärkte Wahrnehmung der Aktie als Automotiv- und Industrielieferertitel und weniger als Solartitel, was sich im Hinblick auf die langfristige Performance des Unternehmens an der Börse positiv auswirken kann.



Erhöhung der Dividende auf EUR 0,55

Entsprechend der eingeschlagenen Cashflow-orientierten Dividendenpolitik sollen die Aktionäre auch in diesem Jahr angemessen an der Unternehmensentwicklung partizipieren. Basis der Dividendenpolitik ist die angemessene Beteiligung aller Stakeholder am freien Cashflow sowie der Aufbau einer Krisenreserve. Durch die zurückliegenden erfolgreichen Geschäftsjahre konnten sowohl alle endfälligen Darlehen getilgt als auch eine Krisenreserve aufgebaut werden, die den Zielwerten des Unternehmens entspricht. Aus diesem Grund schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Erhöhung der Dividende auf EUR 0,55 je Aktie vor. Dies entspricht einer Dividendenrendite von 3,79 % bezogen auf den Jahresschlusskurs von EUR 14,51.

Investor Relations

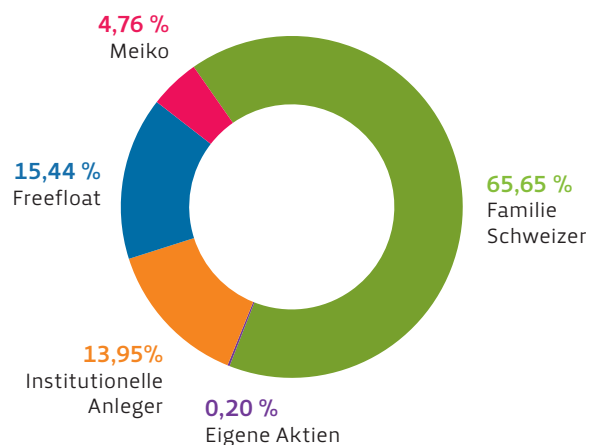
Das Management der Schweizer Electronic AG nimmt seine Aufgabe die Kapitalmarktteilnehmer ausführlich, transparent und umfassend zu informieren sehr ernst. Neben einer umfassenden Finanzberichterstattung hat das Management an mehreren Kapitalmarkt-Konferenzen und Investoren-Meetings teilgenommen. Die nachhaltigen und vertrauensvollen Beziehungen zu allen Stakeholdern zeigt sich auch an den umfangreichen Informationen, die SCHWEIZER über die Homepage unter: www.schweizer.ag/de/investorrelations.html zur Verfügung stellt.



www.schweizer.ag/de/investorrelations.html

Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur hat sich im Geschäftsjahr 2012 kaum verändert. Der Anteil der Familien Schweizer hat sich leicht auf 65,65 % erhöht. Der Kooperationspartner MEIKO ist zum Jahresende weiterhin mit 4,76 % an der Schweizer Electronic AG beteiligt. Weitere 14,0 % werden von institutionellen Investoren gehalten.



Kennzahlen zur Aktie

Jahresschlusskurs	EUR 14,51
Hoch	EUR 16,40
Tief	EUR 11,50
Anzahl Aktien zum Ende des Geschäftsjahrs	3.780.000
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahrs	EUR 54,8 Mio.

Stammdaten zur Aktie

ISIN	DE0005156236
WKN	515623
Symbol	SCE
Gelistet in	Xetra, Frankfurt, Stuttgart, Düsseldorf, Berlin
Börsensegment	Regulierter Markt
Transparenzlevel	General Standard

Ein erfolgreiches Netzwerk: Technologie – Produktion – Vertrieb

Geschäftsfeld Electronic

Schweizer Electronic AG, Schramberg/Deutschland

Hauptsitz des Unternehmens / Technologiezentrum
Produktionsstandort
Kapazität 475.000 qm/Jahr
663 Mitarbeiter

Vertriebsbüros Deutschland

Bayern Nord, Bayern Süd, Nordrhein-Wesfalen

Vertriebsbüros Europa

Paris/Frankreich, Piacenza/Italien

Vertriebsbüro USA

San Jose/Kalifornien

Schweizer Asia Ltd., Hongkong

Kooperations-Management MEIKO

Schweizer Electronic Singapore Pte. Ltd., Singapur

Schnellste Prototypen:

Contag AG, Berlin/Deutschland

Hauptsitz des Unternehmens
Produktionsstandort
Kapazität ca. 8.000 Aufträge/Jahr
75 Mitarbeiter

Zuverlässige Großserien:

Meiko Electronics Co., Ltd. , Ayase/Japan

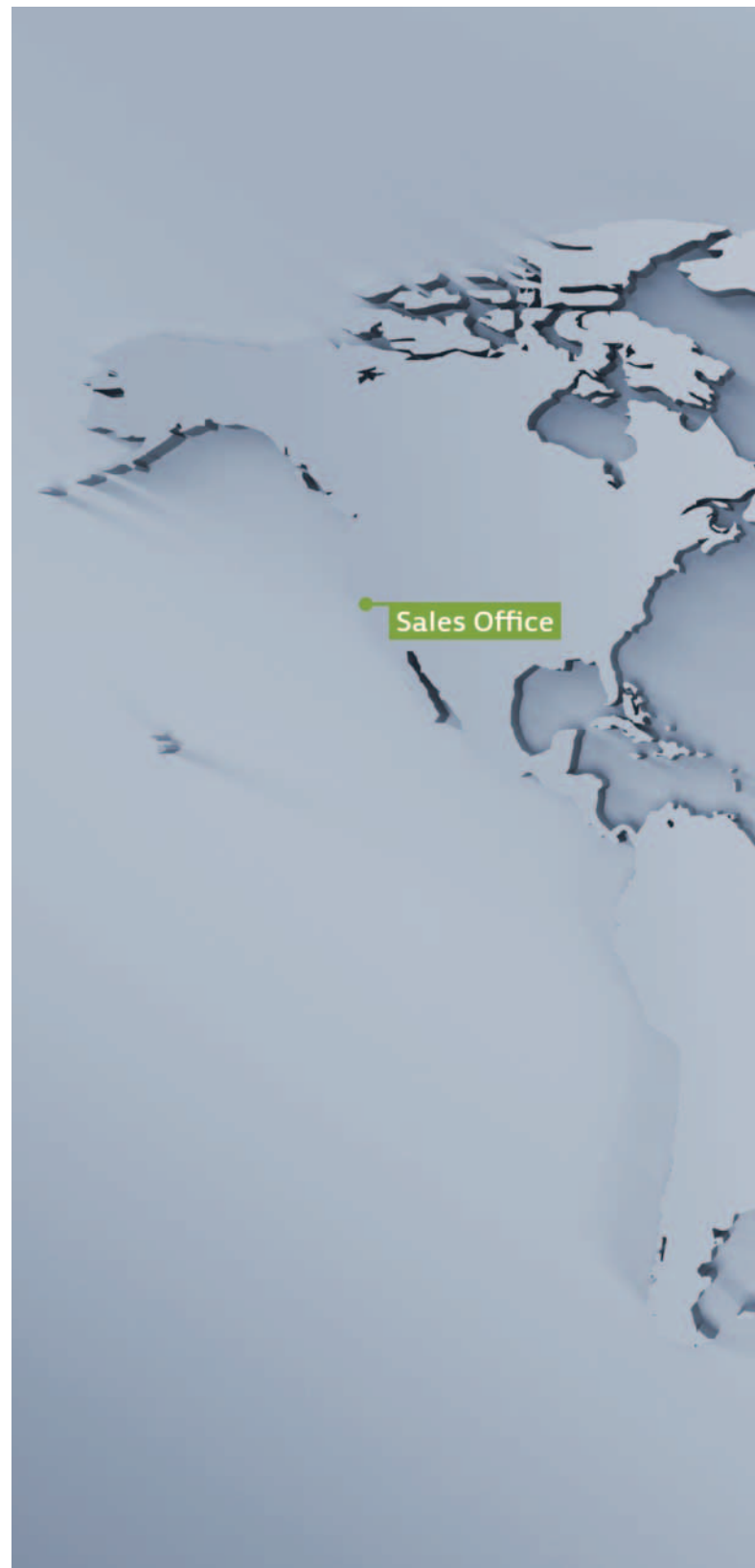
Hauptsitz des Unternehmens nahe Toyko/Japan
Produktionsstandorte in Japan, China und Vietnam
ca. 7 Mio. qm/Jahr (2012)
ca. 12.200 Mitarbeiter

Geschäftsfeld Energy

Schweizer Pte. Ltd., Singapur

Schweizer Energy Production Pte. Ltd., Singapur

Schweizer Energy System Integration Pte. Ltd., Singapur





Kundennähe in vielfältiger Ausprägung

Ein entscheidender Faktor für die Kundenzufriedenheit ist Kundennähe. Diese Nähe stellt SCHWEIZER durch eine Vielzahl von Maßnahmen und Aktivitäten sicher. So sind regelmäßige Besuche der Experten aus Sales, Marketing und Innovations bei Schlüsselkunden genauso üblich wie Besuche von Kunden am Standort Schramberg. Ziel eines persönlichen Informationsaustausches ist es, die Bedürfnisse des Kunden genau zu erfassen, denn letztendlich möchte SCHWEIZER über ein tiefes System- und Anwendungsverständnis mit ihren Lösungen den Kunden einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Über Kundenbesuche hinaus nutzt SCHWEIZER verschiedene Plattformen, um Kunden und Interessenten der Branche ihr Produkt- und Lösungsportfolio nahe zu bringen. Dazu gehören auch Fachvorträge bei Konferenzen, an Universitäten und Fachhochschulen und bei Instituten und Fachverbänden. Darüber hinaus dient die Teilnahme an Messen dem direkten Kontakt zur Zielgruppe und gibt damit dem Kunden die Möglichkeit, einen konzentrierten Blick auf das Leistungsspektrum des Unternehmens zu werfen.



Differenzierung durch technologisch führende Lösungen

Alle zwei Jahre treffen sich Entscheider, Entwickler und Einkäufer auf der Weltleitmesse für Komponenten, Systeme und Anwendungen, der electronica, in München. Für SCHWEIZER ist diese Messe mit Abstand die größte und wichtigste Veranstaltung dieser Art. Im November 2012 wurden auf dem Messestand des Unternehmens in acht Vitrinen Produkte und Demonstratoren ausgestellt, die bei bestehenden und potenziellen Kunden großen Anklang fanden und die Besucher beeindruckten. Das Standpersonal freute sich über eine enorm große Zahl von Kunden und Interessenten, die sich die ausgestellten Produkte und Lösungen gerne detailliert erläutern ließen. Das Fazit vieler Gespräche war die Bestätigung, dass SCHWEIZER sich in ihrer Branche durch technologisch führende Lösungen auszeichnet, die die Herausforderungen von Anwendern in idealer Weise adressieren. Die electronica bot auch den idealen Rahmen für die Vorstellung der „Technology Specials“, vier Filmen, in denen SCHWEIZER kompakte und doch detaillierte Erläuterungen zu Leistungselektronik, Embedding (i² Board und p² Pack) sowie Systemkosten-Reduktion (All in one PCB) gibt. Der Messeauftritt wurde durch ein abendliches get together abgerundet, das Treffpunkt für Kunden, Lieferanten und Partner war und an dem Gespräche in entspannter Atmosphäre fortgesetzt wurden.

Technologie-Filme



Leistungselektronik



i² Board



p² Pack



Systemkosten-Reduktion
All in one PCB

Kompetenz in allen Bereichen - von der Idee bis zur Serienfertigung

Ein kompletter Produktlebenszyklus für jeden Bedarf

Das Leben eines Produktes beginnt bei der Idee, geht dann über die Vorentwicklung und die anschließende Serienentwicklung in die Produktion, bis es dann irgendwann ausläuft. Aufgrund der Kundenstruktur von SCHWEIZER ist es notwendig, innerhalb dieses Zyklus nicht nur technologisch führende Produkte für Nischenmärkte zu fertigen, sondern auch hochwertige Produkte in sehr hohen Stückzahlen. Ein ausgewogenes Angebot, also ein guter Produktmix bei unterschiedlich großen Mengen zu attraktiven Preisen, ist für die Kunden des Unternehmens unbedingt notwendig. SCHWEIZER ermöglicht dies durch ihre Aufstellung mit Schramberg als Standort für Innovation, Technologie und mittelgroße Serien sowie mit MEIKO als Partner für die Großserienproduktion. Kunden wählen SCHWEIZER als Lieferanten also nicht nur aufgrund des Preises der Produkte und der innovativen Technologien aus, sondern wägen sorgfältig ab, ob das Unternehmen langfristig ein verlässlicher Partner für Projekte und Mengen aller Größenordnungen ist und sich somit auch als strategischer Lieferant qualifizieren kann.

Forschung und Entwicklung – kreative Ideen führen zu Innovationen

Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung von Standardprodukten konzentriert sich SCHWEIZER auf die Umsetzung von Ideen in den Innovationsschwerpunkten Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion. Die Erfolge intensiver Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im vergangenen Jahr dokumentierten sich sowohl in Serienhochläufen neuer Produkte als durch den Gewinn neuer produktnaher Projekte bei Kunden. Das Unternehmen hat sich auf bestehende und künftige Anforderungen der Kunden nach technologisch hochwertigen Leiterplatten eingestellt und sich damit auch zunehmend als strategischer Entwicklungspartner bei Schlüsselkunden etabliert.

Darüber hinaus konnte durch die Teilnahme an Förderprojekten des BMBF (Bundesministerium für Bildung und Forschung) und in Konsortien, die sowohl durch Kunden von SCHWEIZER, als auch durch Lieferanten und Forschungseinrichtungen besetzt sind, das vorhandene Netzwerk zu Universitäten und Instituten weiter ausgebaut und eine hohe Verzahnung der Forschungsergebnisse mit konkreten Entwicklungsthemen erreicht werden.

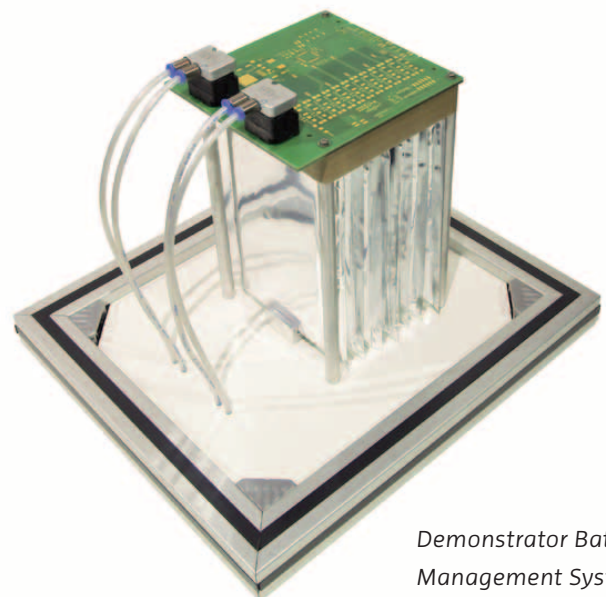
SCHWEIZER bietet mehr als Leiterplatten

Ein Meilenstein auf dem Weg zwischen Idee und fertigem Produkt sind sogenannte Demonstratoren. Im Folgenden präsentieren wir für jeden der Innovationsschwerpunkte Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion je einen Demonstrator, der die neuartigen Möglichkeiten von Leiterplatten-Technologien aufzeigen soll.

Leistungselektronik: Applikation Batterie Management System (BMS) für E-Autos

Batterie Management Systeme benötigen ein intelligentes Management der Batteriezellen, um eine lange Batterielebenszeit zu ermöglichen. Ferner werden herkömmliche, heute eingesetzte BMS häufig durch additive Kühlkanäle wassergekühlt.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, entwickelte SCHWEIZER einen Demonstrator, der in Zusammenarbeit mit KA-Racelng erstellt wurde, und die Vorteile des Power Combi Board und des Water Board in nur einer Lösung kombiniert. Während sich an der Oberseite der Leiterplatte die Logikbeschaltung befindet, können an der Rückseite die Batteriezellen direkt (z.B. durch Laser-Verfahren) angebracht werden. Die beim Betrieb entstehenden, sogenannten Hot Spots werden direkt von dem Water Board (einer wassergekühlten Leiterplatte) heruntergekühlt.

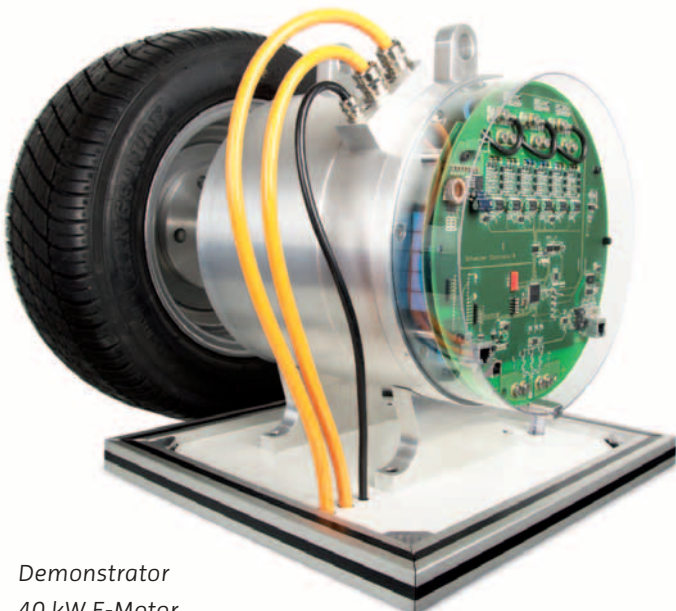


Demonstrator Batterie Management System

Embedding: das p² Pack in einer Applikation 40 kW Elektromotor für E-Autos

Die voranschreitende Miniaturisierung der Hochleistungselektronik verlangt minimierte Schaltungsverluste und das Abführen von Verlustleistungen auf engstem Raum. Bei Hybrid- und Elektrofahrzeugen steigen aufgrund der Elektrifizierung des Antriebsstrangs die Anforderungen an das elektrische Leistungsmanagement im Fahrzeug. Durch immer kompaktere Lösungen spielt zudem auch die Baugröße eine immer wichtigere Rolle.

In Zusammenarbeit mit der ETH in Zürich entstand ein Demonstrator mit integrierter Elektronik, eine e-Mobility Anwendung für einen 40 kW Elektro-Motor mit eingebetteten IGBTs und Dioden. Bei Verwendung konventioneller Leistungsmodule führt der Einsatz von vielen parallel geführten Bonddrähten zu hohen parasitären, also unerwünschten Induktivitäten. Durch diese entstehen beim Ein- und Abschalten solcher Module hohe Überspannungen. Beim p² Pack werden diese Bonddrähte durch kupfergefüllte Sacklöcher ersetzt und dadurch dieses Problem gelöst. Aber auch Baugröße, Gewicht und Kosten können mit dem Smart p² Pack im Vergleich zu klassischen DCB Modulen deutlich verringert werden. Durch die Kombination des p² Packs direkt mit der Logikschaltung kann das Gesamtsystem vereinfacht und dessen Leistung deutlich verbessert werden. Somit stellt das p² Pack eine clevere Lösung für alle zukünftigen 3-Phasen Antriebe sowie alle DC/DC- und AC/DC-Wandler dar.



