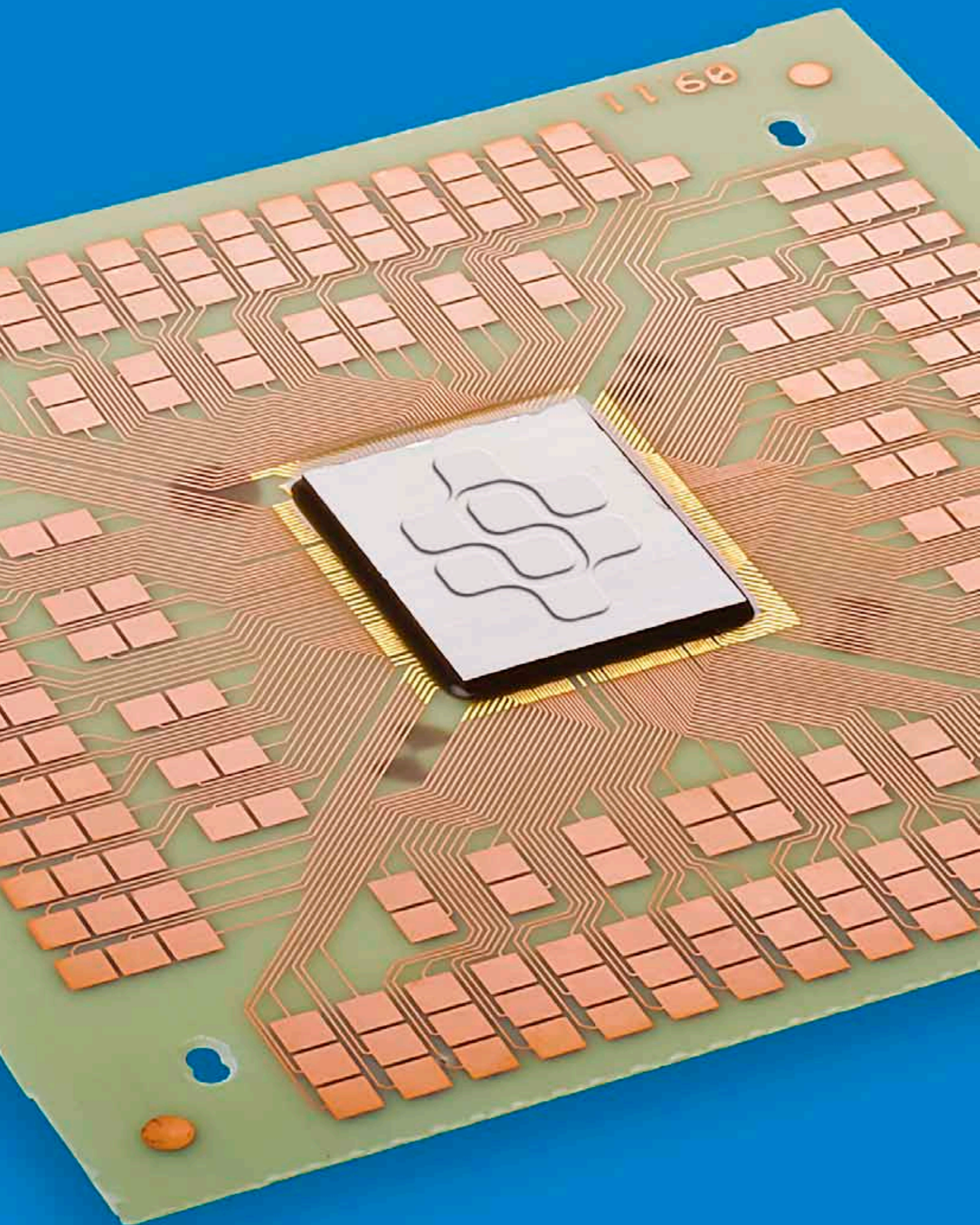


Geschäftsbericht

2011

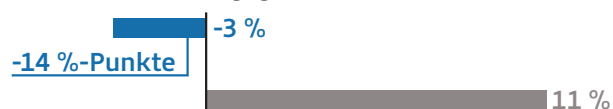


Kennzahlen

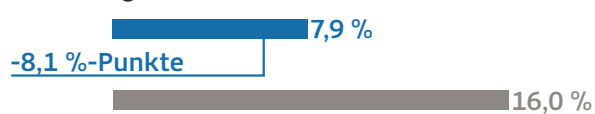
Auftragsbestand (Mio. Euro)



Nettoverschuldungsgrad



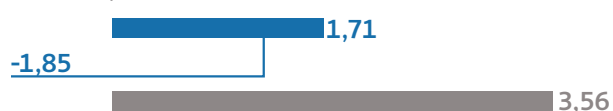
EBIT-Marge



Eigenkapitalquote



Gewinn pro Aktie (Euro)



Working Capital (Mio. Euro)