Demonstrator
40 kW E-Motor

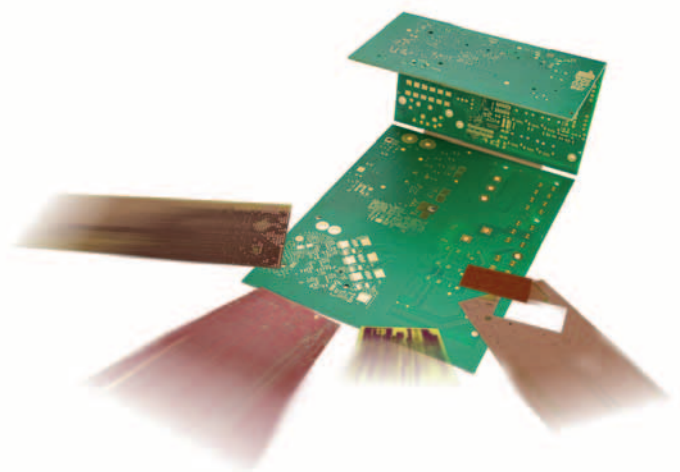
Systemkosten-Reduktion: Das ‚All in one PCB‘ für die Anwendung Solar Wechselrichter

Der ‚All in one Wechselrichter Demonstrator‘ zeigt die interessanten Möglichkeiten auf, wie sich unterschiedlichste Leiterplatten-Technologien kombinieren lassen.

So beinhalten Photovoltaik-Wechselrichter heute zwischen 3 und 22 Baugruppen, die durch einen intelligenten Leiterplatten-Aufbau auf eine einzige Baugruppe reduziert werden können. Dadurch wird die Leistung optimiert, die Qualität erhöht und die Systemkosten reduziert.

Die ‚All in one Leiterplatte‘ besteht aus vorgefertigten Einlegeteilen mit funktionsangepassten Aufbauten, basierend auf den Erfahrungen des Combi Boards und Wirelaid™ für die Kombination von Logik und Leistung sowie des Inlay Boards für maximale Entwärmung und Hochstrom.

Mit der SCHWEIZER FR4 Flex Technologie können abschließend die unterschiedlichen Funktionsbereiche durch Biegetechnik an den Geräteaufbau angepasst werden.



All in one Leiterplatte

Qualität und kontinuierliche Verbesserung bei Maschinen, Anlagen, Verfahren und Prozessen

Der Weg von der Umsetzung einer Idee für ein neues Produkt bis zur finalen Serienfertigung ist komplex und bedingt eine exzellente Verzahnung diverser Funktionen und Fachbereiche im gesamten Unternehmen. Der vielschichtige Entstehungs- und Fertigungsprozess wird engmaschig überwacht und bedingt die Einhaltung von genau festgelegten Produktionsabläufen und -prozessen, die von einer strengen Qualitätskontrolle begleitet werden. Dabei sind kontinuierliche Verbesserungen Teil des Bestrebens, jederzeit Produkte höchster Qualität und Präzision auszuliefern.

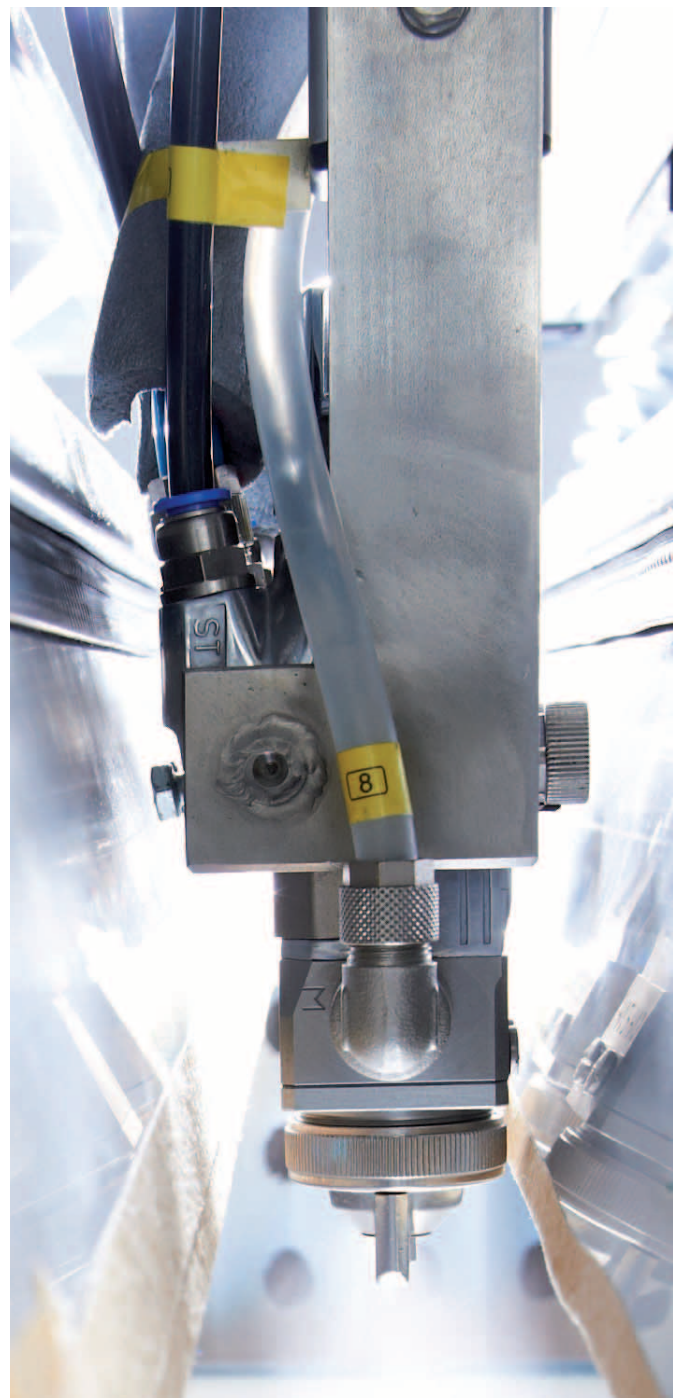
Im Herzstück der Leiterplattenproduktion von SCHWEIZER am Standort Schramberg bedient sich das Unternehmen einer Fertigungslandschaft, die über einen umfangreichen Maschinen- und Anlagenpark verfügt. Dieser wird regelmäßig auf den aktuellsten technischen und technologischen Stand aufgerüstet. Neben einer sorgfältigen Instandhaltung des Maschinenparks wird stetig in die Erweiterung von Anlagen investiert, die den Produktionsprozess effizienter gestalten und die Einführung neuer Technologien unterstützen. Im Geschäftsjahr 2012 wurden beispielsweise eine Fräsmaschine und eine Heißverzinnungsanlage für bleifreie und bleihaltige Lote erworben. Außerdem wurde das neue Masslam Presszentrum in Betrieb genommen.

Darüber hinaus wurde im zurückliegenden Geschäftsjahr im Bereich Stopplack eine Sprühbeschichtungsanlage für Leiterplatten mit fotostrukturierbaren Lötstopplacken neu angeschafft. Die Sprühbeschichtung hat sich seit Jahrzehnten in der Automobilbranche, also in einem für SCHWEIZER sehr wichtigen Verkaufssegment, etabliert.

Solche Investitionen sind die Voraussetzung dafür, um auch zukünftig bei innovativen Technologien federführend zu sein. Und nicht zuletzt dient dieses finanzielle Engagement in den Standort Schramberg zur Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region.

Zur dauerhaften und nachhaltigen Optimierung ihrer Fertigung hat SCHWEIZER das Projekt „Lean Production“ am Standort Schramberg gestartet. In den vergangenen zwei Jahren haben sich aufgrund dessen die Produktionsbestände reduziert. Darüber hinaus gelang die Reduzierung der Auftragsdurchlaufzeiten verbunden mit einer sehr

hohen Liefertreue zum bestätigten Termin und einer gleichzeitig erhöhten Produktionsflexibilität. Diese Erfolge haben das Unternehmen veranlasst, das Konzept Lean auch auf die Unternehmensbereiche auszuweiten, die nur indirekt mit der Fertigung befasst sind.



Detailansicht Sprühbeschichtungsanlage

Potenziale erkennen und fördern

Mitarbeiter als entscheidender Erfolgsfaktor

Der Erfolg des Unternehmens basiert zweifellos auf einer qualifizierten und motivierten Belegschaft, die ihre Aufgaben mit Engagement und Einsatzbereitschaft erfüllt. In Zeiten von wachsenden und sich verändernden Anforderungen, die an jeden einzelnen Mitarbeiter gestellt werden, ist demnach eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Personals und damit einhergehend des Personalwesens, unverzichtbar.

Vor dem Hintergrund der Diversifikation und der Internationalisierung des Unternehmens hat SCHWEIZER die Mitarbeiterentwicklung und Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung im Geschäftsjahr 2012 intensiviert. Im Zuge dessen hat sich auch der Bereich Human Resources als kompetenter Business Partner für die Fachbereiche etabliert.

Intensiv verstärkt wurde das Talent Management, eine Funktion, die sich auf das Aufgabengebiet Weiterbildung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern fokussiert. Kern dieser Funktion ist das frühzeitige Erkennen und die gezielte Entwicklung des internen Potenzials. Im letzten Jahr wurden zahlreiche Maßnahmen zur Kompetenzerweiterung der Mitarbeiter umgesetzt. So durchlaufen beispielsweise rund 10 % aller Beschäftigten ein strukturiertes 18-monatiges Englisch Training. Neben diesem Bereich der Weiterbildung werden schwächere Mitarbeiter aktiv mit gezielten Schritten dabei unterstützt, ihre Leistungen zu verbessern.

Außerdem konnten alle Mitarbeiter an zahlreichen Trainings und Seminaren, die über den internen Schulungskatalog angeboten werden, teilnehmen. Neue Mitarbeiter werden durch ein strukturiertes Onboarding, einem abgestimmten Prozess des „an Bord Nehmens“, zu Beginn ihrer Tätigkeit bei SCHWEIZER begleitet. Alle Aktivitäten im Bereich Mitarbeiterentwicklung zahlen somit auf das Konzept „identifizieren, entwickeln, einsetzen und binden“ ein.

In Bezug auf die Zukunftssicherung aller Standorte und Geschäftsfelder fokussiert sich SCHWEIZER auf die Fach- und Führungskräftegewinnung, in dem z.B. Schul- und Hochschulkooperationen aufgebaut und gepflegt werden. Dies ist einer von vielen wichtigen Aspekten im Tätigkeitsfeld von Human Resources, der adressiert wird, um den zukünftigen Bedarfen begegnen zu können.

In 2012 ist es darüber hinaus gelungen, das Employer Branding, also den Markenauftritt als Arbeitgeber, zu verbessern. Dazu trugen speziell im Ausbildungsbereich der Einsatz von Social Media, eine neue Ausbildungsstrategie sowie ein eigener „Claim“ für Auszubildende mit dem Titel „Jump into Life“ bei. Außerdem wurde der Internetauftritt komplett überarbeitet.

SCHWEIZER konnte sich auch im Jahr 2012 voll auf das Engagement, die Energie und die Zuverlässigkeit der Belegschaft verlassen und dankt allen Mitarbeitern für den gezeigten Einsatz und die erreichten Leistungen.



jump into life



Erfahrung
High-Tech
Schule
Innovation
Wissen
Verständnis
Zuverlässig
Zukunft
Gemeinschaft
Offenheit
Teamwork
Verantwortung
KARRIERE
Leidenschaft
Know-how
Vertrauen
Bildung
Kompetenz
Erfolg
Einsatz
Qualität
SCHWEIZER
Sicherheit
Kreativität

www.schweizer.ag/karriere



Lagebericht

Inhalt

41	Geschäftstätigkeit
41	Geschäftsverlauf und Lage
44	Ertragslage
45	Finanzlage
46	Vermögenslage
46	Rechtliche Rahmenbedingungen
48	Mitarbeiter
48	Veränderungen der Organe
49	Beschaffung und Produktion
49	Forschung und Entwicklung
51	Qualität und Umwelt
51	Nachtragsbericht
51	Risiko- und Chancenbericht
51	Risikomanagement
52	Wesentliche Risiken
54	Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess
55	Chancen
56	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB und Corporate Governance
56	Vergütungsbericht
57	Prognosebericht
57	Grundlagen
57	Globale Aussichten
58	Geschäftsfeld Electronic
58	Geschäftsfeld Energy
58	Umsatzentwicklung
59	Maßnahmen zur Margenstabilisierung im Geschäftsfeld Electronic
59	Ergebnismarge
60	Erhöhung bei Forschungs- und Entwicklungskosten, stabile Vertriebskosten, sinkende Verwaltungskosten
60	Working Capital (Nettoumlaufvermögen)
60	Investitionen und Produktionskapazitäten
60	Mitarbeiterentwicklung
60	Cashflow aus Finanzierungstätigkeit
61	Bilanzstruktur
61	Langfristige Wachstumstreiber für das Geschäft von SCHWEIZER
61	Mobilität
61	Energieeffizienz
62	SCHWEIZER setzt erprobtes Zyklusmanagement fort
62	Zielgeschäftsmodell

Geschäftstätigkeit

Die Schweizer Electronic AG ist einer der führenden Leiterplattenhersteller in Europa. Zusammen mit seinen strategischen Partnern CONTAG und Meiko Electronics besteht ein Verbund, der weltweit zu den Top 10 der Lieferanten von Leiterplatten an die Automobilindustrie zählt. In diesem Verbund fokussiert sich CONTAG auf die Herstellung von Mustern und Prototypen. Meiko Electronics ist der Partner für die Produktion von Großserien an Niedrigkostenstandorten in China und Vietnam und unterhält Technologiewerke in Japan. Im Geschäftsjahr 2012 wurde ein Vertrag mit Meiko Electronics über den Aufbau einer gemeinsamen Produktion in Vietnam, insbesondere für europäische Kunden, geschlossen. Somit wird SCHWEIZER im Rahmen dieses Joint Venture seine Kunden auch aus festen eigenen asiatischen Kapazitäten bedienen können.

Das Unternehmen ist Anbieter von hochwertigen Leiterplatten und innovativen Lösungen. Hierbei wird großen Wert darauf gelegt, für die Kunden ein kompetenter und zuverlässiger Entwicklungspartner zu sein. SCHWEIZER ELECTRONIC hat drei technologische Schwerpunkte definiert, welche die aktuellen und künftigen Anforderungen seiner Kundensegmente zukunftsweisend lösen: Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion. Für alle drei Technologieschwerpunkte hat das Unternehmen bereits hochwertige Lösungen und arbeitet an weiteren vielversprechenden Systemen. Die wichtigsten Absatzsegmente für SCHWEIZER sind Automobil- und Industrieelektronik.

Weiterhin verfolgt SCHWEIZER eine Diversifizierungsstrategie in zwei neue Geschäftsfelder. Das Geschäftsfeld Systems adressiert zukunftsweisende Optimierungen von Ansteuerelektronik. Dies wird durch intelligente Integration von elektronischen Bauteilen in die Leiterplatte realisiert. Im Geschäftsfeld Energy wird SCHWEIZER in die Produktion von Photovoltaik-Zellen und -Modulen in China sowie in die Projektierung von Solarparks investieren. Die ergänzenden Geschäftsfelder trugen im Berichtsjahr noch nicht zum Geschäftsergebnis des Unternehmens bei.

Schweizer Electronic ist seit dem 5. Juli 1989 an der Börse notiert. Die Aktien (WKN 515623) sind an den Börsenplätzen Frankfurt/Main und Stuttgart gelistet. Das Unternehmen hält Anteile an Meiko Electronics Co., Ltd., Ayase, Japan, an Schweizer Asia Ltd., Hong Kong, an Schweizer Energy Pte. Ltd., Singapur, und an Schweizer Pte. Ltd., Singapur. Der Anteil an Meiko Electronics betrug am 31. Dezember 2012 1,62 %. An den übrigen Firmen hält Schweizer Electronic 100 % der Anteile.

Geschäftsverlauf und Lage

Im Geschäftsjahr 2012 wurde ein Umsatz von EUR 100,2 Mio. (Vorjahr EUR 105,4 Mio.) erzielt. Dies entspricht einem Rückgang um 4,9 %. Auch die Auftragseingänge waren unter dem Vorjahresniveau. Während im Jahr 2011 noch EUR 103,6 Mio. Neuaufträge verbucht wurden, reduzierten sich diese im Berichtsjahr um 32,3 % auf EUR 70,1 Mio. Die Auftragsbestände betragen am Ende des Geschäftsjahres 2012 EUR 89,8 Mio. (Vorjahr EUR 120,0 Mio.).

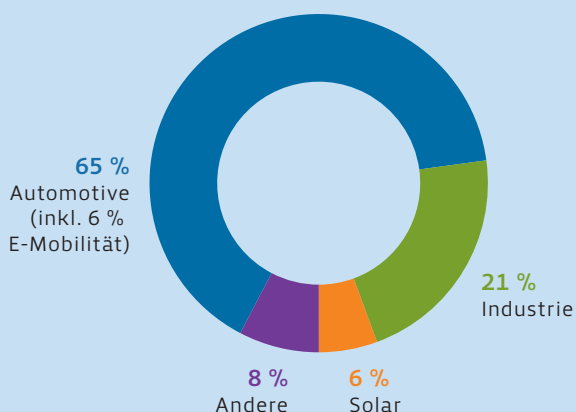
Sehr heterogen verliefen im Jahresverlauf die Auftragseingänge. Mit EUR 21,2 Mio. waren die Auftragseingänge im vierten Quartal des Berichtsjahres am höchsten. Eine ausgeprägte Verunsicherung

cherung, insbesondere bei den Automobilkunden, führte hingegen zu einem sehr konservativen Bestellverhalten im zweiten Quartal. In diesem Quartal konnten lediglich neue Aufträge in Höhe von EUR 5,8 Mio. in die Auftragsbücher genommen werden. Somit wurden im zweiten Halbjahr mit EUR 41,6 Mio. 59 % der Neuaufträge des Berichtsjahres verbucht.

Erwartungsgemäß waren dagegen die Umsätze des zweiten Halbjahrs niedriger als die im ersten Halbjahr. Während in den Monaten Januar bis Juni noch EUR 53,7 Mio. Umsätze realisiert wurden, fielen diese im zweiten Halbjahr auf EUR 46,5 Mio. Saisonal bedingt enthält das vierte Quartal den umsatzschwächsten Monat. Der Umsatz des vierten Quartals des Berichtsjahrs war mit EUR 22,7 Mio. (Vorjahr EUR 21,8 Mio.) um 4,1 % über dem Vorjahresquartal.

SCHWEIZER konnte im Berichtsjahr den historisch höchsten Umsatz mit Kunden aus dem Automobilssektor erzielen. Diese Kundengruppe repräsentierte mit einem Umsatz von EUR 65,3 Mio. (Vorjahr EUR 58,7 Mio.) 65,2 % (Vorjahr 55,7 %) des Gesamtumsatzes des Unternehmens. Ebenso sind die Umsätze mit Kunden der Industrieelektronik gestiegen. Diese betragen 2012 EUR 21,6 Mio. (Vorjahr 20,8 Mio.). Aufgrund der anhaltend sehr schwachen Marktlage im Bereich Photovoltaik gingen die Umsätze mit Kunden aus diesem Bereich weiter zurück. Im Berichtsjahr wurde in der Solarelektronik ein Umsatz von EUR 5,6 Mio. (Vorjahr EUR 18,3 Mio.) realisiert – ein Rückgang von 69 % zum Vorjahr. Ein anderes Bild zeigen die Auftragseingänge. Diese haben sich im Berichtsjahr für die Kunden aus dem Automobilssektor mehr als halbiert. Während 2011 noch EUR 87,5 Mio. an Neuaufträgen aus diesem Kundensegment verbucht werden konnten, betragen diese in 2012 noch EUR 41,2 Mio. Entsprechend reduzierten sich auch die Auftragsbestände für die Automobilkunden um EUR 24,1 Mio. auf EUR 75,0 Mio. Diese Entwicklung kann einerseits damit erklärt werden, dass sich die Automobilkonjunktur insbesondere in den südeuropäischen Staaten signifikant abgekühlt hat. Andererseits repräsentiert sie auch ein spürbar vorsichtigeres Dispositionsverhalten auf der Kundenseite, das die gestiegene Unsicherheit gegenüber der weiteren konjunkturellen Entwicklung des Automobilssektors aufzeigt.

Umsatz 2012 je Kundensegment

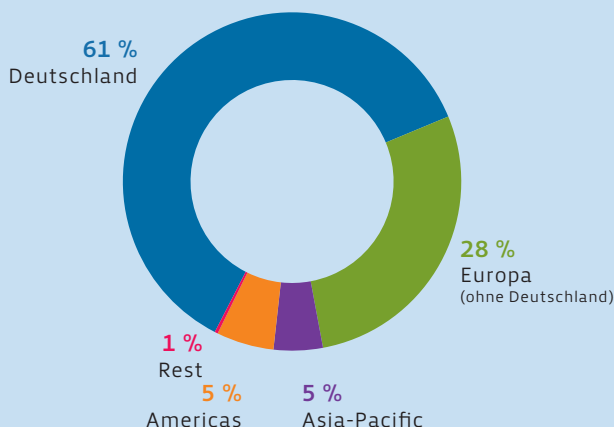


Mio. Euro	2012	2011
Automotive	65,3	58,7
Solar	5,6	18,3
Industrie	21,6	20,8
Andere	7,7	7,5
Gesamt	100,2	105,4

Dass sich die vergleichsweise schwache Konjunktur in Europa (ohne Deutschland) schon spürbar in den Zahlen 2012 auswirkt, zeigt die regionale Analyse der Umsätze. Während die Umsätze in Deutschland gegenüber dem Vorjahr sehr stabil waren, reduzierten sich diese im Rest von Europa spürbar. In Deutschland wurde im Berichtsjahr EUR 61,3 Mio. (Vorjahr EUR 61,6 Mio.) umgesetzt. Die Geschäftstätigkeit im außerdeutschen Europa ging dem gegenüber um 20 % auf EUR 28,4 Mio. (Vorjahr EUR 35,6 Mio.) zurück. Im außereuropäischen Ausland wurden durchweg

Umsatzzuwächse erzielt. In den Regionen APAC und Americas wurden im Geschäftsjahr 2012 EUR 10,2 Mio. (Vorjahr EUR 8,1 Mio.) Umsätze realisiert. Somit stieg deren Anteil am Gesamtumsatz auf 10,2 % (Vorjahr 7,7 %).

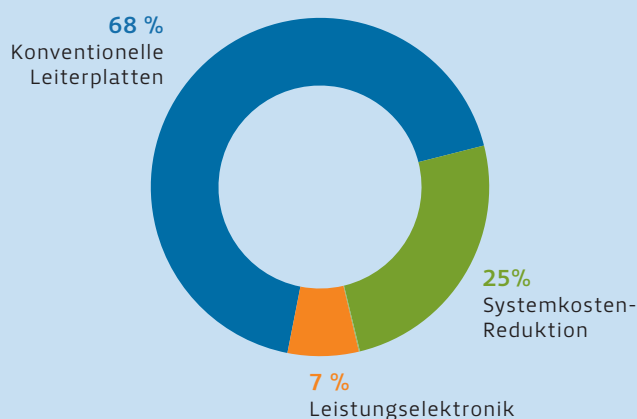
Umsatz 2012 nach Regionen



Mio. Euro	2012	2011
Deutschland	61,3	61,6
Europa (ohne D)	28,4	35,6
Asien	4,7	4,0
Americas	5,5	4,1
Rest	0,3	0,1
Gesamt	100,2	105,4

Die Umsätze mit Produkten aus den Innovationsschwerpunkten von SCHWEIZER stiegen trotz der schwächeren Gesamtsituation auch im Jahr 2012. Insbesondere mit den Produkten mit Schwerpunkt Systemkosten-Reduktion wurden deutliche Erfolge erzielt. Diese repräsentierten im Berichtsjahr mit einem Umsatz von EUR 25,2 Mio. (Vorjahr EUR 18,2 Mio.) bereits 25,1 % des Gesamtumsatzes des Unternehmens. Wichtige Produkte in diesem Innovationssegment sind dreidimensionale Leiterplatten (FR4 Flex), die den steigenden Anforderungen der Automobilkunden in Bezug auf Form und Kostenreduzierung durch Wegfall von Steckverbindungen sehr gut Rechnung tragen. Beeinflusst durch den signifikanten Umsatzrückgang bei den Kunden aus der Solarelektronik reduzierten sich die Umsätze aus dem Innovationssegment Leistungselektronik auf EUR 6,8 Mio. (Vorjahr EUR 11,9 Mio.). Noch eine untergeordnete Rolle spielen Embedding-Produkte aus dem dritten Innovationsschwerpunkt. Insgesamt stieg in Summe der Umsatzanteil der Produkte aus den drei Innovationsschwerpunkten auf 32,0 % (Vorjahr 28,6 %). Dieser Erfolg unterstreicht, dass trotz schwächerer Konjunktur besonders innovative Produkte dazu in der Lage sind, weiterhin zu Umsatzsteigerungen beizutragen.

Umsatz 2012 nach Technologien



Mio. Euro	2012	2011
Konventionelle Leiterplatten	68,1	75,3
Systemkosten-Reduktion	25,2	18,2
Embedding	0,1	0,0
Leistungselektronik	6,8	11,9
Gesamt	100,2	105,4

Auch sind die Umsätze, die über den strategischen Kooperationspartner Meiko Electronics realisiert wurden, im Jahr 2012 gestiegen. Insbesondere mit Kunden aus dem Automobilsektor wurden EUR 6,8 Mio. (Vorjahr EUR 5,0 Mio.) umgesetzt; eine Steigerung von 36 %. Insgesamt bleiben die Umsätze, die im Rahmen dieser Kooperation erzielt werden, noch unter den Zielen, die sich SCHWEIZER gesetzt hat. SCHWEIZER hat entschieden, als Ergänzung ein Joint Venture mit der Meiko Electronics für eine Fertigung in Vietnam zu realisieren, in dem speziell auf den europäischen Markt ausgerichtete Produktionslinien erstellt werden.

Ertragslage

Im Jahr 2012 hat SCHWEIZER ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuerzahlungen (EBIT) von EUR 5,2 Mio. (Vorjahr EUR 8,3 Mio.) erzielt. Der Rückgang um EUR 3,1 Mio. ist im Schwerpunkt durch drei Faktoren verursacht worden.

Erstens wirkten sich Fixkostenremanenzen in den Material-, Verwaltungs- und Produktionsbereichen bei einer zurückgehenden Gesamtleistung negativ auf die Ergebnisquote aus. Die Gesamtleistung des Unternehmens betrug im Berichtsjahr EUR 98,5 Mio. (Vorjahr EUR 103,4 Mio.) und bleibt damit um 4,7 % oder EUR 4,9 Mio. unter dem Vorjahresniveau. Ein wichtiger Aufwandsfaktor sind die Energiekosten. Sie betragen im Jahr 2012 EUR 5,7 Mio. Obwohl der Strompreis selbst stabil blieb, sind die Stromzusatzkosten, wie zum Beispiel die EEG-Umlage, weiter angestiegen. Zum Jahresende waren 663 Mitarbeiter (Vorjahr 670 Mitarbeiter) bei SCHWEIZER beschäftigt. Im Vergleich der Jahresultimo-Stände reduzierte sich die Zahl der fest Angestellten um 24 Mitarbeiter, wohingegen die Zahl der Zeitarbeiter um 17 auf 31 anstieg. Damit wurde die Personalkostenflexibilität an die niedrigere Grundauslastung angepasst.

Zweitens ist die Struktur der produzierten Leiterplatten komplexer geworden. Der steigende Anteil an innovativen Produkten wirkt sich positiv auf die Wertschöpfung aus. Dies erfordert sowohl erhöhte Aufwendungen im Materialbereich als auch im Fertigungs- und Qualitätssicherungsprozess.

Das Ergebnis des Geschäftsjahres 2011 war drittens begünstigt durch die Auflösung verschiedener Rückstellungen von Eventualverbindlichkeiten in Höhe von rund EUR 1,2 Mio. Dieser Sondereffekt ist im Berichtsjahr nicht mehr eingetreten. Alleine dieser Sachverhalt erklärt nahezu 40 % des Ergebnisrückgangs gegenüber dem Vorjahr.

Das Periodenergebnis betrug EUR 0,7 Mio. (Vorjahr EUR 6,5 Mio.). Neben dem Rückgang des EBIT um EUR 3,1 Mio. hat im Wesentlichen noch eine Abwertung der Beteiligung an der Meiko Electronics um EUR 2,8 Mio. zur Reduzierung des Gewinns beigetragen, welche sich im Finanzergebnis niederschlug. SCHWEIZER und Meiko Electronics haben im Oktober 2010 eine wechselseitige Beteiligung zur Festigung ihrer strategischen Partnerschaft durchgeführt. In diesem Zusammenhang hat Meiko Electronics 5,0 % (unverwässert) an der Schweizer Electronic AG gegen eine Beteiligung von SCHWEIZER an der Meiko Electronics in Höhe von 1,62 % getauscht. Durch die zwischenzeitlich erfolgte Kapitalerhöhung bei SCHWEIZER beträgt der Anteil von Meiko Electronics an SCHWEIZER nunmehr 4,76 %. Der gegenseitige Beteiligungswert betrug EUR 4,6 Mio. Die Werthaltigkeit der Anteile wurde von den jeweiligen Parteien durch eine Due Diligence untermauert. Die zwischenzeitlich eingetretene signifikante und nachhaltige Reduzierung der Bewertung der Leiterplattenbranche am Kapitalmarkt hat dazu geführt, dass die Beteiligung an

der Meiko Electronics auf den Jahresschlusskurs der MEIKO Aktie wertberichtigt werden musste. Somit ist die MEIKO-Beteiligung mit EUR 1,8 Mio. (vormals EUR 4,6 Mio.) in den Finanzanlagen bewertet.

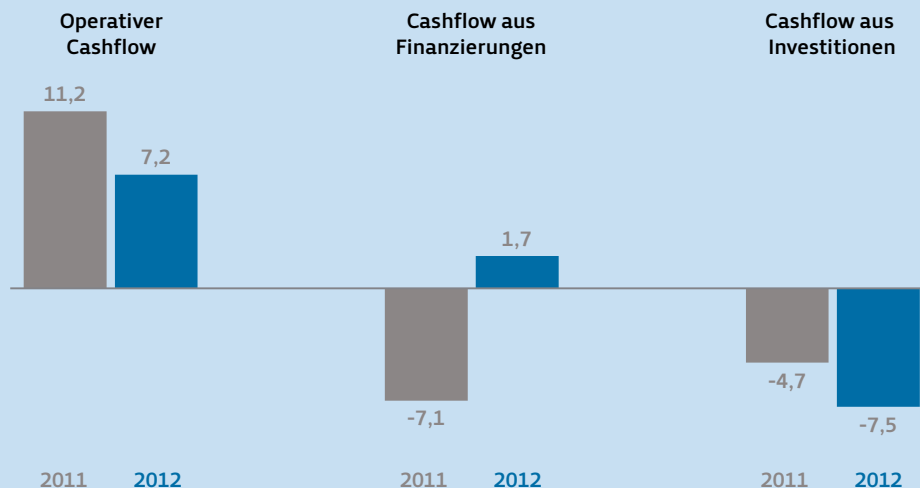
Finanzlage

Im Berichtsjahr haben sich die Zahlungsmittel erhöht. Sie betragen zum 31. Dezember 2012 EUR 11,6 Mio. (Vorjahr EUR 10,2 Mio.).

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit war mit EUR 7,2 Mio. (Vorjahr EUR 11,2 Mio.) um 35,7 % geringer als im Vorjahr. Wesentlicher Faktor für den Rückgang war das um EUR 5,8 Mio. geringere Periodenergebnis. Die außerplanmäßige Abschreibung des Beteiligungswerts an der Meiko Electronics in Höhe von EUR 2,8 Mio. war zahlungsunwirksam. Positiv wirkte die Reduzierung des Working Capital um EUR 1,3 Mio. Insbesondere konnte hierzu der Bestandsabbau in Höhe von EUR 2,2 Mio. beitragen. Aufgrund des im Vergleich zum Vorjahr höheren Umsatzvolumens im vierten Quartal und einer Kundenstruktur bedingten Erhöhung der durchschnittlichen Zahlungsziele, stiegen die Forderungen um EUR 1,4 Mio. auf EUR 13,5 Mio. (Vorjahr EUR 12,1 Mio.) an.

Im Berichtsjahr wurden Investitionen von EUR 7,5 Mio. (Vorjahr EUR 4,7 Mio.) realisiert. Der größte Anteil floss als Kapitaleinlage in die asiatische Tochter Schweizer Pte. Ltd., Singapur. Die insgesamt EUR 4,4 Mio. dienen zum Aufbau des Geschäftsfeldes Energy. Weitere EUR 2,6 Mio. (Vorjahr EUR 4,7 Mio.) wurden im Werk Schramberg in innovative Produktionsanlagen investiert. Ferner betragen die Investitionen zur Modernisierung und Verschlinkung der Softwarelandschaft von SCHWEIZER EUR 0,6 Mio. (Vorjahr EUR 0,1 Mio.).

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit betrug EUR 1,7 Mio. EUR (Vorjahr EUR -7,1 Mio.). Neue Darlehen in Höhe von EUR 4,0 Mio. (Vorjahr EUR 5,6 Mio.) wurden aufgenommen. Neben den Dividendenzahlungen von EUR 1,8 Mio. (Vorjahr EUR 1,6 Mio.) betragen die Tilgungen EUR 0,4 Mio. (Vorjahr EUR 11,1 Mio.). Im Berichtsjahr wurden eigene Anteile im Wert von EUR 0,1 Mio. zurückgekauft.



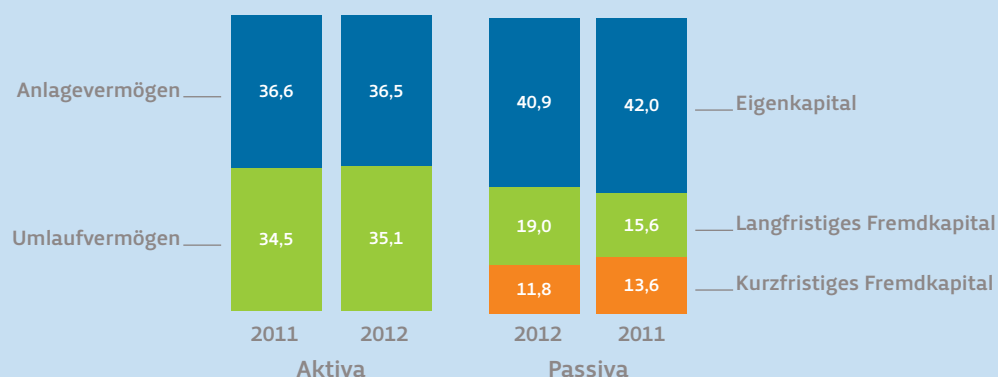
Vermögenslage

Die Vermögens- und Kapitalstruktur hat sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt: Die Bilanzsumme erhöhte sich auf EUR 71,7 Mio. (Vorjahr EUR 71,2 Mio.). Die wesentliche Veränderung bei den Aktiva ergab sich aus dem Anstieg der Forderungen um EUR 1,4 Mio. auf EUR 13,5 Mio. (Vorjahr EUR 12,1 Mio.). Auf der Passivseite stiegen durch die Neuaufnahme von Darlehen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um EUR 3,6 Mio. auf EUR 9,8 Mio. Andererseits verminderten sich die Rückstellungen für Steuern um EUR 1,7 Mio. Im Jahr 2011 waren noch Steuerrückstellungen für zwei Geschäftsjahre aufgrund des vorangegangenen Turn-Arounds in den Büchern. Das Eigenkapital blieb mit EUR 40,9 Mio. um EUR 1,1 Mio. unter dem Wert des Vorjahres. Die Eigenkapitalquote verminderte sich damit auf 57,1 % (Vorjahr 59,0 %).

Auf der Aktivseite erhöhten sich die Finanzanlagen um EUR 1,6 Mio. auf EUR 6,3 Mio. Die Kapitaleinzahlung für die asiatischen Aktivitäten im Geschäftsfeld Energy betragen im Berichtsjahr EUR 4,4 Mio. Eine Wertberichtigung der Beteiligung an Meiko Electronics von EUR 2,8 Mio. wirkte hier gegenläufig. Die Vorratsbestände reduzierten sich auf EUR 9,9 Mio. (Vorjahr EUR 12,1 Mio.). Unterstützt durch eine Betriebsschließung nach Weihnachten konnten besonders die Fertigwarenbestände reduziert werden. Trotz des geringeren Jahresumsatzes stiegen die Forderungen um EUR 1,4 Mio. auf EUR 13,5 Mio. an. Hierfür zeichnen die durch eine Veränderung der Kundenstruktur erhöhten durchschnittlichen Zahlungsziele verantwortlich. Während im Jahr 2011 die Kunden noch nach durchschnittlich 39 Tagen ihre Rechnungen beglichen, stieg dieser Wert auf 43 Tage im Berichtsjahr an. Der Kassenbestand war am Jahresende bei EUR 11,6 Mio. (Vorjahr EUR 10,2 Mio.).

Die Finanzierungsstruktur hat sich im Berichtsjahr weiter verbessert. Dem Anlagevermögen von EUR 36,5 Mio. steht langfristiges Kapital von EUR 59,9 Mio. gegenüber. Hiervon sind EUR 40,9 Mio. Eigenkapital und EUR 18,7 Mio. langfristiges Fremdkapital. Das kurzfristige Fremdkapital mit einer Restlaufzeit von maximal einem Jahr betrug EUR 11,8 Mio.

Bilanzstruktur in EUR Mio.



Rechtliche Rahmenbedingungen

Das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von EUR 9.664.053,86 ist in 3.780.000 nennwertlose Namensaktien (Stückaktien) eingeteilt. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Sowohl die Erbengemeinschaft Gerhard Schweizer, bestehend aus Frau Hannelore Schweizer, Frau Kristina Schweizer und Herrn Bernd Schweizer, als auch Herr Christoph Schweizer sind zum Bilanzstichtag direkt oder indirekt mit einer Beteiligung von jeweils größer 10 % am Kapital und den Stimmrechten beteiligt. Aktien mit Sonderrechten und Stimmrechtskontrollen infolge der Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital existieren nicht.