■ 2011 ■ 2010

Mio. Euro	2011	2010	2009	2008
Umsatz	105,4	105,4	65,8	81,8
EBITDA	13,2	22,4	2,2	6,4
EBIT	8,3	16,9	-3,4	-0,3
Jahresergebnis	6,5	13,4	-4,5	-7,3
Ergebnis je Aktie (Euro)	1,71	3,56	-1,24	-2,04
Dividende (Euro)	0,47*	0,42	-	-
Book-to-Bill Ratio	1,0	1,6	1,3	1,0
Bilanzsumme	71,2	73,2	50,8	60,7
Investitionen	4,7	7,0	0,7	1,6
Eigenkapital	42,0	37,0	15,7	20,1
Operativer Cash Flow ⁽¹⁾	11,2	12,3	-3,9	3,5
Beschäftigte	670	738	660	747

⁽¹⁾ DRS 2

* Vorschlag an die Hauptversammlung am 06.07.2012

Highlights 2011

0,47

€ Dividende je Aktie

+3

% Netto-Vermögen
Kassenbestand höher als Verschuldung

59

% Eigenkapitalquote

29

% des Umsatzvolumens mit Innovationen

Unternehmensschwerpunkte im Geschäftsjahr 2011

Strategie und Innovation

Die Themen Strategie und Innovation hatten im Geschäftsjahr 2011 einen besonders hohen Stellenwert. Die Schwerpunkte lagen daher unter anderem auf der Realisierung von innovativen Lösungen im Geschäftsfeld Electronic und bei der Ergreifung von Chancen für neue Geschäftsfelder.

Realistisch planen und erfolgreich umsetzen

Die Planungen und Aktivitäten im vergangenen Jahr haben sich auf sechs wesentliche Bereiche fokussiert.

- Durch die Einführung des Lean Konzeptes war SCHWEIZER in der Lage, Durchlaufzeiten in der Produktion zu reduzieren, Bestände abzubauen und gleichzeitig ihre Liefertreue zu erhöhen.
- Im Rahmen der Hochvolumen-Produktion konnte die Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner MEIKO weiter gefestigt werden.
- In den Bereichen Personalpolitik und Kommunikation wurde eine grundlegende Basis geschaffen, die die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens unterstützt und begleitet.
- Die Refinanzierung von auslaufenden Darlehen ist problemlos gelungen. Parallel dazu konnten Reserven gebildet werden. Darüber hinaus wurden Aktionäre und Mitarbeiter am guten Ergebnis beteiligt.
- Innovationen sind im Kerngeschäft des Unternehmens von entscheidender Bedeutung. Zahlreiche innovative Lösungen im Geschäftsfeld Electronic sind Beweis für die Technologieführerschaft von SCHWEIZER.
- Die Erweiterung der bestehenden Divisionen um komplementäre Geschäftsfelder ist wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie. Mit der Schaffung des neuen Geschäftsfeldes SCHWEIZER Energy hat SCHWEIZER die Chancen für den weiteren Ausbau des Unternehmens ergriffen.

Das Unternehmen ist den Herausforderungen des Jahres 2011 mit einer Vielzahl von Maßnahmen begegnet. Gemeinsam mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern ist es gelungen, in allen Schwerpunkten des vergangenen Geschäftsjahres Erfolge zu verzeichnen und die gesteckten Ziele zu erreichen.

Elektromobilität und erneuerbare Energie sind die Megatrends

SCHWEIZER hat diese Trends frühzeitig erkannt und ist insbesondere in ihren Geschäftsfeldern Electronic, Systems und Energy hervorragend aufgestellt, um diese Megatrends zu adressieren und im Bereich der entsprechenden Anwendungen technologisch führend zu sein.

Mit der Entwicklung, der Produktion und dem Verkauf von Leiterplatten hat das Unternehmen die Voraussetzungen für eine Expansion des bestehenden Geschäftsmodells geschaffen. Basierend auf den im Geschäftsfeld Electronic gewonnenen Erfahrungen und dem Know-how in Forschung und Entwicklung, Prozessen und Produktion ist SCHWEIZER bestens gerüstet, auch die Herausforderungen in den Bereichen Elektromobilität und erneuerbare Energien zu meistern.

So erlaubt die Vorwärtsintegration bei Leiterplatten, zum Beispiel durch das Einbetten von Komponenten in die Leiterplatte, die Optimierung von Steuerungen in Elektromotoren. Solche Verfahren sind u. a. Schwerpunkt im Geschäftsfeld Systems.

Gestützt auf Produktions- und Prozess-Know-how und ein etabliertes Netzwerk mit erfahrenen Partnern in den Bereichen Ausrüstung und Marktzugang fokussiert sich das Geschäftsfeld Energy auf die Produktion von Photovoltaikzellen und -Modulen und den nachgelagerten Verkauf und Vertrieb.

Mission erfüllen und Vision realisieren

Den Wunsch und das langfristige Ziel, wie SCHWEIZER in Zukunft gestaltet sein soll, hat das Unternehmen in seiner Vision definiert. Die Mission beschreibt den Weg, wie die Ziele erreicht werden. Mit den in 2011 durchgeführten Maßnahmen und den für 2012 geplanten Aktivitäten ist SCHWEIZER auf dem besten Weg, den Unternehmenserfolg nachhaltig und langfristig zu etablieren.