Die Regelungen über die Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sind in den §§ 84 und 85 des Aktiengesetzes und im § 5 Abs. 2 der Satzung der Gesellschaft wie folgt festgelegt: Die Bestimmung der Anzahl und die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie der Widerruf der Bestellung erfolgen durch den Aufsichtsrat, ebenso die Ernennung eines Mitglieds des Vorstands zum Vorstandsvorsitzenden. Es können stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellt werden.

Die Regelungen über die Änderung der Satzung sind in § 179 Aktiengesetz und in § 17 Abs. 2 der Satzung wie folgt festgelegt: Für Beschlüsse der Hauptversammlung über die Änderung der Satzung und die Auflösung der Gesellschaft gelten die gesetzlich vorgesehenen Mehrheitserfordernisse.

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 1. Juli 2011 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. Juni 2016 um bis zu insgesamt 3.221.351,29 EUR durch Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen a) für Spitzenbeiträge; b) zur Ausgabe neuer Aktien gegen Bareinlagen, wenn der auf die neuen Aktien insgesamt entfallende anteilige Betrag am Grundkapital 10 % des zum Zeitpunkt der Eintragung dieser Ermächtigung im Handelsregister vorhandenen Grundkapitals (EUR 9.664.053,86) und - kumulativ - 10 % des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt und wenn der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenpreis der Aktien der Gesellschaft gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet (§ 203 Abs. 1 Satz 1 in Verbindung mit § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG); c) zur Ausgabe neuer Aktien gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen. Die Ermächtigung ist in § 4 Abs. 4 der Satzung geregelt.

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 1. Juli 2011 ermächtigt, bis zum 30. Juni 2016 eigene Aktien bis zu 10 % des zum Zeitpunkt des Beschlusses vorhandenen Grundkapitals von EUR 9.664.053,86 zu anderen Zwecken als dem Handel in eigenen Aktien zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach den §§ 71 a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des zum Zeitpunkt des Beschlusses vorhandenen Grundkapitals entfallen.

Der Vorstand ist darüber hinaus ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien einzuziehen, die aufgrund dieser Ermächtigung erworben werden, ohne dass ihre Einziehung oder die Durchführung ihrer Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Sämtliche vorbezeichneten Ermächtigungen können ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke durch die Gesellschaft ausgeübt werden. Die Ermächtigungen – mit Ausnahme der Ermächtigung zur Einziehung der eigenen Aktien – kön-

nen auch durch Dritte auf Rechnung der Gesellschaft ausgeübt werden.

Die Regelungen zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrates sind im Vergütungsbericht zusammengestellt.

Die Hauptversammlung hat am 1. Juli 2011 beschlossen, auf die in § 285 Nr. 9 Buchst. a Satz 5 bis 8 sowie in § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchst. a Satz 5 bis 8 des Handelsgesetzbuches verlangten Angaben, welche die individuelle Offenlegung der Vorstandsvergütung beinhalten, zu verzichten. Dies betrifft die Jahresabschlüsse und die gegebenenfalls zu erstellenden Konzernabschlüsse der Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2011 bis 2015.

Im Falle vorzeitigen Verlustes der Vorstandsposition aufgrund eines Kontrollwechsels haben zwei Vorstandsmitglieder einen dienstvertraglichen Anspruch auf Zahlung einer Abgeltungs- und Abfindungsleistung. Endet der Dienstvertrag des Vorstandsmitglieds zwölf Monate nach dem Kontrollwechsel durch einvernehmliche Beendigung, Zeitablauf oder Kündigung des Vorstandsmitglieds, weil seine Vorstandsposition durch den Kontrollwechsel wesentlich berührt ist, stehen ihm Abgeltungsleistungen in Höhe seiner kapitalisierten Jahresgesamtbezüge für die Restlaufzeit seines Dienstvertrages zu. Beträgt die Restlaufzeit des Dienstvertrages mehr als drei Jahre, werden die Abgeltungsleistungen für den darüber hinausgehenden Zeitraum zur Berücksichtigung von Abzinsung und Anrechnung weiterer Vorteile pauschal um 25 Prozent gekürzt. Darüber hinaus erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindung in Höhe von mindestens dem zweifachen seiner Jahresgesamtbezüge bzw. dem dreifachen, wenn es bereits mehr als zehn Jahre als Vorstandsmitglied im Unternehmen tätig war. Zusammengerechnet werden Abgeltungs- und Abfindungsleistungen auf maximal fünf Jahresgesamtbezüge des Vorstandsmitglieds begrenzt.

Mitarbeiter

Der Erfolg des Jahres 2012 ist im Wesentlichen auf die kontinuierlich herausragende Leistung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zurückzuführen. Durch Kreativität, Veränderungsbereitschaft und stetigem Streben nach Verbesserung sowie einem besonderen Teamspirit haben die Mitarbeiter sich und das Unternehmen erfolgreich weiterentwickelt. Die Unternehmensleitung würdigt ausdrücklich die herausragenden Leistungen der Mitarbeiter und bedankt sich für ihren Beitrag im Jahr 2012. Die Ergebnisbeteiligung der Mitarbeiter soll weiter fortgeführt werden.

Das Jahr 2012 war geprägt von einer stärkeren Fokussierung auf die Mitarbeiterentwicklung und -gewinnung. Diese wird im Jahr 2013 weiter vorangetrieben und ein zusätzlicher Schwerpunkt auf die Internationalisierung des Unternehmens sowie die damit einhergehende Begleitung der Kulturveränderung gelegt.

Veränderungen der Organe

Der Aufsichtsrat der Schweizer Electronic AG hat die im März 2013 auslaufenden Vorstandsverträge mit Marc Bunz und Bernd Schweizer um weitere fünf Jahre bis 2018 verlängert. Marc Bunz ist seit dem 1. April 2010 Vorstandsmitglied und verantwortet die Bereiche Finanzen & Controlling, Information Systems, Einkauf und Investor Relations. Bernd Schweizer gehört dem

Vorstand seit dem 1. April 2008 an und ist zuständig für die Bereiche Produktion, Supply Chain und Qualitätssicherung.

Beschaffung und Produktion

SCHWEIZER folgt bei seiner Lieferantenstrategie den Anforderungen eines Premiumanbieters. Eine hohe Liefertreue, außergewöhnliche Qualitätsstandards, hohe Innovationskraft und nicht zuletzt eine ausgezeichnete Bonität wird von unseren Lieferanten verlangt. Dies sieht das Unternehmen als wichtige Voraussetzung dafür, seine Kunden optimal bedienen zu können. Aufgrund der steigenden Preissensitivität auf Kundenseite spielt dieses Kriterium auch eine wichtigere Rolle auf der Beschaffungsseite.

Das Beschaffungsvolumen von Materialien, bezogenen Waren und Leistungen betrug im Berichtsjahr EUR 45,8 Mio. (Vorjahr EUR 47,9 Mio.). Der Rückgang war überwiegend absatzvolumenbedingt.

Die Auslastung der Lieferanten war im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr rückgängig. Eine hohe Liefertreue und kurze Lieferzeiten waren die positiven Auswirkungen. Die für SCHWEIZER wichtigsten Rohstoffe – Gold und Kupfer – unterlagen im Jahr 2012 hohen Preisschwankungen. SCHWEIZER versucht, wo dies möglich ist, diese Schwankungen durch längerfristige Preisbindungen zu kompensieren, um eine ausreichende Kalkulationsicherheit zu haben. Die Energiepreise steigen insbesondere durch die Erhöhung der EEG-Umlagen weiter an.

Aufgrund der zunehmenden Preissensitivität seiner Kunden wird sich das Unternehmen in Zukunft noch stärker als bisher um die Internationalisierung seiner Lieferantenbasis kümmern.

Das Berichtsjahr war geprägt von einer in der ersten Jahreshälfte gut ausgelasteten Produktion. Die ab Juni zurückgehende Kundennachfrage wurde durch den gegenläufigen Trend mit steigendem Anteil an innovativen Produkten und höherer Wertschöpfung ausgeglichen. Durch die erhöhte Komplexität der produzierten Leiterplatten stiegen allerdings die Aufwendungen sowohl im Materialbereich als auch im Fertigungs- und Qualitätssicherungsprozess.

Es ist gelungen, innerhalb des Jahres die Schwankungen des Marktes flexibel auszugleichen und die Fertigungskapazitäten den jeweiligen Marktanforderungen anzupassen.

Deutliche Fortschritte konnten in der Entwicklung der Bestände erreicht werden. Der Vorratsbestand ist gegenüber den Vorjahren auf einem deutlich niedrigeren Niveau.

Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung spielen bei SCHWEIZER eine Schlüsselrolle. Deshalb wurden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Jahr 2012 trotz der weiteren Kostendisziplin mit Nachdruck vorangetrieben. Die Forschung bei SCHWEIZER antizipiert Trends, Kundenwünsche und Anforderungen, die von der Entwicklung konsequent in serienreife Produkte umgesetzt werden. Es ist Ziel des Unternehmens, den Kunden Produkte und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Darauf sind das Technologieportfolio und die Kernkompetenzen des Unterneh-

mens ausgerichtet. Die Forschungs- und Entwicklungsergebnisse werden durch systematisches Schutzrechtsmanagement gesichert.

Neben der engen Zusammenarbeit mit den Kunden in gemeinsamen Entwicklungsprojekten nimmt SCHWEIZER auch Leistungen von Partnern in Anspruch, um die anspruchsvollen Forschungs- und Entwicklungsziele zu erreichen. Gerade im Hinblick auf die anstehenden technologischen Herausforderungen und die Notwendigkeit, neue Technologien möglichst schnell zur Marktreife zu bringen, ist eine enge Verzahnung unabdingbar. Im Rahmen der gemeinsamen Forschungs- und Entwicklungsarbeit stellt das Unternehmen sicher, dass die Kernkompetenzen für Technologien bei SCHWEIZER bleiben.

Durch intensive Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist es SCHWEIZER in 2012 gelungen, seine strategische Bedeutung als Entwicklungspartner bei den Schlüsselkunden zu festigen.

Im Zusammenhang mit der Bearbeitung von Förderprojekten des BMBF (Bundesministerium für Bildung und Forschung) konnte zudem das vorhandene Netzwerk zu Universitäten und Instituten weiter ausgebaut werden. Das Förderprojekt „HELP“ eröffnet neue Chancen für noch nicht erschlossene Märkte im Hochtemperatur-Bereich. Dahingegen hat das Förderprojekt HI-Level das Ziel der Integration von Logikhalbleitern und auch von Leistungshalbleitern, wie Power-MOS-FETs und IGBTs, in organischen Leiterplatten.

Mit diesen Forschungsvorhaben werden auch die inhaltlichen Grundlagen für das Geschäftsfeld Systems gelegt, welches im kommenden Jahr weiter an Struktur gewinnen wird.

Im Entwicklungsschwerpunkt Leistungselektronik konnte der Umsatzanteil von Hochstromleiterplatten weiter erhöht und auf zusätzliche Anwendungsgebiete erweitert werden. Zu den bereits vorhandenen Produkten für die „Start-Stopp“ Funktionalität wurden auch für Spannungswandler, sog. DC/DC-Wandler oder AC/DC-Wandler, neue Projekte gewonnen.

Der Serienhochlauf für eine Hochleistungs-LED Anwendung fällt ebenfalls in die Kategorie der leistungselektronischen Systeme, hier jedoch für Anwendungen im Consumer Bereich.

Im Schwerpunkt „Embedding“ konnten neue potenzielle Kunden akquiriert und mit Mustern beliefert werden, was SCHWEIZER die Chance auf einen baldigen Serieneinsatz dieser Technologien eröffnet. Die Schweizer Embedding Plattform umfasst bisher die drei unabhängige Technologien, i^2 Board, p^2 Pack und μ^2 Pack, die den derzeitigen Markttrends Rechnung tragen.

An ersten aufgebauten Modulen in p^2 Pack Technologie wurden Charakterisierungen und erste Zuverlässigkeitsuntersuchungen erfolgreich durchgeführt. Die Automobilindustrie hat das Potenzial der SCHWEIZER Technologie anerkannt und untersucht. Das SCHWEIZER p^2 Pack wird bereits im Rahmen von Vorentwicklungsprojekten für den Einsatz in Elektro- und Hybridfahrzeugen eingesetzt.

Im Schwerpunkt Systemkostenreduktion wurde der Serieneinsatz von Ersatztechnologien für keramische Schaltungsträger vorbereitet, der im Laufe des kommenden Jahres erwartet wird. Dabei konnte die Anzahl der Projekte erweitert werden, die zukünftig keramische Schaltungsträger, sog. LTTC-Substrate, ersetzen können.

Auch im Bereich der Fahrerassistenzsysteme wächst der Anteil der Hochfrequenzanwendungen, die mit Hilfe der bei SCHWEIZER entwickelten Mischsubstrate aus Hochfrequenz-Basismaterialien und kostengünstigem Standard-Leiterplattenmaterial ihren Beitrag zur Kostensenkung für diese zukünftigen hochvolumigen Anwendungen leisten.

Im Bereich Prozessentwicklung lag der Schwerpunkt auf der Bereitstellung und Stabilisierung neu eingeführter Verfahren für neue Produkte. Dazu gehören unter anderem die Einführung und Stabilisierung des universellen Leiterplattenfinishes „Nickel-Palladium-Gold“, das stromlos auf Kupferoberflächen abgeschieden werden kann und sowohl für Lötprozesse, als auch für gängige Drahtbondprozesse wie Aluminium- und Golddrahtbonden eingesetzt werden kann. Des Weiteren wurde eine alternative Presstechnologie für Multilayer, die erhöhte Qualitätsanforderungen abdecken kann, in die Serienfertigung überführt.

Die gesamten Entwicklungsaufwendungen im Jahr 2012 beliefen sich auf EUR 2,2 Mio.

Qualität und Umwelt

Der schonende Umgang mit Ressourcen und das nachhaltige Wirtschaften haben für SCHWEIZER höchste Priorität. Diese Vorgehensweisen sind in einem integrierten Management-System verankert, welches auf den internationalen Qualitätsnormen ISO 9001 und ISO/TS 16949 beruht. Regelmäßige interne Audits, Kundenaudits und Überprüfungen durch unabhängige Dritte bestätigen für das Geschäftsjahr 2012 die Einhaltung des Management-Systems. Nach mehreren Zertifizierungsperioden mit dem TÜV als Zertifizierer erfolgte in 2012 ein Wechsel zu DNV. Für 2013 ist wiederum eine Zertifizierung des SCHWEIZER Umweltmanagementsystems nach ISO 14000 geplant.

Nachtragsbericht

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von SCHWEIZER haben, haben sich nicht ereignet.

Risiko- und Chancenbericht

Risikomanagement

Eines der zentralen Aufgaben eines börsennotierten Unternehmens ist die permanente Überwachung und das Management von Risiken. Demgemäß hat die Schweizer Electronic AG ein Risikofrüherkennungssystem etabliert, das den Anforderungen des § 91 Abs. 2 AktG entspricht. Vor dem Hintergrund sich ständig ändernder externer Markt- und interner Unternehmensgegebenheiten, werden die Schwerpunkte ständig angepasst und weiterentwickelt.

Die wichtigste Aufgabe des Risiko-Management-Systems ist es, Risiken frühzeitig zu erkennen, um rechtzeitig geeignete Gegenmaßnahmen ergreifen zu können. Grundsätzlich ist es die Auf-

gabe eines jeden einzelnen Mitarbeiters, aktiv alle drohenden Risiken vom Unternehmen abzuwenden. Daher ist die Risikosystematik in einer für alle Mitarbeiter zugänglichen Management-Dokumentation hinterlegt und umfasst Planungs-, Informations- und Steuerungsprozesse. Ein Hierarchie übergreifendes Berichtswesen stellt die sachgerechte Information des Managements sicher.

SCHWEIZER identifiziert und analysiert potenzielle Risiken in einem rollierenden Prozess. Drohende Gefahren werden anhand einer einheitlichen Systematik bewertet. Dabei sind die Kriterien Eintrittswahrscheinlichkeit, Wahrscheinlichkeit der Entdeckung des Risikos und der potenzielle wirtschaftliche Schaden bei Eintritt des Risikos die wesentlichen Faktoren dafür, wie intensiv einzelne Risiken beobachtet werden. Für Risiken einer hohen Gefahrenstufe werden bereits vorab entsprechende Maßnahme-Pläne zur Risikobehhebung definiert. Ändert sich die Einschätzung zu einer bestimmten Risiko-Situation, regeln festgelegte Prozesse, wie schnellstmöglich geeignete Maßnahmen ergriffen werden.

Die bedeutendsten Risiken unterteilt SCHWEIZER in externe, betriebliche, finanzwirtschaftliche und organisatorische Risiken. Das wirtschaftliche Umfeld, die Branchenentwicklung, die Wettbewerbssituation, der technologische Fortschritt, der Kapitalmarkt sowie rechtliche Rahmenbedingungen können externe Risiken bergen. Betriebliche Risiken sind solche, die bei der Realisierung von Kundenaufträgen auftreten können. Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätsplanung sind die finanzwirtschaftlichen Steuerungsparameter.

Die Risiken im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess werden im Kapitel ‚Merkmale des internen Kontroll- und Risiko-Managementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess‘ beschrieben. Organisatorische Risiken fallen in erster Linie in den Bereichen Personal, Informationstechnologie und allgemeine Organisation an.

Das Unternehmen arbeitet kontinuierlich daran, die Früherkennung und Steuerung von Chancen und Risiken zu verbessern. In diesen Prozess fließen wertvolle Erkenntnisse von zwei Instanzen ein. Zum einen überwacht das Qualitätsmanagement im Rahmen seiner internen Audits und Sonderprüfungen. Zum anderen sind Aufbau und Funktion des Risikofrüherkennungssystems Gegenstand der Prüfung durch den Abschlussprüfer.

Wesentliche Risiken

Die finanzielle Stabilität der Schweizer Electronic AG war im Geschäftsjahr 2012 durchweg vorhanden. In Folge der Schwäche in einzelnen Marktsegmenten und der anhaltenden Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung, nicht zuletzt getrieben durch die fortdauernde Finanzkrise in den Euro-Staaten, sind die Umsätze und Auftragsbestände zurückgegangen.

Durch die Weiterentwicklung der Märkte und des Unternehmens ergeben sich wesentliche Risiken.

Währungsrisiko

Aufgrund der internationalen Verflechtung unterliegt SCHWEIZER Wechselkursrisiken und -chancen. Insbesondere werden Lieferungen des strategischen Kooperationspartners Meiko Electronics in USD beglichen. Dadurch besteht für die Höhe der Materialaufwendungen ein

Wechselkursrisiko. Die Absatzmärkte des Unternehmens sind dem gegenüber überwiegend im Euroraum. Somit sind die USD Bedarfe höher als die USD Einnahmen. Die Sicherungsinstrumente der Schweizer Electronic AG berücksichtigen bestehende Fremdwährungs-forderungen und -verbindlichkeiten sowie erwartete Zahlungsströme. Zur Reduzierung der Währungsrisiken und zur Sicherung der Kalkulationsbasis für Kundenaufträge werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Die Überwachung und das Management der Währungsrisiken erfolgt zentral.

Beschaffungsrisiken

Die Konsolidierung der Leiterplattenindustrie in Europa hat für SCHWEIZER auf den Absatzmärkten positive Effekte. Jedoch entstehen dadurch auch zusätzliche Risiken auf der Beschaffungsseite aus Deutschland und Europa. Eine geringere Nachfrage nach Materialien zur Herstellung von Leiterplatten aus Europa könnte zur Folge haben, dass wichtige Lieferanten in Europa ihre Aktivitäten einstellen. SCHWEIZER bemüht sich daher frühzeitig, durch Mehrfachqualifikation von Materialien einem solchen Szenario vorzubeugen, um einen alternativen Bezug aus anderen Kontinenten vorzubereiten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 wurden in diesem Zuge zusätzliche Lieferanten aus Asien auditiert, qualifiziert und freigegeben. Erste Bestellungen und Lieferungen wurden getätigt und die Hochlaufphase erfolgreich abgeschlossen.

Stark schwankende Märkte für industrielle Rohstoffe mit einhergehenden, sich dynamisch bewegenden Rohstoffnotierungen führen zu einem Kalkulationsrisiko. Durch frühzeitig abgeschlossene Kontrakte mit den Lieferanten wird diesem Risiko begegnet. Im Rahmen des Commodity Managements wurde auch im Jahr 2012 die Möglichkeit von Terminkontrakten geprüft; es wurden aber keine entsprechenden Kontrakte von SCHWEIZER abgeschlossen. Die wichtigsten Rohstoffe (Kupfer, Gold, Aluminium) unterliegen einem wöchentlichen Monitoring. Im Purchasing-Report wird darüber hinaus quartalsweise das aktuelle und erwartete Preisniveau der wichtigsten Materialien sowie die Bonität und Lieferperformance der Lieferanten dem Management transparent gemacht.

Kreditrisiko

Die zunehmende Schwäche in der Solarbranche führte im Berichtsjahr zu einer weiter steigenden Abhängigkeit von der Automobilindustrie. Da dieser Industriesektor zyklischen Schwankungen unterliegt, bestehen hier Risiken von Insolvenzen und damit in Verbindung stehenden Forderungsausfällen. Aus Gründen der Risikodiversifikation legt SCHWEIZER hohe Priorität auf die Gewinnung neuer Kunden auch im mittelständischen Bereich. Neue Kunden bedeuten auch erhöhte Bonitätsunsicherheit. Das Management der Forderungsausfallrisiken spielt daher bei SCHWEIZER eine wichtige Rolle. Laufend wird die Bonität der Kunden auf Basis externer Bonitätsbewertungen und interner Erkenntnisse, wie Änderungen des Zahlungsverhaltens und Pressemeldungen, verfolgt. Warenkreditversicherungen werden nicht abgeschlossen. Kunden werden in verschiedene Bonitätskategorien eingeteilt und die Zahlungsbedingungen und damit das maximale Obligo entsprechend Risiko-adäquat ausgerichtet. In wöchentlichen Credit-Risk-Meetings werden diese Annahmen fortlaufend überprüft. Die verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter werden somit frühzeitig auf kritische Themen aufmerksam gemacht. Monatliche Management-Reports informieren über Änderungen bei den wichtigsten Kunden.

Produktionsrisiken

Die hohe Wettbewerbsfähigkeit von SCHWEIZER ist insbesondere in seiner hohen Innovationskraft und Innovationsgeschwindigkeit auch bei komplexen Problemen der Kunden begründet. Dies führt zu einer steigenden Komplexität und einer höheren Wertigkeit der gefertigten

Produkte. Für die Produktion bestehen somit für solche neuen und hochwertigen Produkte verstärkte Risiken bezüglich der Stabilisierung neuer Produktionsprozesse, der Produktionsqualität und der Ausschussquoten. Begegnet wird diesen Risiken durch intensive Einbindung der Produktions- und Prozessverantwortlichen sowie des Einkaufs in die Entwicklungsphase neuer Produkte. Im laufenden Produktionsbetrieb finden regelmäßige interdisziplinäre Teambesprechungen statt, in denen Prozessprobleme aufgegriffen und beseitigt werden.

Durch den Produktionsverbund mit den Partnern CONTAG und Meiko Electronics wird ein Teil der Wertschöpfung nicht mehr alleine in den Produktionsanlagen von SCHWEIZER erbracht. Qualitätsaspekte und Liefertreue bei externen Partnern können nicht im selben Maße kontrolliert werden wie in der eigenen Organisation. Zur Minimierung der entstehenden Risikopotenziale hat SCHWEIZER ein ‚Safe Launch‘ Konzept eingeführt, das die Qualitätsrisiken in der Anlaufphase vor Ort beim Partner bzw. im Stammwerk in Schramberg aufgreift.

Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Das interne Kontroll- und Risiko-Management-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist gesetzlich nicht definiert. Daher lehnt sich die Schweizer Electronic AG an die Definitionen des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Düsseldorf, zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystem (IDW PS 261 Tz. 19 f.) und zum Risiko-Management-System (IDW PS 340, Tz. 4) an.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess erachtet das Unternehmen solche Merkmale des internen Kontroll- und Risiko-Management-Systems als wesentlich, die die Bilanzierung und die Gesamtaussage des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den Rechnungslegungsprozess;
- Reporting zu den Ergebnissen der Kontrollen des Rechnungslegungsprozesses auf Ebene des Vorstands;
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in allen operativen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und von vordefinierten Genehmigungsprozessen in relevanten Bereichen;
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen;
- Etablierung eines internen Revisionssystems zur Überwachung des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risiko-Management-Systems sowie Wirksamkeitsprüfung desselbigen;
- Einbindung von externen Sachverständigen bei komplexen Bilanzierungsfragestellungen im Rechnungslegungsprozess;
- Implementierung eines Risiko-Management-Systems, welches Maßnahmen zur Identifizierung und Bewertung von wesentlichen Risiken sowie Risiko begrenzende Maßnahmen enthält, um die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses sicherzustellen.

Chancen

Die nachfolgend dargestellten Chancen stellen einen Ausschnitt der sich uns bietenden Möglichkeiten dar. Die Bewertung der Chancen ist des Weiteren fortlaufenden Änderungen unterworfen, da sich SCHWEIZER, ihre Märkte und Technologien ständig weiter entwickeln. Hieraus können sich neue Chancen ergeben, bereits existierende an Relevanz verlieren oder die Bedeutung einer Chance sich für SCHWEIZER verändern.

Zugang zu Asien

Unsere Aktivitäten im sehr bedeutsamen asiatischen Markt waren vor einigen Jahren aus unterschiedlichsten Gründen sehr eingeschränkt. Durch die Zusammenarbeit mit Meiko Electronics in Asien sowie dem Aufbau des Geschäftsfeld Energy erreichte SCHWEIZER einen guten Zugang zum asiatischen Umfeld. Wenn es weiter gelingt, SCHWEIZER als Teil der asiatischen Industrie und somit als Element der jeweiligen Länder zu positionieren, könnte das zu einer Vielzahl neuer und zusätzlicher Chancen führen und sich positiv auf das Geschäft von SCHWEIZER auswirken.

Technologie & die Bedeutung von elektronischen Komponenten

Über die letzten Jahre nimmt die Anzahl an elektronischen Komponenten und Bauteilen in den Produkten fast aller Branchen kontinuierlich zu. Eine Abkehr von diesem Trend ist derzeit nicht erkennbar. Technologien der Leiterplattenindustrie sind in zahlreichen Bereichen ein wichtiges Element dieser elektronischen Bauteile, Komponenten und Applikationen. In Entwicklungs-kooperationen mit unseren Kunden und eigenständigen Innovationen sieht SCHWEIZER Möglichkeiten, überdurchschnittlich am Marktwachstum teilzuhaben.

Finanzielle Position

Die aktuelle finanzielle Situation, die an anderer Stelle erläutert wurde, ermöglicht SCHWEIZER, gute Refinanzierungskonditionen angeboten zu bekommen, und sofern erforderlich, zu nutzen. Hieraus ergibt sich für SCHWEIZER ein finanzieller Spielraum, der eine überdurchschnittliche unternehmerische Flexibilität in Bezug auf die Strategieumsetzung gewährleistet.

Lieferfähigkeit

Die bestehenden Kapazitäten im Geschäftsfeld Electronic für Leiterplatten ermöglichen SCHWEIZER im Fall einer Marktbelegung auch kurzfristig steigende Nachfragen unserer bestehenden und neuen Kunden zu decken. Diese Chance besteht ungeachtet einer derzeit geringeren Auslastung. Daraus können sich zukünftige positive Auswirkungen in Bezug auf Marktanteile und Ertragslage ergeben.

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB und Corporate Governance

Die Schweizer Electronic AG folgt den Grundsätzen einer verantwortungsbewussten, wertebasierten und auf langfristigen Erfolg ausgerichteten Führung und Kontrolle, der zielgerichteten und effizienten Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, der Achtung der Interessen ihrer Aktionäre und Mitarbeiter sowie der Transparenz und entspricht daher den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex. Ausnahmen werden in der Entsprechenserklärung erläutert. Dieses Dokument ist auf der Internetseite unter folgender Adresse abrufbar:

www.schweizer.ag/de/investorrelations/corporate-governance.html

Die Erklärung zur Unternehmensführung und der Corporate-Governance-Bericht sind auf der Internetseite unter folgender Adresse abrufbar:

www.schweizer.ag/de/investorrelations/corporate-governance.html

Darüber hinaus sind diese Informationen auch im Geschäftsbericht enthalten.

Vergütungsbericht

Die Vergütung des Vorstands der Schweizer Electronic AG umfasst einen fixen und einen variablen Vergütungsbestandteil. Letzter unterteilt sich in eine Komponente, die sich an die Erreichung bestimmter Ziele für das jeweilige laufende Geschäftsjahr orientiert sowie in eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risiko-Charakter. Die geänderten aktienrechtlichen Regelungen über Vorstandsvergütungen entsprechend dem Gesetz zur Angemessenheit von Vorstandsvergütungen (VorstAG) ab 31. Juli 2009 finden bei den Vorstandsverträgen Anwendung. Bei „Altverträgen“ von vor 31. Juli 2009 wurden entsprechende Modifikationen vorgenommen. Der fixe Bestandteil der Vorstandsvergütung ist nicht an die Erreichung bestimmter Ziele gebunden. Er wird monatlich ausbezahlt. Weiterhin werden Nebenleistungen, wie beispielsweise die Bereitstellung eines Dienstwagens und Zuschüsse zu Versicherungen, gewährt. Der variable Vergütungsbestandteil, der sich auf die Ziele für jeweils ein Geschäftsjahr bezieht, orientiert sich an der Erreichung bestimmter quantitativer und qualitativer Ziele. Bei den quantitativen Zielen, denen das größte Gewicht zukommt, handelt es sich um Economic Value Added® (EVA®) und die Verbesserung des Economic Value Added® gegenüber Vorjahr (Δ EVA) sowie Marktkapitalisierung, strategische Langfristziele und kontinuierliches Unternehmenswachstum. Darüber hinaus werden individuelle strategische Zielstellungen berücksichtigt, die mit den Vorstandsmitgliedern vereinbart werden. Die Auszahlung dieses Vergütungsbestandteils erfolgt nach Feststellung und Genehmigung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat. Die Höhe bemisst sich am Grad der Zielerreichung und ist nach oben begrenzt (Cap). Zusätzlich zu den vorgenannten beiden Teilen der Vorstandsvergütung existiert für die Vorstandsmitglieder ein so genanntes Long Term Incentive Program („LTIP“). Bei diesem LTIP handelt es sich um eine Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risiko-Charakter in Form eines „Share Matching“ Plans mit vierjähriger Veräußerungssperre. Hierauf entfallende Steuern werden gegebenenfalls übernommen.

Die Bezüge des Vorstandes betragen im Geschäftsjahr 2012 TEUR 1.265 (fix), TEUR 573 (variabel) sowie 9.577 Aktien für langfristige Ziele. Im Geschäftsjahr 2012 waren alle Vorstände das volle Kalenderjahr beschäftigt, wo hingegen in 2011 Herr Nicolas Fabian Schweizer neun Monate und die weiteren Vorstände das volle Kalenderjahr beschäftigt waren.

Für die Mitglieder des Vorstandes der Schweizer Electronic AG besteht eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (Directors&Officers-Versicherung „D&O“) mit einem Selbstbehalt entsprechend dem Aktiengesetz seit 5. August 2009 in Höhe von mindestens 10 % des Schadens bis höchstens des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrates ist in § 13 der Satzung geregelt. Danach erhält jedes Mitglied neben dem Ersatz seiner Auslagen pro Geschäftsjahr eine feste Vergütung von TEUR 8 sowie eine veränderliche Vergütung von je EUR 400 für jeden von der Hauptversammlung beschlossenen Gewinnanteil von EUR 0,01 je Aktie, der über einen Gewinnanteil von EUR 0,10 je Aktie mit voller Gewinnberechtigung hinaus an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Der Vorsitzende erhält das Doppelte und der Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütung. Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrates erhalten zusätzliche eine feste jährliche Vergütung von TEUR 2. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrates im Jahr 2012 belief sich auf TEUR 74 (fix) sowie TEUR 153 (variabel).

Prognosebericht

Grundlagen

Mit der Internationalisierung wird SCHWEIZER zunehmend nicht nur Umsätze in Euro, sondern zunehmend in US Dollar erzielen. Auf der Einkaufsseite werden die Kosten in USD ansteigen. Das Verhältnis von Umsätzen zu Kosten ist nicht ausgeglichen. Schwankungen des Wechselkurses zwischen Euro und US Dollar haben Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von SCHWEIZER. Ohne Berücksichtigung von Sicherungsgeschäften führt eine Änderung von einem Cent im Euro/US-Dollar-Wechselkurs gegenüber dem budgetierten Wechselkurs dazu, dass sich das Ergebnis um rund TEUR 35 verändert. Bei den Umsätzen ist der Währungseffekt schwächer.

Globale Aussichten

Die Aussichten für die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft in 2013 sind moderat bis verhalten. In 2012 hat die Weltwirtschaft mit einem weltweiten BIP-Wachstum von 3,2 % an Schwung verloren. Obwohl der IWF für 2013 von einem weltweiten BIP-Wachstum von 3,5 % ausgeht, beruht der moderate, aber dennoch leicht positive Ausblick in erster Linie auf der Annahme, dass sich die Spannungen an den Finanzmärkten im Kontext der europäischen Schuldenkrise Zug um Zug verringern. Dahingegen würde nach Einschätzung der Experten eine Eskalation der Schuldenkrise in Europa zu einer signifikanten Rezession im Euroraum führen und die Konjunktur in der Welt aufgrund der Handelsbeziehungen und international vernetzten Finanzmärkte dämpfen. Die Wachstumsprognose hängt auch davon ab, ob es einerseits den USA gelingt, eine konjunkturverträgliche Ausgabenreduzierung umzusetzen und andererseits China eine weiche Landung in 2013 gelingt. Für 2014 rechnen die Experten mit einer Belebung des BIP in der Größenordnung von 4,1 %.

In Asien werden China und Indien die wesentlichen Wachstumstreiber bleiben. Der Anstieg der Staatsausgaben sollte der chinesischen Wirtschaft helfen, dem negativen Effekt aus der geringeren Exportnachfrage entgegenzuwirken. Das Wachstum in Asien wird auch von anderen schnell wachsenden Ländern wie Indonesien und Vietnam gestützt, deren Produktion in den nächsten Jahren um voraussichtlich 5 % bis 6 % wachsen wird. Weniger optimistisch ist der Ausblick für Japan: Im Jahr 2013 wird sich das Wachstum wieder verlangsamen, da die Konsumausgaben weiter gedämpft sind und das Deflationsrisiko wieder gestiegen ist.

Geschäftsfeld Electronic

Eine geringe wirtschaftliche Dynamik sowie hohe gesamtwirtschaftliche Risiken haben in der (europäischen) Leiterplattenindustrie ihre Spuren hinterlassen. So ist der europäische Markt für Leiterplatten in 2012 gegenüber dem Vorjahr um -4,3 % (Quelle: Marktforschungsinstitut Prismark Q3/2012) zurückgegangen. Während die Prognoseinstitute und Branchenverbände im Jahresverlauf 2012 noch ein Wachstum in der Größenordnung von 0,7 % für 2013 erwartet haben (Quelle: Prismark Q1/2012), wird jetzt von einer weiteren Marktseitwärtsentwicklung in Europa ausgegangen. Sofern eine globale Rezession vermieden werden kann, rechnet SCHWEIZER mit einem Rückgang des europäischen Leiterplattenmarktes, der das wichtigste Absatzgebiet für SCHWEIZER repräsentiert, in der Bandbreite von -5 bis -10 % für 2013. Bei der Markteinschätzung durch SCHWEIZER spielt auch der zeitliche Versatz von erhaltenen Informationen eine Rolle. Als Frühzykler im Markt nimmt SCHWEIZER reale Entwicklungen anhand von Auftragseingang und Kundenindikationen sehr früh wahr. Ein Ausblick von Marktanalysten nimmt solche Tendenzen meist erst später auf.

Geschäftsfeld Energy

Analysten bestätigen die positive globale Langfristprognose für Photovoltaik. Dies begründet sich auch auf dem weiter steigenden Energiebedarf, insbesondere in den „Emerging Countries“ / BRIC Staaten, also Brasilien, Russland, Indien und China, und den steigenden Energiepreisen. Jedoch wird 2013 nochmals von weiteren Konsolidierungen und einem schwierigen Marktumfeld geprägt sein. Insgesamt erwartet SCHWEIZER derzeit ab Anfang 2014 eine allgemein stärkere Nachfrage in den Schwellenländern, die ihre Energieinfrastruktur weiter ausbauen, und die Rückkehr zu einem moderaten Wachstum in den Industrienationen, die sich verpflichtet haben, eine umweltfreundliche Energiepolitik umzusetzen.

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsfeld Electronic rechnet SCHWEIZER in 2013 mit einer der Marktentwicklung entsprechenden Umsatzentwicklung. Auf Basis der erläuterten Markteinschätzung erwartet SCHWEIZER in 2013 damit rückläufige Umsätze in der Größenordnung von 10 %.

Für das Geschäftsjahr 2014 geht das Unternehmen, unter der Voraussetzung einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung, wieder von steigenden Umsätzen aus. Hierauf zahlen einerseits der Hochlauf von neuen innovativen Produkten im Technologiewerk Schramberg, sowie der Produktionsstart des Joint Venture Meiko Schweizer Electronics Co. Ltd. mit Produkten aus der vietnamesischen Produktion ein.

Im Geschäftsfeld Energy sind die Vorbereitungen für den Markteintritt abgeschlossen. SCHWEIZER beobachtet weiterhin den Zeitpunkt der prognostizierten Marktbelegung sowie das Wettbewerbsumfeld und passt den Produktionsstart entsprechend an. Derzeit ist der Produktionsstart auf das erste Halbjahr 2014 terminiert. Damit leistet Energy im Geschäftsjahr 2013 noch keine Umsatzbeiträge.