Finanzkalender

Datum	Veröffentlichung / Veranstaltung
25. April 2012	Jahresfinanzbericht 2011
02. Mai 2012	Zwischenmitteilung 1. Quartal 2012
02. Mai 2012	Analystenkonferenz
06. Juli 2012	Hauptversammlung
24. August 2012	Halbjahresfinanzbericht 30.06.2012
09. November 2012	Zwischenmitteilung 3. Quartal 2012
28. Juni 2013	Hauptversammlung 2013

Diese Termine finden Sie auch auf unserer Internet-Seite www.schweizer.ag/de/investorrelations/finanzkalender.html

Inhalt

03	Kennzahlen
04	Highlights 2011
05	Unternehmensschwerpunkte im Geschäftsjahr 2011
06	Finanzkalender
07	Inhalt/Impressum
09	Schweizer im Überblick
10	Die Geschäftsfelder als Basis zur Sicherung des Unternehmenserfolgs
10	Geschäftsfeld Electronic
15	Geschäftsfeld Systems
17	Geschäftsfeld Energy
19	Geschäftsfeld Tracing
20	Brief des Vorstandes
22	Bericht des Aufsichtsrates
24	Mitglieder der Organe
26	Die Aktie
28	Vision & Mission
29	Kundenorientierung hat oberste Priorität
30	Ein erfolgreiches Netzwerk: Technologie – Produktion – Vertrieb
32	Innovationen ermöglichen Wachstum, Fortschritt und Umweltschutz
36	Produktion und Prozesse verbessern Qualität und Geschwindigkeit
38	Mitarbeiter – die Basis für den Erfolg des Unternehmens
40	Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung
42	Geschäftsverlauf
45	Weiter verbesserte Bilanzstrukturen
46	Lagebericht
66	Bilanz
68	Gewinn- und Verlustrechnung
69	Kapitalflussrechnung
70	Eigenkapitalspiegel
72	Anhang für 2011
90	Bestätigungsvermerk
91	Entsprechenserklärung
93	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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 GmbH wird im Geschäftsbericht mit CONTAG bezeichnet.

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.

Bildnachweise

Solar © Jörg Vollmer – Fotolia

Vielfalt – Kompetenz – Engagement: Mitarbeiter bei SCHWEIZER



Schweizer im Überblick

Das Unternehmen




SCHWEIZER ist ein „best-in-class“ Technologieunternehmen und drittgrößter Produzent von Leiterplatten in Europa. Gemeinsam mit dem Partner MEIKO ist die Gesellschaft in ihrer Branche unter den Top 15 in der Welt und auf Platz 3 im Segment Automotive. Das Unternehmen zählt weltweit zu den wichtigsten und verlässlichsten Firmen seiner Branche. SCHWEIZER beschäftigt rund 700 Mitarbeiter in Deutschland. Rechnet man die Beschäftigten der Partner CONTAG und MEIKO hinzu, hat die Gruppe rund 15.000 Mitarbeiter. Sitz des 1849 gegründeten Unternehmens ist Schramberg im Schwarzwald. Im Jahr 1989 erfolgte der Börsengang. Das Geschäftsjahr läuft vom 1. Januar bis 31. Dezember.

Strategische Ausrichtung und Diversifikation

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

Die Umsetzung dieser Ausrichtung erfolgt durch eine Gliederung in vier Geschäftsfelder. Von den beiden bestehenden Feldern wird das Geschäftsfeld Electronic ausgebaut. Neu aufgebaut werden die Geschäftsfelder Systems und Energy, die aufgrund ihrer Struktur zur komplementären Erweiterung der vorhandenen Geschäftsfelder beitragen. Dieser Neuaufbau dokumentiert einen ersten Schritt der taktischen Umsetzung der Diversifikationsstrategie von SCHWEIZER.

Geschäftsfelder und dazugehörige Geschäftsbereiche

 Geschäftsbereich • Leiterplatte	 Geschäftsbereiche • Energy Production • System-Integration		
--	---	--	---

Die Geschäftsfelder als Basis zur Sicherung des Unternehmenserfolgs

Geschäftsfeld Electronic

Die Geschäftsziele des Geschäftsfeldes Electronic sind weiterhin die Entwicklung, Produktion und Verkauf von hochwertigen Leiterplatten. Die herausragende Stellung als führender Hersteller für die Automobilindustrie in Europa, in der Solarbranche weltweit sowie im Segment Industrie 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 162 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 Produkt-Lebenszyklus 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 Produktspektrums 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 2011 weltweit einen Umsatz von ca. 56 Mrd. USD; davon rund 72 % in Asien, 17,3 % in Japan, 6,9 % in Amerika und 4,3 % in Europa
- wuchs von 2010 auf 2011 um 5,6 %
- erwartet ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 5 % und soll damit in 2015 ca. 72 Mrd. USD groß sein
- ist trotz mehrerer Konsolidierungswellen weiterhin fragmentiert. Die 15 größten Unternehmen haben einen Anteil von 38 % am Weltmarkt
- ist mit Blick auf die Absatzmärkte von den 3 großen „C“ (Computing, Communication und Consumer) dominiert
- bedient in Europa vorwiegend Segmente Industrie (inkl. Solar) und Automotive

(Quelle: Prismark Q3/2011)

Der Wettbewerb

Die Landschaft der Leiterplatten-Hersteller ist sehr fragmentiert. Gegenwärtig gibt es weltweit rund 2.600 Hersteller, davon in Europa etwa 260. Die 15 größten Hersteller weltweit erwirtschaften einen Umsatz von 21,2 Mrd. USD und haben einen Weltmarktanteil von 38 %. Der größte Hersteller hat einen Anteil von 4,3 % am Weltmarkt. Im Jahr 2006 war SCHWEIZER noch der achtgrößte Leiterplatten-Hersteller in Europa. Seit 2010 steht das Unternehmen nun auf Position 3 und ist gemeinsam mit MEIKO unter den Top 15 weltweit.