Das Geschäftsfeld Systems befindet sich noch in der Geschäftsmodellierungsphase und wird entsprechend den Planungen erst in den Folgejahren zu Umsätzen führen.

Maßnahmen zur Margenstabilisierung im Geschäftsfeld Electronic

Mit Blick auf die weltwirtschaftlichen Unsicherheiten sowie des fortgesetzten Ergebnisrückgangs hat SCHWEIZER eine Reihe von Maßnahmen zur Stabilisierung der Marge initiiert. In der Produktion werden beispielweise Fertigungsanlagen tageweise abgeschaltet und der Einsatz von Zeitarbeitern verringert. Trotz der Anlaufinvestitionen in das Joint Venture in Vietnam wird das Investitionsbudget im Geschäftsfeld Electronic derzeit nicht erhöht. Im Verkauf und der Verwaltung, sowie bei Forschung und Entwicklung werden strategisch wenig bedeutsame Projekte verschoben oder gestrichen sowie die Kosten von externen Dienstleistern reduziert. Darüber hinaus wurde das Personalbudget, unter Berücksichtigung von Lohnerhöhungen, eingefroren. Die Summe der hieraus resultierenden Einsparungen wird voraussichtlich bei über EUR 2,5 Mio. liegen.

Ergebnismarge

Aufgrund der konjunkturellen Unsicherheiten lagen die Erlöse in 2012 und liegt das absehbare Umsatzvolumen in 2013 unter den ursprünglichen Planungen des Unternehmens. Diese Tatsache in Kombination mit den Aufwendungen zum Aufbau des Joint Venture in Vietnam wird die Ergebnismarge gegenüber 2012 um zusätzlich zwei bis drei Prozentpunkte belasten. Zudem steigen aufgrund der hohen Investitionen in 2011 und 2012 die Abschreibungen an. Die wieder steigenden Umsätze in 2014 dürften zu einer besseren Fixkostendeckung führen und sich somit positiv auf die Ergebnismarge auswirken.

Im Geschäftsfeld Electronic erwartet SCHWEIZER steigenden Preisdruck durch Überkapazitäten bei vielen asiatischen, aber auch bei europäischen Wettbewerbern. Zudem erwartet das Unternehmen steigende Energie- und Materialkosten. Der Hochlauf des Joint Venture Meiko Schweizer Electronics Co. Ltd. mit Produkten aus der vietnamesischen Produktion wird das Ergebnis mit EUR 0,7 Mio. belasten.

Für das Geschäftsfeld Energy sind auf Basis des derzeit geplanten Produktionsstarts EUR 2,5 Mio. Anlaufkosten in 2013 budgetiert.

Im Geschäftsfeld Systems fallen in 2013 keine ergebnisbelastenden Anlaufkosten an.

Erhöhung bei Forschungs- und Entwicklungskosten, stabile Vertriebskosten, sinkende Verwaltungskosten

Bei Forschung und Entwicklung liegt der Schwerpunkt in 2013 darin, innovative Lösungen des Technologiebaukastens in die Serie zu überführen und bei Serienprodukten die Herstellkosten zu senken. Zudem wird SCHWEIZER die Organisationsstruktur bei F&E internationalisieren. In Summe dürften die F&E Kosten steigen. Trotz der steigenden Anzahl an innovativen Produkten und den zusätzlichen zu füllenden Kapazitäten des Joint Venture Meiko Schweizer Electronics Co. Ltd. können die Vertriebskosten stabil gehalten werden. Bei den Verwaltungskosten übt SCHWEIZER in 2013 strenge Kostendisziplin. Die Verwaltungskosten werden gegenüber dem Vorjahr sinken.

Working Capital (Nettoumlaufvermögen)

Das Nettoumlaufvermögen hat sich im Jahresvergleich zum 31. Dezember 2012 auf EUR 17,1 Mio. und um 7,1 % verbessert. Insbesondere konnte hierzu der Bestandsabbau in Höhe von EUR 2,2 Mio. beitragen. Die weitere Entwicklung des Working Capital wird im Geschäftsjahr 2013 primär von der Kundenstruktur beeinflusst sein. SCHWEIZER unternimmt weiterhin Anstrengungen, an die Erfolge der Working Capital Reduzierung in 2012 anzuknüpfen und Reduzierungen zu erreichen. Über das Geschäftsjahr 2013 hinaus dürfte das erwartete Umsatzwachstum zu einer Erhöhung des Working Capital führen.

Investitionen und Produktionskapazitäten

Aufgrund der Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes Electronic mittels des Joint Venture Meiko Schweizer Electronics Co. Ltd. für die Produktion in Vietnam, sowie des geplanten Aufbaus der Geschäftsfelder Energy und Systems werden die Investitionen in 2013 und 2014 den für das Geschäftsmodell typischen Durchschnitt übersteigen.

Mitarbeiterentwicklung

Die Zahl der Mitarbeiter sank aufgrund der konjunkturell niedrigeren Auslastung von 2011 auf 2012 im Jahresdurchschnitt um 3 %. Für 2013 ist eine Erhöhung der Anzahl der Mitarbeiter um 36 oder 5 % geplant. Diese werden insbesondere für den Aufbau der neuen Geschäftsfelder in Asien eingesetzt.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Im Geschäftsjahr 2010 hat SCHWEIZER die Dividendenzahlungen wieder aufgenommen und EUR 0,42 je Aktie ausgeschüttet. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2011 wurde auf EUR 0,47 je Aktie erhöht. Aufsichtsrat und Vorstand beabsichtigen der kommenden Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von EUR 0,55 vorzuschlagen. Mit seiner Dividendenpolitik verfolgt SCHWEIZER die Strategie, Aktionäre angemessen zu beteiligen sowie Cash-Reserven aufzubauen. Damit soll eine konstante Entwicklung der Dividende sicher gestellt werden. SCHWEIZER

geht daher davon aus, in Zukunft zumindest konstante Dividenden zu zahlen. Sollten sich die weltwirtschaftlichen Unsicherheiten weniger dämpfend auf das Weltwirtschaftswachstum auswirken und SCHWEIZER infolge dessen wieder auf einen beschleunigten Wachstumspfad einschwenken, dürften auch steigende Dividenden gezahlt werden. Teil der Dividendenpolitik ist ferner, die Mitarbeiter durch erfolgsabhängige Zahlungen angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

SCHWEIZER achtet bei der Finanzierung neuer Vorhaben auf einen ausgewogenen Einsatz von Eigenkapital- und Fremdkapital. Das Verhältnis richtet sich bei Erweiterungsinvestitionen nach dem strategischen Eigenkapital-Quotenziel. Da im Jahr 2013 die Aufnahme von neuen Darlehen insbesondere für die Umsetzung der strategischen Vorhaben in Asien höher sein wird als die Tilgungsleistungen, werden sich die Finanzverbindlichkeiten im Rahmen der strategischen Leitplanken erhöhen.

Bilanzstruktur

Die Ziele für die Bilanzstruktur der Schweizer Electronic AG sind darauf ausgerichtet, für die Refinanzierung über Fremdkapital eine Bonitätseinschätzung im Bereich Investment Grade zu halten. In diesem Zusammenhang verfolgt SCHWEIZER die langfristigen Ziele der Nettoverschuldung kleiner 90 % und einer Eigenkapitalquote von 35 % - 40 %. Die Planungen von SCHWEIZER sehen vor, dass diese Ziele in 2013 wieder deutlich übertroffen werden.

Langfristige Wachstumstreiber für das Geschäft von SCHWEIZER

SCHWEIZER ist in Bereichen mit attraktiven Wachstumsraten tätig. Für die Jahre 2013 bis 2018 prognostizieren die Marktanalysten hohe einstellige Wachstumsraten.

Die hohen Wachstumsraten in diesen Märkten werden durch zwei für SCHWEIZER relevante und zentrale Themen getrieben.

Mobilität

Egal, ob Individualverkehr oder öffentliche Verkehrsmittel, SCHWEIZER sorgt für die Mobilität der Menschen in und zwischen den Metropolen. Leiterplatten von SCHWEIZER finden auch in Autos mit Verbrennungs- oder Elektromotoren, in Hybridfahrzeugen, die beides haben, und in elektrobetriebenen Zweirädern Verwendung. Eine zunehmende Anzahl von Menschen möchte aus privaten oder muss aus wirtschaftlichen Gründen mobil sein. Dabei steigt der Anteil der Bevölkerung, der sich Mobilität leisten kann, weiter an.

Energieeffizienz

Die Weltbevölkerung wächst, der Energiebedarf steigt. Die Einsparung von elektrischer Energie und eine nachhaltige Energieversorgung aus erneuerbaren Ressourcen gehören heute zu den drängendsten gesellschaftlichen Aufgaben. Mit Produkten und Lösungen für eine effizientere

Nutzung von Energie im Automobil-, Solar- und Industriebereich erwirtschaftet SCHWEIZER heute bereits den Großteil des Umsatzes.

SCHWEIZER setzt erprobtes Zyklusmanagement fort

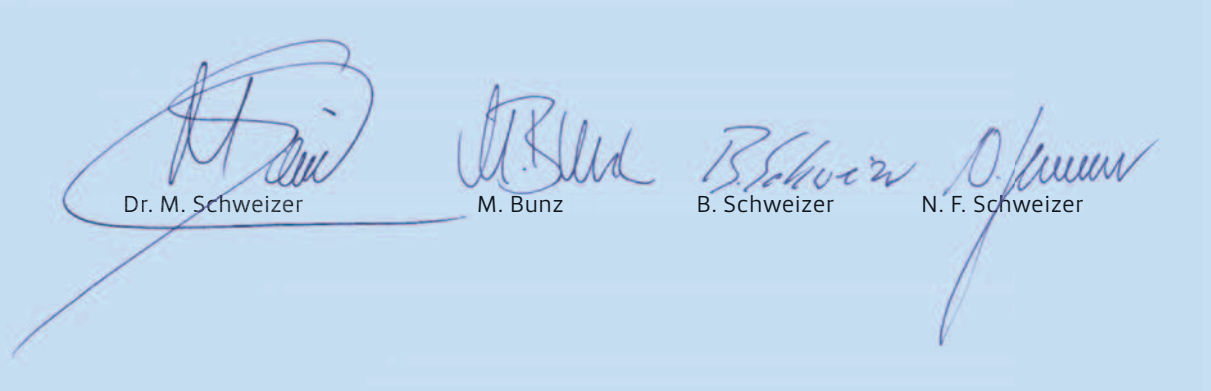
In 2013 hält das Unternehmen am Zyklusmanagement - ohnehin das größte handwerkliche Geschick von SCHWEIZER im konjunkturellen Auf und Ab - fest. Für SCHWEIZER heißt das weiterhin: antizyklisch investieren, um dann im Aufschwung Marktanteile zu gewinnen, unabhängig vom Konjunkturzyklus schlank und schnell bleiben und stets einen angemessenen Betrag auf der hohen Kante haben, um das Unternehmen entwickeln zu können. Damit hat SCHWEIZER sich in den letzten Jahren ein solides Fundament erarbeitet und ist stabiler, jedoch nicht immun gegen konjunkturelle Schwankungen, geworden.

Zielgeschäftsmodell

In den letzten Jahren hat SCHWEIZER das Geschäftsfeld Electronic neu strukturiert und das dazugehörige Produktportfolio erfolgreich fokussiert. SCHWEIZER hat eine führende Marktposition in den Absatzsegmenten Automotive und Industrie. Zudem wurden die Weichen für die neuen Geschäftsfelder Energy und Systems, die die Wachstumsmärkte Mobilität und Energieeffizienz adressieren, gestellt. In Anbetracht der Marktposition sowie der ausgeführten Wachstumstreiber glaubt SCHWEIZER im Durchschnitt der Konjunkturzyklen ein Wachstum oberhalb der Referenzmärkte erzielen zu können. SCHWEIZER wird sich zunehmend zu einem Anbieter technologisch führender Produkte mit hohem Applikationsverständnis entwickeln. Dadurch wird beim Kunden die Produktleistung erhöht und es kann die Zeit zwischen Produktentwicklung und Markteinführung verkürzt werden. Für SCHWEIZER Kunden bringt dies klare Vorteile mit Blick auf Marktanteile, Umsätze und erzielbare Preise.

Schramberg, 15. Februar 2013

Der Vorstand



Dr. M. Schweizer M. Bunz B. Schweizer N. F. Schweizer

Bilanz

Aktiva

		31.12.2012	31.12.2011
	EUR	EUR	TEUR
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände	909.564		233
Sachanlagen	29.351.156		31.738
Finanzanlagen	6.260.871		4.658
		36.521.591	36.629
Umlaufvermögen			
Vorräte	9.895.024		12.130
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	13.524.973		12.140
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	11.577.357		10.153
		34.997.354	34.423
Rechnungsabgrenzungsposten		137.768	102
		71.656.713	71.154

Passiva

		31.12.2012	31.12.2011
	EUR	EUR	TEUR
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	9.664.054		9.664
./.. Eigene Anteile	-19.185		-25
	9.644.869		9.639
Kapitalrücklage	21.663.364		21.590
Gewinnrücklagen			
Andere Gewinnrücklagen	5.640.882		5.698
Bilanzgewinn	3.975.245		5.053
		40.924.360	41.980
Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.921.123		6.942
Übrige Rückstellungen	4.489.546		7.222
		11.410.669	14.164
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.752.081		6.174
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.485.617		3.342
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.221.388		2.304
Sonstige Verbindlichkeiten	3.589.598		3.158
		19.048.684	14.978
Rechnungsabgrenzungsposten		0	32
Passive latente Steuern		273.000	0
		71.656.713	71.154

Gewinn- und Verlustrechnung

in EUR	2012	2011
Umsatzerlöse	100.179.045	105.351.956
Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-1.689.606	-2.035.568
Andere aktivierte Eigenleistungen	31.514	89.321
	98.520.953	103.405.709
Sonstige betriebliche Erträge	2.085.369	3.782.596
davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 195.040 (Vj. EUR 204.020)		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-39.384.236	-41.257.407
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-6.394.509	-6.594.834
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-28.685.685	-28.662.569
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-5.191.155	-5.439.312
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-4.817.260	-4.956.733
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-10.949.845	-12.003.347
davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 160.262 (Vj. EUR 139.808)		
Erträge aus Beteiligungen	14.746	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	44.400	138.713
Abschreibungen aus Finanzanlagen	-2.804.851	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-808.995	-1.171.184
davon Aufwendungen aus der Aufzinsung EUR 386.280 (Vj. EUR 415.031)		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.628.932	7.241.632
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-852.778	-692.583
davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern EUR 273.000 (Vj. EUR 0)		
Sonstige Steuern	-81.273	-82.084
Jahresüberschuss	694.881	6.466.965
Gewinnvortrag	3.280.364	36.148
Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen	0	1.450.000
Bilanzgewinn	3.975.245	5.053.113

Kapitalflussrechnung

in TEUR	2012	2011
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis	695	6.467
Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	4.817	4.957
Veränderung der Rückstellungen	-2.603	-148
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	3.088	101
Gewinne/Verluste aus Anlageabgängen	-23	3
Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	814	1.124
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	460	-1.336
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	7.248	11.168
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	24	58
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.555	-4.656
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-553	-68
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-4.408	-18
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-7.492	-4.684
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen an Unternehmenseigner		
Erwerb eigener Anteile	-138	0
Dividende	-1.773	-1.584
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	4.000	5.600
Auszahlungen zur Tilgung von Finanzkrediten	-421	-11.145
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.668	-7.129
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1 - 3)	1.424	-645
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	10.153	10.798
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	11.577	10.153
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel = Finanzmittelfonds am Ende der Periode	11.577	10.153

Eigenkapitalspiegel

in EUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Eigenkapital		Eigenkapital gemäß Bilanz
				Gewinnrücklagen	Bilanzgewinn	
31.12.2010	9.664.054	-43.953	21.488.867	4.229.062	1.619.594	36.957.624
Ausgabe von eigenen Anteilen an Vorstand (variable Vergütung für 2010)	0	18.669	100.562	19.306	0	138.537
Gezahlte Dividenden	0	0	0	0	-1.583.446	-1.583.446
Einstellung in die Gewinnrücklagen nach § 58 Abs. 2 Satz 1 AktG	0	0	0	1.450.000	-1.450.000	0
	0	18.669	100.562	1.469.306	-3.033.446	-1.444.909
Jahresüberschuss	0	0	0	0	6.466.965	6.466.965
31.12.2011	9.664.054	-25.284	21.589.429	5.698.368	5.053.113	41.979.680
Erwerb eigener Aktien	0	-25.566	0	-112.525	0	-138.091
Ausgabe von eigenen Anteilen an Vorstand und Leadership Team (variable Vergütung für 2011)	0	31.665	73.935	55.039	0	160.639
Gezahlte Dividenden	0	0	0	0	-1.772.749	-1.772.749
	0	6.099	73.935	-57.486	-1.772.749	-1.750.201
Jahresüberschuss	0	0	0	0	694.881	694.881
31.12.2012	9.664.054	-19.185	21.663.364	5.640.882	3.975.245	40.924.360

Anhang für 2012

Allgemeine Hinweise

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des Aktiengesetzes aufgestellt. Es gelten die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir einzelne Posten der Bilanz zusammengefasst und daher in diesem Anhang gesondert aufgliedert und erläutert. Aus dem gleichen Grunde wurden die davon-Vermerke teilweise ebenfalls an dieser Stelle gemacht.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

Erworbene **immaterielle Vermögensgegenstände** des Anlagevermögens sind zu Anschaffungskosten bilanziert und werden, sofern sie der Abnutzung unterliegen, entsprechend ihrer Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Das **Sachanlagevermögen** ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und wird, soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert. In die Herstellungskosten selbst erstellter Anlagen sind neben den Einzelkosten auch anteilige Gemeinkosten einbezogen. Die Festsetzung der Nutzungsdauer bei den Anlagegütern richtet sich nach dem Zeitraum, in welchem es unter Rentabilitäts Gesichtspunkten sinnvoll ist, das Anlagengut zu nutzen (wirtschaftliche Nutzungsdauer). Soweit steuerlich zulässig, wurde bis einschließlich 2007 für bewegliche Anlagegüter grundsätzlich die degressive Abschreibungsmethode angewandt. Zur linearen Methode wird in dem Jahr, für welches die lineare Methode erstmals zu höheren Jahresabschreibungsbeträgen führt, übergegangen. Die Anlagenzugänge ab 2008 sowie die übrigen Anlagegüter werden linear abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter mit einem Wert bis EUR 150,00 werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben. Ihr sofortiger Abgang wird unterstellt. Geringwertige Anlagegüter mit einem Wert von EUR 150,00 bis EUR 1.000,00, die nach dem 31. Dezember 2007 angeschafft worden sind, werden in einem jahresbezogenen Sammelposten zusammengefasst und einheitlich über fünf Jahre linear abgeschrieben. Die vorhandenen Sammelposten sind in Summe von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens erfolgen grundsätzlich zeitanteilig.

Die **Finanzanlagen** werden zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt.

Die **Vorräte** werden zu Anschaffungs- und Herstellungskosten bzw. zu den niedrigeren Tageswerten angesetzt.

Die Bestände an **Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen** sind nach dem Niederstwertprinzip bewertet. Für galvanische Bäder wurde ein Festwert gebildet.