Seit Mitte der 1990er Jahre erlebt der Leiterplatten-Markt, insbesondere in Deutschland und den USA, eine Konsolidie-

rung. Wir erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Nur gut positionierte 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 Nutze gemacht und im Jahr 2009 eine Partnerschaft mit MEIKO begründet, die mit einer gegenseitigen Kapitalbeteiligung im Jahr 2010 noch untermauert wurde. MEIKO hat in der jüngsten Vergangenheit umfangreiche Kapazitätserweiterungen in China durchgeführt, wie unter anderem einen weiteren Ausbau in Vietnam in 2011, und investiert in neue Technologien sowohl in Deutschland als auch in Japan.

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 (Schramberg/Schwarzwald), während die Partner MEIKO über vier Standorte in Japan (Kanagawa, Fukushima, Miyagi / vorübergehend geschlossen, Yamagata), zwei Standorte in China (Guangzhou, Wuhan), einen Standort in Vietnam (Hanoi) und CONTAG über einen Standort in Deutschland (Berlin) verfügen. Jeder dieser Standorte steht für ein spezialisiertes Werk.

Die Technologie-Werke in Deutschland fokussieren sich auf Innovationen und Produktion (SCHWEIZER) und Herstellung von Prototypen und Mustern (CONTAG). An allen asiatischen Standorten von MEIKO wird produziert. Massenproduktion erfolgt insbesondere in den Werken in Japan (Yamagata, Fukushima), Vietnam (Hanoi) und China (Wuhan, Guangzhou). In Kanagawa liegt der Schwerpunkt darüber hinaus auf der Herstellung von Prototypen und Technologie. 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. Hybrid- und Elektroautos sind stark im Kommen. Die Zahl der Wechselrichter für erneuerbare Energiesysteme wächst stark. 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 als SCHWEIZER kann ein umfassenderes Lösungsspektrum bieten. So werden heute schon SCHWEIZER Leiterplatten im Automobilbereich eingesetzt, die bis zu 1200 Ampere führen. Zahlreiche Lösungen der bestmöglichen Wärmeableitung bzw. passiven Kühlung bis hin zu Systemen mit aktiver Kühlung sind verfügbar.

SCHWEIZER schätzt den Markt für Leistungselektronik Leiterplatten-Lösungen mit 2,9 Mrd. USD heute schon größer ein, als den gesamten Produktionsmarkt Leiterplatte in Europa (2,4 Mrd. USD). Mit Leiterplatten kann man viele Lösungen, die bis jetzt mit Stanzgittern und Keramik realisiert wurden, kostengünstiger ersetzen. Alleine der Markt für Keramiklösungen wird in 2011 auf ca. 5,4 Mrd. USD geschätzt.



Embedding

Der Trend geht zu kleineren Geräten bei parallel stark wachsender Funktionalität. SCHWEIZER hat dafür eine Reihe innovativer Produktlösungen mit dem i² Board®, p² Pack® und µ² 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, mit dem dreidimensionale Leiterplatten durch Tiefenfräsen des Biegebereichs realisiert werden, 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.

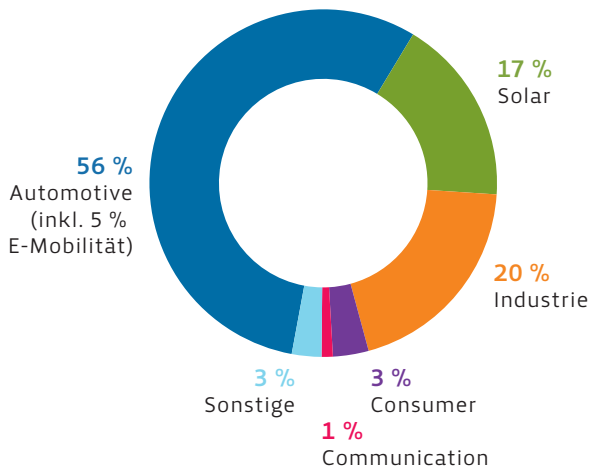
Auch wenn es um Hochfrequenzlösungen geht, hat SCHWEIZER das Know-how für das richtige Basismaterial und die notwendige Erfahrung, um die bestmögliche Lösung anzubieten.

Die Absatzsegmente

SCHWEIZER ist im Bereich Automotive hervorragend positioniert und zusammen mit Partner MEIKO auf Platz drei weltweit in diesem Segment.

Nur insgesamt 17 Leiterplatten-Hersteller 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



Verteilung der Umsätze 2011

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

- Mit 56 % kommt dem Segment Automotive die größte Bedeutung zu. SCHWEIZER beliefert fünf der zehn größten Automobilzulieferer und hat damit eine beachtliche Position in diesem Absatzsegment. 5 % des Umsatzes werden bereits heute aus den Bereichen Elektromobilität und Hybrid-Antriebe generiert.
- Solar-Elektronik trägt mit 17 % zum Gesamtumsatz bei
- Im Segment Industrie erwirtschaftete die Gesellschaft einen wachsenden Anteil von 20 % (Vorjahr 18 %) mit über 125 Kunden in Europa.

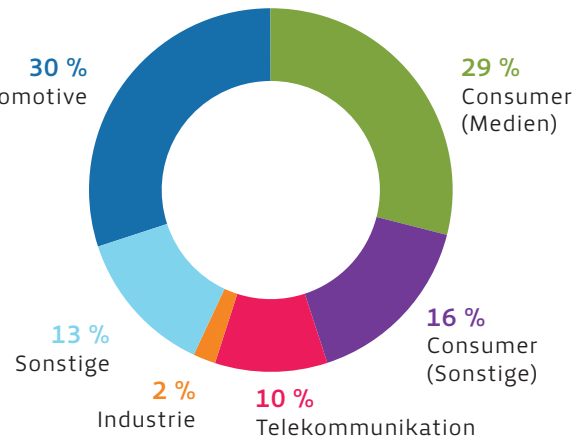
Die Technologie

SCHWEIZER nimmt eine technologische Spitzenposition ein. Ein Grund dafür sind langjährige Erfahrungen im Bereich 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.

MEIKO



Verteilung der Umsätze 2011

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 unterliegt einer extremen Saisonalität und zeichnet sich umsatzmäßig durch schwache Jahresenden und -anfänge und durch eine sehr gute Auslastung im Sommer aus. Die noch hohe Abhängigkeit von Fördermaßnahmen kann Einmaleffekte, wie eine Sonderkonjunktur vor einer anstehenden Kürzung von Förderungen, auslösen. Insbesondere in Deutschland entstand jüngst große Verunsicherung durch die geplanten Solarförderkürzungen. Die Nachfrage auf dem lokalen Markt ist bereits stark zurückgegangen, da große Anlagen (> 10 MW) in Deutschland nicht mehr gefördert werden sollen. Es ist derzeit schwierig, die weitere 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



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?

Nun, bei Sport geht es um Bewegung, Spiel, Wettkampf und körperliche Aktivitäten des Menschen. Dazu fallen einem Begriffe wie Herausforderung, Einsatz und Dynamik ein. Und da schließt sich der Kreis zu Leiterplatten.

Die tägliche Herausforderung bei SCHWEIZER ist es, flexibel auf die Anforderungen eines dynamischen Marktes zu reagieren und dazu gehört eine große Portion sportlicher Einsatz. So, wie Rekorde im Sport morgen schon vom Konkurrenten eingestellt werden können, so können Innovationen von heute morgen schon veraltet sein. Und so, wie Sportler dadurch immer wieder zu Höchstleistungen angetrieben werden, sind auch die Mitarbeiter bei SCHWEIZER ständig hoch motiviert, die Erweiterung des Innovations- und Lösungs-Baukastens voranzutreiben.

Der Mountainbiker und die Leistungselektronik

Dieser Sportler setzt sich mit Extremen auseinander: Ausdauer, Geschwindigkeit und Leistung werden ihm auf dauerhaft hohem Niveau abverlangt. Nur mit viel Kraft in Lungen und Beinen wird er Spaß daran haben, Gipfel zu bezwingen. Übertragen auf die Kategorie Leistungselektronik bedeutet es, dass an Produkte und Lösungen für diesen Bereich immer höhere Anforderungen gestellt werden. In vielen Anwendungsbereichen muss mehr und mehr Strom geschaltet bzw. Wärme abgeführt werden.

Der Schwimmer und das Embedding

Ein erfolgreicher Schwimmer liegt teilweise über, teilweise unter der Wasseroberfläche und gleitet harmonisch durch dieses Element. Ähnlich gut müssen eingebettete Komponenten mit oberflächenmontierten Komponenten in Leiterplatten zusammenspielen. So lässt sich beste Leistung mit hoher Qualität und großer Zuverlässigkeit realisieren.

Der Läufer und die Systemkosten-Reduktion

Laufen gilt als eine der effizientesten Sportarten und hat den großen Vorteil, dass sie mit wenig Vorbereitung fast überall und jederzeit durchführbar ist. Einen ähnlichen Ansatz verfolgt SCHWEIZER in der Kategorie Systemkosten-Reduktion. Der Anspruch ist es, Gesamtlösungen und Systeme zu verstehen und mit Hilfe der Leiterplatte einen Beitrag zu leisten, ein Gesamtsystem effizient und preiswerter zu machen.

Der Schwarzwald, SCHWEIZER und ein sportliches Team

Sie sehen: das Unternehmen nimmt es sportlich. Der Firmensitz des Unternehmens befindet sich übrigens im Schwarzwald, dem größten zusammenhängenden Mittelgebirge Deutschlands, im Südwesten von Baden-Württemberg. Diese Region bietet mit ihren Wäldern, Weiten, Höhen und schönen Landschaften die idealen Trainingsbedingungen für die oben genannten Sportarten. Das macht den Schwarzwald nicht nur zum perfekten Erholungsgebiet für Urlauber, sondern bietet auch sportbegeisterten Menschen jeden Alters und Familien eine wunderschöne Heimat. Und diese Begeisterung für den Sport teilen auch viele der Mitarbeiter. Im vergangenen Jahr wurde erstmals ein firmeneigener Triathlon veranstaltet und die Vorbereitungen für den 2. Triathlon laufen auf Hochtouren.