Die **unfertigen und fertigen Erzeugnisse** sind auf der Basis von Einzelkalkulationen, die auf der Betriebsabrechnung für den Zeitraum 1. Januar 2012 bis 31. Oktober 2012 beruhen, zu Herstellungskosten bewertet, wobei neben den direkt zurechenbaren Materialeinzelkosten, Fertigungslöhnen und Sondereinzelkosten auch Fertigungs- und Materialgemeinkosten sowie Abschreibungen berücksichtigt werden. Angemessene Aufwendungen für soziale Einrichtungen des Betriebs wurden gemäß § 255 Abs. 2 Satz 3 HGB aktiviert.

In allen Fällen wurde verlustfrei bewertet, d. h. es wurden erforderlichenfalls von den voraussichtlichen Verkaufspreisen Abschläge für noch anfallende Kosten vorgenommen.

Handelswaren sind zu Anschaffungskosten oder niedrigeren Marktpreisen bilanziert.

Alle erkennbaren Risiken im **Vorratsvermögen**, die sich aus überdurchschnittlicher Lagerdauer, geminderter Verwertbarkeit und niedrigeren Wiederbeschaffungskosten ergeben, sind durch angemessene Abwertungen berücksichtigt.

Für Verluste aus Lieferverpflichtungen sind in angemessener Höhe Rückstellungen gebildet.

Abgesehen von handelsüblichen Eigentumsvorbehalten sind die Vorräte frei von Rechten Dritter.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind grundsätzlich zum Nennwert angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch die Bildung angemessener Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen; das allgemeine Kreditrisiko ist durch pauschale Abschläge berücksichtigt. Unverzinsliche Forderungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr sind abgezinst.

Die **Rückstellungen für Pensionen** und ähnliche Verpflichtungen werden nach der Anwartschaftsbarwertmethode unter Verwendung der „Richttafeln 2005 G“ ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren (5,06 %; Stand Oktober 2012) gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehalts- und Rentensteigerungen wurden für eine Personengruppe mit 2 % und für die restlichen Anspruchsberechtigten mit 1 % berücksichtigt.

Die **Steuerrückstellungen** und die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d. h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt. Sonstige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden abgezinst.

Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Für die Ermittlung **latenter Steuern** aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen oder aufgrund steuerlicher Verlustvorträge werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet

und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet.

Auf **fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten** wurden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet.

Erläuterungen zur Bilanz

Nachfolgend werden die in der Bilanz zusammengefassten Posten gesondert erläutert.

Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt.

in EUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2012
	01.01.2012	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
Entgeltlich erworbene Rechte und Werte	2.855.542	552.590	4.328	296.517	3.700.321
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke und Bauten	37.508.868	0	0	0	37.508.868
2. Technische Anlagen und Maschinen	80.711.117	851.738	1.050.869	891.091	81.403.077
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	53.199.142	971.149	125.275	470.360	54.515.376
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	2.231.378	732.043	0	-1.657.968	1.305.453
	173.650.505	2.554.930	1.176.144	-296.517	174.732.774
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	18.559	4.407.752	0	0	4.426.311
2. Beteiligungen	4.639.411	0	0	0	4.639.411
	4.657.970	4.407.752	0	0	9.065.722
	181.164.017	7.515.272	1.180.472	0	187.498.817

*) Außerplanmäßige Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 3 Satz 3 HGB

01.01.2012	Kumulierte Abschreibungen		31.12.2012	Buchwerte	
	Zugänge	Abgänge		31.12.2012	31.12.2011
2.622.919	172.166	4.328	2.790.757	909.564	232.623
19.930.670	914.705	0	20.845.375	16.663.493	17.578.198
76.260.146	1.501.275	1.050.869	76.710.552	4.692.525	4.450.971
45.721.622	2.229.114	125.045	47.825.691	6.689.685	7.477.520
0	0	0	0	1.305.453	2.231.378
141.912.438	4.645.094	1.175.914	145.381.618	29.351.156	31.738.067
0	0	0	0	4.426.311	18.559
0	2.804.851 *)	0	2.804.851	1.834.560	4.639.411
0	2.804.851	0	2.804.851	6.260.871	4.657.970
144.535.357	7.622.111	1.180.242	150.977.226	36.521.591	36.628.660

Angaben zum Anteilsbesitz

Die Schweizer Electronic AG besitzt 100 % der Anteile an der Schweizer Asia Limited, Hong Kong/China. Das Ergebnis für 2011 betrug THKD 6 (TEUR 1) und das Eigenkapital am 31. Dezember 2011 THKD -2 (TEUR 0).

Weiterhin hält die Gesellschaft 100 % der Anteile an der Schweizer Energy Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur. Das Eigenkapital dieser Gesellschaft betrug am 31. Dezember 2011 TSGD 25. (TEUR 15). Für das Rumpfgeschäftsjahr 2011 betrug das Ergebnis TSGD -5 (TEUR -3).

An der im Januar diesen Jahres gegründeten Schweizer Pte. Ltd., Singapore mit einem gezeichneten Kapital von TSGD 7.001 (TEUR 4.362) hält die Schweizer Electronic AG 100 % der Anteile.

Für die o. g. Tochtergesellschaften lagen noch keine Abschlüsse für das Geschäftsjahr 2012 vor.

Vorräte

in TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	3.598	4.012
Unfertige Erzeugnisse	2.946	3.062
Fertige Erzeugnisse und Waren	3.351	5.056
	9.895	12.130

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.874	11.101
davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3	0
davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	27	177
davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Sonstige Vermögensgegenstände	621	862
davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	182	205
	13.525	12.140

Die Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, stammen ausschließlich aus Lieferungen und Leistungen.

Eigenkapital

Das Grundkapital beträgt zum 31. Dezember 2012 EUR 9.664.054 und ist in 3.780.000 Namensaktien (Stückaktien) eingeteilt.

Die Schweizer Electronic AG hält zum Bilanzstichtag insgesamt 7.521 Stück eigene Aktien. Dies entspricht einem Betrag des Grundkapitals in Höhe von TEUR 19 bzw. 0,20 % des Grundkapitals. Der Erwerb der eigenen Aktien erfolgte gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG im September 2000 (10.460 Stück), im März/April 2001 (15.483 Stück), im Juli 2008 (180.000 Stück), im März diesen Jahres (7.000 Stück) und im Juni diesen Jahres (3.000 Stück). Aus dem damaligen Bestand von 25.943 Stück wurden im Juni 2005 8.750 Stück entnommen. Im Rahmen des Aktientausches mit der Meiko Electronics Co. Ltd., Ayase, Japan, wurden im Oktober 2010 180.000 Stück entnommen. Im Geschäftsjahr 2011 wurden 7.303 Stück entnommen. Im laufenden Geschäftsjahr wurden 11.695 Stück (entspricht einem Betrag des Grundkapitals in Höhe von TEUR 30 bzw. 0,31 % des Grundkapitals) zur Überlassung an den Vorstand als variabler Vergütungsanteil des Vorjahres und 674 Stück (entspricht einem Betrag des Grundkapitals in Höhe von TEUR 2 bzw. 0,02 % des Grundkapitals) zur Überlassung an ein Mitglied des Leadership-Teams als variabler Vergütungsanteil entnommen. In Zusammenhang mit diesen Vorgängen wurden im Geschäftsjahr 2012 entsprechend den Regelungen des § 272 Abs. 1b Satz 2 und 3 HGB TEUR 55 in die anderen Gewinnrücklagen und TEUR 74 in die Kapitalrücklage eingestellt.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. Juni 2016 um bis zu insgesamt EUR 3.221.351,29 durch Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, einmal oder mehrmals ausgenutzt werden. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen.

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen

- a) für Spitzenbeträge;
- b) zur Ausgabe neuer Aktien gegen Bareinlagen, wenn der auf die neuen Aktien insgesamt entfallende anteilige Betrag am Grundkapital 10 % des zum Zeitpunkt der Eintragung dieser Ermächtigung im Handelsregister vorhandenen Grundkapitals (EUR 9.664.053,86) und – kumulativ – 10 % des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt und wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der Aktien der Gesellschaft gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags nicht wesentlich unterschreitet (§ 203 Abs. 1 Satz 1 in Verbindung mit § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG); bei der Berechnung der 10-Prozentgrenze ist der anteilige Betrag am Grundkapital abzusetzen, der auf neue oder zurückerworbene Aktien entfällt, die seit dem 1. Juli 2011 unter vereinfachtem Bezugsrechtsausschluss gemäß oder entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert worden sind, sowie der anteilige Betrag am Grundkapital, auf den sich Options- und/oder Wandlungsrechte aus Options- und/oder Wandlungsschuldverschreibungen und/oder Wandlungspflichten aus Wandlungsschuldverschreibungen beziehen, die seit dem 1. Juli 2011 in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben worden sind;
- c) zur Ausgabe neuer Aktien gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital und die Bedingungen der

Aktienausgabe, insbesondere den Ausgabebetrag, festzulegen. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung von § 4 Abs. 1 und 4 der Satzung entsprechend der Ausnutzung des genehmigten Kapitals oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist anzupassen.

Stimmrechtsmitteilungen

Das deutsche Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet Investoren, deren Stimmrechtsanteil an börsennotierten Gesellschaften bestimmte Schwellenwerte erreicht, zu einer Mitteilung an die Gesellschaft. Uns ist das Bestehen folgender Beteiligungen mitgeteilt worden:

Herr Marc Schweizer, Schramberg, hat uns am 2. April 2002 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG zum Stichtag 1. April 2002 8,28 % beträgt.

Herr Nicolas Schweizer, Schramberg, hat uns am 2. April 2002 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG zum Stichtag 1. April 2002 8,28 % beträgt.

Die Erbengemeinschaft auf Ableben von Herrn Gerhard Schweizer hat uns am 12. Januar 2006 mitgeteilt, dass sich ihre Stimmrechtsanteile an der Schweizer Electronic AG wie folgt darstellen: Stimmrechtsanteil der Erbengemeinschaft auf Ableben von Herrn Gerhard Schweizer, bestehend aus den Mitgliedern Hannelore Schweizer, Bernd Schweizer und Kristina Schweizer: 16,01 %. Stimmrechtsanteil von Frau Hannelore Schweizer, selbst gehalten: 1,475 % und als Mitglied der Erbengemeinschaft von Herrn Gerhard Schweizer: 16,01 %. Stimmrechtsanteil von Herrn Bernd Schweizer, selbst gehalten: 8,167 % und als Mitglied der Erbengemeinschaft von Herrn Gerhard Schweizer: 16,01 %. Stimmrechtsanteil von Frau Kristina Schweizer, selbst gehalten: 8,167 % und als Mitglied der Erbengemeinschaft von Herrn Gerhard Schweizer: 16,01 %.

Die KST Beteiligungs AG, Stuttgart, hat uns am 21. Juli 2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 21. Juli 2008 die Schwelle von 10 % unterschritten hat und nun 5,97 % beträgt.

Die Meiko Electronics Co. Ltd., Ayase, Japan, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 13. Januar 2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 30. Dezember 2010 die Schwelle von 5 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,76 % (das entspricht 180.000 Stimmrechten) betragen hat.

Die MK LuxInvest SA, Luxembourg, Luxembourg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 2. Juli 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 28. Juni 2012 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,829 % (das entspricht 106.941 Stimmrechten) betragen hat.

Die LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH, Stuttgart, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 6. Juli 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 5. Juli 2012 die Schwelle von 5 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,29 % (das entspricht 200.000 Stimmrechten) betragen hat. 5,29 % der Stimmrechte (das entspricht 200.000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG von der Baden-Württembergische Versorgungsanstalt für Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte zuzurechnen.

Die Baden-Württembergische Versorgungsanstalt für Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte, Tübingen, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 6. Juli 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 5. Juli 2012 die Schwelle von 5 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,29 % (das entspricht 200.000 Stimmrechten) betragen hat.

Herr Christoph Schweizer hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 9. August 2012 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 9. August 2012 die Schwelle von 15 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 15,05 % (das entspricht 569.000 Stimmrechten) betragen hat.

Bilanzgewinn

Im Bilanzgewinn ist ein Gewinnvortrag von TEUR 3.280 verrechnet; im Übrigen verweisen wir auf den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns.

Rückstellungen

in TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.921	6.942
Übrige Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	22	1.772
Sonstige Rückstellungen	4.467	5.450
	4.489	7.222
	11.410	14.164

Die in der Bilanz ausgewiesenen Pensionsrückstellungen bestehen für Verpflichtungen aus Pensionszusagen an aktive und ehemalige Mitglieder des Vorstands bzw. deren Hinterbliebene, an leitende Angestellte bzw. deren Hinterbliebene sowie an die Witwe eines ehemaligen Gesellschafters.

Die Altersversorgung der übrigen Betriebsangehörigen wird von der Unterstützungskasse Christoph Schweizer e. V. getragen.

Die sonstigen Rückstellungen enthalten insbesondere solche für noch nicht genommenen Resturlaub, Mehrstunden, Altersteilzeit, Personalkosten, Umweltschutzmaßnahmen, ausstehende Rechnungen, Garantien, Jahresabschlusskosten sowie Aufsichtsratsvergütungen. Den versicherungsmathematischen Berechnungen für Altersteilzeit liegen die „Richtlinien 2005 G“ zugrunde.

Verbindlichkeitspiegel

in TEUR	31.12.2012				31.12.2011	
	Restlaufzeit		grund- pfand- rechtlich gesichert mit	gesamt	Rest- laufzeit bis 1 Jahr	gesamt
	bis 1 Jahr	über 5 Jahre				
Art der Verbindlichkeit						
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	602	2.154	9.752	9.752	421	6.173
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.486	0	0	3.486	3.342	3.342
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	233	1.144	0	2.221	201	2.304
4. Sonstige Verbindlichkeiten	2.961	13	0	3.590	2.513	3.158
- davon aus Steuern	1.352	0	0	1.352	908	908
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	83	13	0	112	66	111

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

In dieser Position ist ein Darlehen der Unterstützungskasse Christoph Schweizer e. V. enthalten, da es sich hierbei um eine Zweckgesellschaft im Sinne des § 290 Abs. 2 Nr. 4 HGB handelt. Der versicherungsmathematisch nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren ermittelte Barwert der mittelbaren Pensionszusagen übersteigt unter Zugrundelegung der „Richttafeln 2005 G“ das tatsächliche Kassenvermögen um TEUR 4.434. In dieser Höhe besteht eine Subsidiärhaftung. Die Verbindlichkeiten bestehen im Rahmen der sozialen Sicherheit.

Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten solche gegenüber Gesellschaftern in Höhe von TEUR 600 und resultieren aus Darlehensgewährungen.

Passive latente Steuern

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 28 % zugrunde gelegt. Die passiven latenten Steuern resultieren im Wesentlichen aus Bilanzdifferenzen bei Sachanlagen. Diese wurden mit aktiven latenten Steuern aus Bilanzdifferenzen bei Pensionsrückstellungen, sonstigen Rückstellungen sowie aus Körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen saldiert.

Haftungsverhältnisse

in TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Haftsumme aus Genossenschaftsanteilen	5	5

Das Risiko der Inanspruchnahme aus dem Haftungsverhältnis wird als unwesentlich angesehen.

Außerbilanzielle Geschäfte

in TEUR	31.12.2012
Jährliche Zahlungsverpflichtungen aus - Leasingverträgen	283

Zweck und Vorteile der Leasingverträge sind die Liquiditätsbeschaffung und partiell die Vermeidung von Restwertrisiken. Risiken liegen in der Vertragsbindung über die Gesamtlaufzeit.

Weiterhin verweisen wir auf die Ausführungen unter den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen dieses Anhangs.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Im Einzelnen betreffen diese Verpflichtungen folgende Sachverhalte:

in TEUR	
Jährliche Zahlungsverpflichtungen aus - Mietverträgen	207
- Wartungsverträgen	425
Bestellobligo aus erteilten Investitionsaufträgen	764

Die Mietverträge sowie die Wartungsverträge enden zwischen 2013 und 2015.

Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Es wurden keine Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen und Personen zu nicht marktüblichen Bedingungen durchgeführt.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Die Netto-Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt auf:

in TEUR	2012	2011
Nach Tätigkeitsbereichen		
Durchmetallisierte Schaltungen	22.400	24.870
Nicht durchmetallisierte Schaltungen	4.945	5.562
Multilayer / HDI	69.450	72.864
Sonstige	3.384	2.056
	100.179	105.352
Nach Regionen		
Inland	60.967	61.088
EU - Länder	27.307	34.408
Restliches Europa	1.303	1.604
Amerika	5.514	4.112
Asien	4.759	4.074
Übrige Länder	329	66
	100.179	105.352

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten insbesondere Erträge aus der Abfallverwertung, Lieferantengutschriften sowie Versicherungsentschädigungen. Weiterhin sind hier periodenfremde Erträge aus der Auflösung von sonstigen Rückstellungen in Höhe von TEUR 55 (Vj. TEUR 1.205) enthalten.

Personalaufwand

Die sozialen Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung enthalten Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von TEUR 436 (Vj. TEUR 594).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Ausgewiesen sind hierunter insbesondere Betriebs-, Verwaltungs- und Vertriebskosten sowie Instandhaltungsaufwendungen.