Geschäftsfeld Systems

Der Aufbau des neuen Geschäftsbereichs Systems ist die logische Konsequenz zunehmender Kundenanforderungen, Erfahrung, Know-how und SCHWEIZERs 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 Autoindustrie, 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 Gehäuse-Ansätzen 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 Angebotspektrums 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. 7,5 Mrd. USD groß und repräsentiert damit ca. 13 % des Gesamtmarktes. Der Markt für Halbleiter-Gehäuse, basierend auf Leiterplatten Substraten, ist heute ca. 8,5 Mrd. USD 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 seinem 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.

Ein (Embedding-) System

- ist eine Innovation im Bereich Leiterplatte, da Komponenten bisher üblicherweise ausschließlich auf die Leiterplatte aufgebracht werden
- bietet eine verbesserte Funktionalität, wenn man aktive (Halbleiter) und passive (z.B. Widerstände) Komponenten in die Leiterplatte integriert

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 Form-Faktor, verbesserter elektrischer- und thermischer Leistungsfähigkeit, der Möglichkeit des aktiven IP Schutzes 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 als auch 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.



Geschäftsfeld Energy

Seit mehr als 50 Jahren hat SCHWEIZER umfangreiche Erfahrung im Bereich Leiterplatten gesammelt. Insbesondere im vergangenen Jahrzehnt wurden Leiterplatten für Inverter produziert, welche im Bereich erneuerbare Energien eingesetzt werden. Darüber hinaus hat das Unternehmen durch das Joint Venture Pentex-Schweizer bereits seit den frühen 1980er Jahren ein ausgezeichnetes Netzwerk in Asien. Die Prozesse bei der Herstellung von Photovoltaik-Zellen sind denen bei der Leiterplattenherstellung sehr ähnlich. Diese Voraussetzungen versetzen SCHWEIZER in die Lage, mehr als Leiterplatten herzustellen.

Nach dem Aufbau des Geschäftsfeldes Energy im Frühjahr 2011 beschloss SCHWEIZER im November 2011 den Start einer Produktion von Photovoltaik-Hocheffizienzmodulen in Asien sowie den Aufbau eigener Absatzkanäle für Solarparks in China.

Die Wertschöpfungskette

Im Geschäftsfeld Energy bündelt SCHWEIZER zwei wesentliche Aktivitätsstränge im Bereich Photovoltaik. Das Geschäftsmodell erstreckt sich von der Produktion von Zellen und Modulen über den Aufbau eigener Absatzkanäle für Solarparks in China.

Der globale Markt

Das Marktvolumen in der Photovoltaik im Jahr 2010 betrug 16,4 GWp, in Europa rund 13,1 GWp. Es wird ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 14,1 % bis 2015 erwartet. Europa wird voraussichtlich die größte Region mit

installierten Anlagen von fast 15 GWp bleiben, allerdings mit der geringsten Wachstumsrate aller Regionen, nämlich nur 2,7 %. Starkes Wachstum hingegen in Amerika und Asien wird zu einem ausgeglichenen Markt führen, in dem Asien einen Anteil von 25,9 %, Amerika 23,6 % und Europa 46,9 % haben werden.

Der größte Wettbewerb und die höchsten Überkapazitäten im Markt bestehen bei Standard-Polysilikon-Modulen. In Bezug auf die verschiedenen Photovoltaik-Technologien wird erwartet, dass monokristalline Hocheffizienz-Zellen in den kommenden Jahren die größte Wachstumsrate (56,1 %) aufweisen wird (von 1,064 MWp in 2010 auf 9.859 MWp in 2015). Gegenwärtigen Prognosen zu Folge, wird die zukünftige Kapazität für monokristalline Hocheffizienz-Zellen den Bedarf des Marktes nicht decken können.

(Quelle: EUPD Oliver Wyman Analyse)

SCHWEIZER plant, mit der antizyklischen Investition an der erwarteten positiven Entwicklung des Photovoltaikmarktes zu partizipieren und ist überzeugt, dass gerade jetzt der richtige Zeitpunkt für den Einstieg ins Solargeschäft ist. Mit der geplanten Produktionslinie ist das Unternehmen hervorragend aufgestellt, um die zukünftige Nachfrage nach Hocheffizienz-Zellen unmittelbar bedienen zu können.

Der Wettbewerb

Der Markt im Bereich monokristalliner Hocheffizienz-Module wird von zwei Teilnehmern dominiert, einem japanischen und einem amerikanischen Unternehmen. Deutsche bzw. chinesische Firmen spielen in diesem Marktsegment eine eher untergeordnete Rolle. Es wird erwartet, dass weitere Unternehmen in diesen Markt einsteigen, um ihre Wettbewerbsposition zu verbessern und neue Bereiche für profi-

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

ables Wachstum zu besetzen. SCHWEIZER wird das erste Unternehmen in China sein, das sich voll auf dieses Marktsegment konzentriert.