Finanzergebnis

in TEUR	2012	2011
Erträge aus Beteiligungen	15	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	44	139
Abschreibungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens	-2.805	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-809	-1.171
	-3.555	-1.032

Ergänzende Angaben

Mitarbeiter

Durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres beschäftigten Mitarbeiter:

Gewerbliche Arbeitnehmer	392
Angestellte	224
	616
Auszubildende	24
	640

Vorstand

Als Vorstände waren im Geschäftsjahr die folgenden Herren bestellt:

Dr. Marc Schweizer

Vorstandsvorsitzender, CEO

Tätigkeiten und Mandate innerhalb der Unternehmensgruppe:

- Director der Schweizer Energy Pte.Ltd., Singapore
- Managing Director der Schweizer Pte. Ltd., Singapore (seit 3. Januar 2012)
- Managing Director der Schweizer Energy Production Singapore Pte. Ltd., Singapore (seit 6. Januar 2012)
- Director Schweizer Energy System Integration Pte. Ltd., Singapore (seit 14. Februar 2012)
- Director Schweizer Electronic Singapore Pte. Ltd., Singapore (seit 20. September 2012)
- Director Schweizer Energy Nantong Co. Ltd., China (seit 19. Oktober 2012)

Geschäftsführer:

- Schweizer Aviation GmbH, Schramberg
- Schweizer Air Service GmbH & Co. KG, Schramberg
- Schweizer Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Schramberg
- ProAir Management GmbH, Filderstadt

Vorstand:

- Mitglied des Gesamtvorstands des ZVEI
- Vorstand der Fachgruppe Leiterplatten im Fachverband PCB and Electronic Systems des ZVEI

Bernd Schweizer

Mitglied des Vorstands, COO

Tätigkeiten und Mandate innerhalb der Unternehmensgruppe:

- Director der Schweizer Pte. Ltd., Singapore (seit 23. Februar 2012)
- Director Schweizer Energy Production Singapore Pte. Ltd., Singapore (seit 23. Februar 2012)
- Director Schweizer Energy System Integration Pte. Ltd., Singapore (seit 23. Februar 2012)
- Director Schweizer Electronic Singapore Pte. Ltd., Singapore (seit 20. September 2012)

Marc Bunz

Mitglied des Vorstands, CFO

Tätigkeiten und Mandate innerhalb der Unternehmensgruppe:

- Director der Schweizer Energy Pte. Ltd., Singapore
- Director der Schweizer Asia Ltd., Hong Kong
- Managing Director der Schweizer Pte. Ltd., Singapore (seit 23. Februar 2012)
- Director Schweizer Energy Production Singapore Pte. Ltd., Singapore (seit 23. Februar 2012)
- Managing Director der Schweizer Energy System Integration Pte. Ltd., Singapore (seit 23. Februar 2012)
- Director Schweizer Energy Nantong Co. Ltd., China (seit 19. Oktober 2012)

Mandate:

- Mitglied des Börsenrates der Baden-Württembergische Wertpapierbörse

Nicolas Fabian Schweizer

Mitglied des Vorstands, CHRO

Tätigkeiten und Mandate innerhalb der Unternehmensgruppe:

- Director der Schweizer Energy Pte.Ltd., Singapore
- Director der Schweizer Pte. Ltd., Singapore (seit 3. Januar 2012)
- Director Schweizer Energy Production Singapore Pte. Ltd., Singapore (seit 6. Januar 2012)
- Director Schweizer Energy System Integration Pte. Ltd., Singapore (seit 14. Februar 2012)
- Supervisor Schweizer Energy Nantong Co. Ltd., China (seit 19. Oktober 2012)

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

Christoph Schweizer

(Vorsitzender)

Ausgeübte Tätigkeiten:

- Geschäftsführer der Schweizer Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Schramberg
- Geschäftsführer der Schweizer Air Service GmbH & Co. KG, Schramberg

Mandate:

- keine

Michael Kowalski

(stellvertretender Vorsitzender)

Ausgeübte Tätigkeiten:

- Geschäftsführer der ESSMANN GmbH, Bad Salzungen
- Geschäftsführer der ESSMANN Gebäudetechnik GmbH, Bad Salzungen
- Geschäftsführer der Quadriga Capital Investco 3. GmbH, Bad Salzungen
- Geschäftsführer der SEP ESSMANN s.r.o., Ostrava (CZ)
- Geschäftsführer der OOO Essmann, Moskau (RF)

Mandate:

- keine

Martin Fischer

Ausgeübte Tätigkeiten:

- Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Jena-Saale-Holzland, Jena (bis 30. Juni 2012)
- Geschäftsführer der S-Immobilien- und Service-GmbH, Jena
- Geschäftsführer der S-Grundstücksverwaltungs-GmbH, Jena

Mandate:

- Aufsichtsratsmitglied der Cybio AG, Jena
- Verwaltungsratsmitglied der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), Frankfurt am Main (bis 30. Juni 2012)
- Aufsichtsratsmitglied der Aifotec AG, Jena

Kristina Schweizer

Ausgeübte Tätigkeit:

- Lektorin, Wolters Kluwer Deutschland GmbH, Unterschleißheim

Mandate:

- keine

Siebert Maier*

Betriebsrat

Mandate:

- keine

Markus Kretschmann*

Mechatroniker

Mandate

- keine

*) *Arbeitnehmervertreter*

Gesamtbezüge des Vorstands

Die Gesamtvergütung der Vorstände umfasst fixe und variable Bestandteile.

Die variablen Bestandteile enthalten eine an den Erfolg gebundene Komponente und eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter.

Die Bezüge des Vorstandes betragen im Geschäftsjahr TEUR 1.265 (fix) und TEUR 712 (variabel). Die variablen Bezüge enthalten 9.577 Stück Aktien mit einem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt ihrer Gewährung in Höhe von TEUR 139. Diese werden im Jahr 2013 ausgegeben.

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich im Geschäftsjahr auf TEUR 74 (fix) und TEUR 153 (variabel).

Frühere Geschäftsführer bzw. Vorstandsmitglieder

Im Geschäftsjahr 2012 wurden den früheren Geschäftsführern/Vorständen bzw. deren Hinterbliebenen Gesamtbezüge in Höhe von TEUR 868 gewährt. Die für diesen Personenkreis gebildeten Rückstellungen betragen TEUR 5.879.

Konzernverhältnisse

Eine Pflicht zur Erstellung eines Konzernabschlusses nach internationalen Rechnungslegungsstandards gemäß § 315a HGB ergibt sich trotz der Gründung weiterer Tochtergesellschaften entsprechend § 290 Abs. 5 i. V. m. § 296 Abs. 2 HGB nicht.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Bilanzgewinn beträgt unter Berücksichtigung eines Gewinnvortrages von EUR 3.280.364 und dem Jahresüberschuss von EUR 694.881 insgesamt EUR 3.975.245 . Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

in EUR

Ausschüttung von EUR 0,55 je Aktie für 3.772.479 Namensaktien	2.074.863
Vortrag auf neue Rechnung	1.900.382
	3.975.245

Prüfungs- und Beratungsgebühren

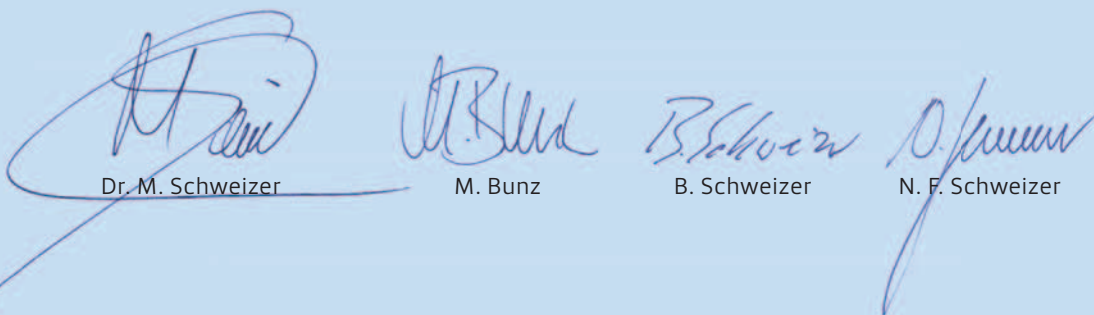
Das für das Geschäftsjahr berechnete Honorar des Abschlussprüfers beträgt für die Abschlussprüfung TEUR 55 und für sonstige Bestätigungsleistungen TEUR 10.

Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate-Governance-Kodex

Die Schweizer Electronic AG hat für 2012 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären im Internet unter www.schweizer.ag zugänglich gemacht.

Schramberg, 15. Februar 2013

Der Vorstand



Dr. M. Schweizer M. Bunz B. Schweizer N. F. Schweizer

Bestätigungsvermerk

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalspiegel sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Schweizer Electronic AG, Schramberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Villingen-Schwenningen, 18. Februar 2013

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Nietzer
Wirtschaftsprüfer

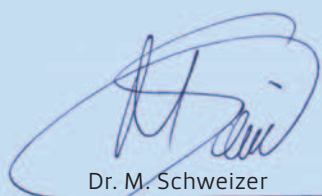
Busser
Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Schweizer Electronic AG vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und der Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Schramberg, 15. Februar 2013

Der Vorstand



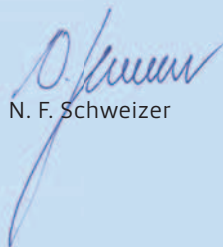
Dr. M. Schweizer



M. Bunz



B. Schweizer



N. F. Schweizer

Corporate Governance

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289 a HGB und Corporate-Governance-Bericht

Die Prinzipien verantwortungsbewusster und guter Unternehmensführung bestimmen das Handeln der Leitungs- und Kontrollgremien der Schweizer Electronic AG. Der Vorstand berichtet in dieser Erklärung gemäß § 289a Abs. 1 HGB über die Unternehmensführung. Zugleich berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance des Unternehmens.

Die Schweizer Electronic AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht. Sie unterliegt den gesetzlichen Vorschriften zur Leitung und Überwachung von Aktiengesellschaften. Die Verwaltung der Gesellschaft erfolgt danach durch Vorstand und Aufsichtsrat.

Der Vorstand leitet das Unternehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Geschäftsordnung.

Der Aufsichtsrat überwacht, berät und begleitet den Vorstand in seiner Tätigkeit. Die Geschäftsordnungen beider Organe regeln unter anderem diese Zusammenarbeit. Hierbei sind seit der Einführung des Deutschen Corporate Governance Kodex in Deutschland im Jahre 2002 die Einhaltung national und international anerkannter Standards zur verantwortungsvollen Unternehmensführung zu beachten.



Die Entsprechenserklärungen von Vorstand und Aufsichtsrat, die erstmals im Dezember 2002 und danach in jedem Geschäftsjahr abgegeben worden sind, sind jeweils auf der Internetseite der Gesellschaft www.schweizer.ag/de/investorrelations/corporate-governance.html allen Interessenten zugänglich gemacht worden.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich auch im Geschäftsjahr 2012 mit den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Die Kodex-Änderungen vom 15. Mai 2012 wurden geprüft und werden in der nächsten Entsprechenserklärung im Mai 2013 Berücksichtigung finden.

Die Schweizer Electronic AG folgt seit jeher den Grundsätzen einer verantwortungsbewussten Führung und Kontrolle und entspricht daher den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex mit einigen wenigen Ausnahmen.

Mit der Entsprechenserklärung, die Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 Aktiengesetz im Mai 2012 abgegeben haben, wird in folgenden Punkten von den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der am 02. Juli 2010 im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten Fassung abgewichen, wobei klarstellend darauf hingewiesen wird, dass die Schweizer Electronic AG keinen Konzernabschluss erstellt, weshalb Aussagen zu den insoweit nicht anzuwendenden Vorschriften entfallen.

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

(Stand Mai 2012)

Vorstand und Aufsichtsrat der Schweizer Electronic AG erklären hiermit gemäß § 161 Aktiengesetz:

Vorstand und Aufsichtsrat der Schweizer Electronic AG erklären, dass den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010, veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 2. Juli 2010, mit folgenden – in der Größe und der Aktionärsstruktur des Unternehmens begründeten – Ausnahmen entsprochen wurde und wird:

Kodex-Nr. 4.2.4 und Nr. 4.2.5:

In der Hauptversammlung vom 01.07.2011 wurde beschlossen, dass die in § 285 Nr. 9 Buchstabe a Satz 5 bis 8 des Handelsgesetzbuchs sowie die in § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a Satz 5 bis 8 des Handelsgesetzbuchs verlangten Angaben für die Geschäftsjahre 2011 bis 2015 unterbleiben. Dies betrifft die Jahresabschlüsse und die ggf. zu erstellenden Konzernabschlüsse der Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2011 bis 2015.

Die Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder werden im Anhang zum Jahresabschluss genannt. Weitergehende Angaben erfolgen nicht.

Kodex-Nr. 5.1.2:

Die generelle Festlegung einer Altersgrenze für Mitglieder des Vorstands halten wir nicht für sinnvoll. Maßgeblich sind vielmehr Kompetenz, Fachkenntnisse und Erfahrung, die unabhängig vom Alter zu bewerten sind.

Kodex-Nr. 5.3.2:

Wir halten die Einrichtung eines Prüfungsausschusses für ein Unternehmen unserer Größe und Ausrichtung nicht für sinnvoll bzw. erforderlich. Die für den Prüfungsausschluss vorgesehenen Aufgaben werden im bestehenden Finanzausschuss und im Gesamtgremium behandelt.

Kodex-Nr. 5.4.1:

Die generelle Festlegung einer Altersgrenze für Mitglieder des Aufsichtsrats halten wir nicht für sinnvoll. Maßgeblich sind vielmehr Kompetenz, Fachkenntnis und Erfahrung, die unabhängig vom Alter zu bewerten sind. Der Aufsichtsrat hat deshalb bei der Benennung der konkreten Ziele für seine Zusammensetzung eine solche Altersgrenze nicht berücksichtigt.

Kodex-Nr. 5.4.6:

Ein individualisierter Ausweis der in unserer Satzung geregelten Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder im Corporate Governance Bericht erfolgt nicht, da kapitalmarktrelevante Zusatzinformationen damit nicht verbunden sind.

Schramberg, im Mai 2012

Schweizer Electronic AG
Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Die Struktur der Unternehmensleitung und Überwachung der Schweizer Electronic AG stellt sich wie folgt dar:

Aktionäre und Hauptversammlung

Unsere Aktionäre nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung der Gesellschaft wahr. Die jährliche Hauptversammlung findet in den ersten acht Monaten des Geschäftsjahres statt. Den Vorsitz in der Hauptversammlung führt der Aufsichtsratsvorsitzende. Die Hauptversammlung entscheidet über alle ihr durch das Gesetz zugewiesenen Aufgaben.

Unser Bestreben ist es, den Aktionären die Teilnahme an der Hauptversammlung so einfach wie möglich zu machen. So werden alle zur Teilnahme notwendigen Unterlagen im Internet vorab veröffentlicht. Den Aktionären wird für die Hauptversammlung ein Stimmrechtsvertreter benannt, den diese mit der weisungsgebundenen Ausübung des Stimmrechts beauftragen können.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Schweizer Electronic AG besteht aus sechs Mitgliedern, von denen zwei von den Arbeitnehmern des Unternehmens gemäß den Bestimmungen des Gesetzes über die Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat (Drittelbeteiligungsgesetz) gewählt werden. Die übrigen vier Mitglieder des Aufsichtsrates wurden bis zur Hauptversammlung im Jahr 2014 gewählt. Im Zuge der mittelfristigen Nachfolgeplanung wurde ein Ersatzmitglied gewählt. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates wird aus der Mitte des Aufsichtsratsgremiums gewählt.

Der Aufsichtsrat hat sich in Würdigung der unternehmensspezifischen Situation, der Größe der Gesellschaft sowie dem Anteil der internationalen Geschäftstätigkeit bezüglich seiner Zusammensetzung folgende Ziele gesetzt:

1. Mindestens ein Aufsichtsratssitz für Personen, die im besonderen Maße das Kriterium der Internationalität verkörpern (etwa durch eine ausländische Staatsangehörigkeit, relevante Auslandserfahrung oder relevante Erfahrung im internationalen Geschäftsverkehr);
2. nicht mehr als zwei Aufsichtsratssitze für Personen, die eine Beratungsfunktion oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Schweizer Electronic AG wahrnehmen; damit sollen potentielle Interessenkonflikte im Aufsichtsrat eingeschränkt werden;
3. mindestens drei Aufsichtsratssitze für unabhängige Aufsichtsratsmitglieder im Sinne von Kodex-Nummer 5.4.2., d. h. mindestens ein Aufsichtsratssitz für unabhängige Anteilseignervertreter und mindestens zwei Aufsichtsratssitze für unabhängige Arbeitnehmervertreter (nach Einschätzung des Aufsichtsrats handelt es sich bei den Arbeitnehmervertretern grundsätzlich um unabhängige Aufsichtsratsmitglieder);
4. mindestens ein Aufsichtsratssitz für Frauen.

Mit der derzeitigen Zusammensetzung des Aufsichtsrats wird diesem Ziel entsprochen.

Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstandes. Er überwacht und berät den Vorstand bei der Führung der Gesellschaft. Wesentliche Entscheidungen des Vorstandes bedürfen der Genehmigung des Aufsichtsrates. Der Aufsichtsrat tritt mindestens viermal jährlich zusammen und tagt bei Bedarf auch ohne den Vorstand. Zudem besteht ein Finanzausschuss, der aus drei Mitgliedern des Aufsichtsrates besteht. Der Aufsichtsrat stellt den Jahresabschluss fest und beauftragt den Abschlussprüfer.

Über die Grundzüge des Vergütungssystems des Aufsichtsrats wird im Lagebericht berichtet.

Für den Aufsichtsrat ist eine D&O-Versicherung mit Selbstbehalt abgeschlossen worden.

Vorstand

Der Vorstand leitet die Gesellschaft unter eigener Verantwortung. Das Gremium besteht aus vier Mitgliedern. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Geschäftsentwicklung, der Planung, der Finanz- und Geschäftslage. Über die Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands wird im Lagebericht berichtet. Für den Vorstand ist eine D&O-Versicherung mit Selbstbehalt abgeschlossen worden.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Jahresabschluss erfolgt nach HGB-Richtlinien. Er wird vom Vorstand aufgestellt, vom Abschlussprüfer geprüft und vom Aufsichtsrat festgestellt. Der Jahresabschluss wird innerhalb von vier Monaten nach Ablauf des Geschäftsjahres öffentlich bekannt gemacht.

Mit dem Abschlussprüfer, der Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, Zweigniederlassung Villingen-Schwenningen, wurde vereinbart, dass der Vorsitzende des Aufsichtsrates über wesentliche Sachverhalte, die während der Prüfung auftreten, unverzüglich informiert wird. Der Abschlussprüfer berichtet über alle für die Aufgabe des Aufsichtsrates wesentlichen Fragestellungen und Vorkommnisse, die sich bei der Abschlussprüfung ergeben, unverzüglich an den Aufsichtsratsvorsitzenden. Des Weiteren wird der Vorsitzende informiert, wenn der Abschlussprüfer Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der vom Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG abgegebenen Entsprechenserklärung ergeben. Der Abschlussprüfer nimmt an der Aufsichtsratssitzung, in der der Jahresabschluss festgestellt wird, persönlich teil.

Transparenz

Eine einheitliche, umfassende und zeitnahe Information hat bei der Schweizer Electronic AG einen hohen Stellenwert. Die Berichterstattung über die Geschäftslage und die Ergebnisse erfolgt im Geschäftsbericht, auf der Analystenkonferenz, in den Zwischenmitteilungen und im Halbjahresfinanzbericht.

Des Weiteren erfolgen Informationen durch Pressemitteilungen bzw. Ad-hoc-Meldungen, soweit dies gesetzlich erforderlich ist. Alle Meldungen und Mitteilungen sind im Internet unter „Investor Relations“ einsehbar.

Die Schweizer Electronic AG hat das vorgeschriebene Insiderverzeichnis angelegt. Die betroffenen Personen wurden über die gesetzlichen Pflichten und Sanktionen informiert.

Aktienbesitz per 31.12.2012

Vorstand: 919.998 Aktien. Ein Mitglied des Vorstandes ist zusätzlich an einer Erbengemeinschaft beteiligt, die 576.520 Aktien hält.

Aufsichtsrat: 868.600 Aktien. Ein Mitglied des Aufsichtsrates ist zusätzlich an einer Erbengemeinschaft beteiligt, die 576.520 Aktien hält.

Erwerb oder Veräußerung von Aktien der Gesellschaft

Die Mitglieder des Vorstands, Mitarbeiter mit Führungsaufgaben und des Aufsichtsrats oder ihnen nahe stehende Personen sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) gesetzlich dazu verpflichtet, den Erwerb und die Veräußerung von Aktien der Schweizer Electronic AG offen zu legen, sofern der Wert der von dem Mitglied und ihm nahe stehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahrs getätigten Geschäfte die Summe von EUR 5.000 erreicht oder übersteigt. Die der Schweizer Electronic AG im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Internetseite des Unternehmens unter www.schweizer.ag/de/investorrelations/corporate-governance/directors-dealings.html abrufbar.



Schramberg, 27. März 2013

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Schweizer Electronic AG

Einsteinstraße 10
78713 Schramberg
Postfach 561
78707 Schramberg
Germany