Die Positionierung

In Anlehnung an die Positionierung im Geschäftsfeld Electronic, wird sich SCHWEIZER auch im Bereich Energy auf die Produktion technologisch führender Produkte konzentrieren. Ein dynamischer Markt wie die Photovoltaik setzt in Zukunft auch eine hohe Innovationskraft der Produzenten voraus.

Hocheffiziente Produkte auf höchstem Qualitätsniveau wird auch die Produktion von Zellen und Modulen in China bestimmen. Dabei wird parallel höchster Wert auf beste Kosten-/ Preisrelationen gelegt. Diese Kennzahl bestimmt die Photovoltaik-Branche.

Die Alleinstellungsmerkmale

Parallel zum Aufbau einer Photovoltaik-Produktion arbeitet SCHWEIZER am Aufbau eines eigenen Vertriebskanals in Asien. Neben der geplanten Photovoltaik-Produktion wird demnach SCHWEIZER Energy zukünftig als System-Integrator die Beratung, Projektierung und Installationsüberwachung von Solarparks sowie den Kundendienst in Form von Instandhaltung und Betrieb übernehmen.

Bereits kurz nach dem Eintritt in das Solargeschäft gelang es SCHWEIZER Energy, mit dem Joint Venture Verbund Sino Singapore zwei Absichtserklärungen über die Projektierung von Parks in zwei der bedeutendsten Eco Cities (Guangzhou Knowledge City und Nanjing Eco Hightec Island) in China zu schließen. Dieses Joint Venture basiert auf einem Abkommen zwischen China und Singapur, gemeinsam sozialverträgliche, umweltfreundliche und Ressourcen schonende Städte in China zu bauen. Somit hat sich SCHWEIZER bereits erste Absatzkanäle eröffnet und wäre in der Lage, auch die in ihrem geplanten Werk in Nantong produzierten Module zu vermarkten.

Die Absatzsegmente

Zielmarkt für SCHWEIZER Energy ist Asien-Pazifik, insbesondere jedoch China. Geplant ist der Verkauf von Zellen und Modulen über internationale Absatzkanäle, aber auch auf dem lokalen Markt. Der sich in Asien entwickelnde Markt für erneuerbare Energien bietet hervorragende Einstiegs- und Wachstumsmöglichkeiten. Außerdem ist SCHWEIZER aus früherer Geschäftstätigkeit im Rahmen des Joint Venture Pentex-Schweizer in dieser Region nach wie vor hervorragend vernetzt und als Technologieführer anerkannt.



Die Technologie

Der Photovoltaik-Markt erfährt einen zunehmenden Bedarf an Hocheffizienz-Modulen. Es wird angenommen, dass in diesem Produktsegment die Nachfrage ab 2013 höher sein wird als die Produktionskapazität. Hocheffizienz-Module aus der geplanten Produktion von SCHWEIZER werden insbesondere durch ein exzellentes Preis-Leitungsverhältnis dazu beitragen, schnell Netzparität zu erreichen und somit wettbewerbsfähigen Strom zu erzeugen. Zudem wird sich Strom, der aus konventionellen fossilen Energieträgern gewonnen wird, in Zukunft voraussichtlich weiter verteuern.

Bei den Produktionsanlagen von Schmid kommt die mit Abstand erfolgreichste selektive Emitter-Technologie zum Einsatz, von der 6 Gigawatt (GW) verkauft sind und sich zum Großteil bereits im Produktionsbetrieb befinden. Darüber hinaus wird in der geplanten neuen Produktionsstätte in Nantong erstmalig die revolutionäre kontaktfreie „HiMet“

Metallisierungstechnologie mit Lasertransfer und Nanopartikel-Inkjetdruck eingesetzt. Alles in allem die beste Basis, um sicherzustellen, dass diese Produktionsstätte ein Meilenstein für die nächste Generation der Zell- und Modulfertigung sein wird.

In einer eigenen Fertigungsstätte plant SCHWEIZER den Start von bis zu vier Produktionslinien für die Produktion von Photovoltaik-Hocheffizienz-Zellen und -Modulen auf Basis von monokristallinem Silizium in Nantong/China mit jeweils 100 MW Kapazität.

Die Besonderheiten des Geschäfts

Die Photovoltaik-Branche steht vor großen Herausforderungen: Eine optimale Prozesstechnologie und hohe Produktionsausbeute müssen gewährleistet sein. Der Einsatz von modernsten und innovativen Technologien der nächsten Generation von Anlagen für die Photovoltaik-Produktion ist notwendig, um dem anhaltenden Kostensenkungsdruck in der Zellproduktion bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung zu begegnen und die Kosten langfristig sukzessive zu reduzieren.

Geschäftsfeld Tracing

Die Produkte des Geschäftsfeldes Tracing finden ihren Einsatz vorwiegend im Bereich Pharma (Verfolgung von Arzneimitteln) und Medizin (Sensorik für Blut und Plasma). Mit dem ersten Serienprodukt SEAGsens auf dem Gebiet Tracing und der Partnerschaft mit Siemens ist SCHWEIZER in dieses Geschäftsfeld gestartet. Mit diesem Schritt in Richtung Diversifikation hat das Unternehmen seine Kompetenz als Systemanbieter bewiesen.

Den Geschäftsbereich Tracing betreibt SCHWEIZER in Kooperation mit Siemens. Während SCHWEIZER die Hardware-Komponenten zur Nachverfolgung von Medizin und Pharmaprodukten liefert, steuert Siemens die dazugehörigen Lesegeräte, die Infrastruktur und Softwareeinbindung bei. Es handelt sich um ein klassisches Lösungsgeschäft mit entsprechend langen Vorlaufzeiten. Trotz und aufgrund von Blue-Chip Kunden in der Pharmabranche liegt die Umsatzkurve deutlich unter unseren Erwartungen. Wir haben darauf reagiert und diskutieren derzeit Weiterentwicklungspotentiale gemeinsam mit Siemens.

Brief des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionäre, Mitarbeiter, Geschäftspartner und Freunde unseres Hauses,

in einem oft anspruchsvollen Marktumfeld hat SCHWEIZER das Jahr 2011 als zweitbestes Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte abgeschlossen. Eine breite Kundenbasis und eine flexible Aufstellung haben es uns ermöglicht, entschlossen auf die Marktverschiebungen in der Solarbranche zu reagieren.

Rückläufige Umsätze in der Photovoltaik-Industrie konnten durch andere Segmente, insbesondere das starke Wachstum im Automobilbereich, ausgeglichen werden. So blieb der Jahresumsatz mit 105,4 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr stabil. Auf der Ertragsseite reicht das operative Ergebnis mit 8,3 Mio. Euro (EBIT) nicht ganz an das Rekordergebnis des Vorjahres heran, bewegt sich aber nach wie vor auf hohem Niveau. Eine schwächere Produktionsauslastung bei der Solarelektronik und teils deutliche Verteuerungen, vor allem bei den Materialkosten, waren ausschlaggebend dafür. Zudem trugen Sondereffekte, im Gegensatz zum Vorjahr, negativ zum Ergebnis bei.

Die Finanzstärke unseres Unternehmens konnten wir auch im vergangenen Geschäftsjahr weiter ausbauen. Die Nettoverschuldung ist zum Bilanzstichtag 2011 unter Null gesunken. Die Liquidität liegt somit über den verzinslichen Verbindlichkeiten. Diese Bilanzstärke ermöglichte es uns auch, Anschlussfinanzierungen für unsere laufenden Kredite zu attraktiven Konditionen abzuschließen und so eine solide Basis für die zukünftigen Investitionen sicherzustellen.

Am Kapitalmarkt hat die SCHWEIZER-Aktie nach ihrem Höhenflug 2010 – vermutlich im Sog der Solartitel – 2011 deutlich nachgegeben. Umso mehr möchten wir unsere Aktionäre über die Ausschüttung einer attraktiven Dividende am operativen Erfolg von SCHWEIZER teilhaben lassen. Wir schlagen der Hauptversammlung eine im Vergleich zum Vorjahr um 12 % gesteigerte Dividende in Höhe von 0,47 EUR vor.

Zudem werden wir unsere Mitarbeiter am Unternehmenserfolg beteiligen und ihnen auf diese Weise für ihren außergewöhnlichen Einsatz zu danken. Somit wird jeder Mitarbeiter im Durchschnitt 770 Euro erhalten.

In unserem angestammten Geschäft mit Leiterplatten konn-

ten wir uns durch kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung als Premium-Anbieter von technologisch anspruchsvollsten Leiterplatten etablieren. SCHWEIZER Electronic wird in der Branche als führender Experte im Umgang mit hohen Temperaturen und hohen Strömen auf der Leiterplatte angesehen. Neben der technologischen Weiterentwicklung steht die produkt- wie kundenseitige Diversifizierung im Vordergrund.

Die Zulieferung an die Solarbranche, in erster Linie für Wechselrichter, ist im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich hinter unseren Planungen zurückgeblieben. Die durch technologischen Fortschritt, starken internationalen Wettbewerb und – zumindest zeitweilige – Überkapazitäten ausgelöste Konsolidierung der Branche ist deutlich schneller vorangeschritten als erwartet. Hinzu kommen der Erfolg chinesischer Hersteller und eine Reihe von Insolvenzen westlicher Produzenten.

Wir sind trotz dieser aktuellen Problematik, die uns auch im laufenden Geschäftsjahr noch herausfordern wird, von den langfristigen Perspektiven des Solarmarktes überzeugt. Die Photovoltaik nähert sich durch den Preisverfall in großen Schritten der Netzparität und wird somit zunehmend auch für Märkte ohne Solarförderung, aber mit enormen Energiebedarf und hoher Sonnenstrahlung, attraktiv. Vorerst stellen wir uns jedoch weiter auf einen schwierigen Markt ein und budgetieren hier sehr konservativ.

Stark profitierten wir im Geschäftsjahr 2011 dagegen als Zulieferer der Automobilindustrie vom Absatzwachstum der Branche. Der Trend zu einem immer höheren Elektronikanteil, nicht nur in der Premium-Klasse, wird sich weiterhin fortsetzen, sodass wir für dieses Geschäftsfeld auch im laufenden Jahr und darüber hinaus optimistisch sind.

Kürzere Innovationszyklen, geringere Vorlaufzeiten bei den Auftragseingängen und eine deutlich unsicherere Konjunktorentwicklung als in früheren Zeiten verlangen von SCHWEIZER ein noch höheres Maß an Flexibilisierung. Ich bin froh, dabei weiterhin voll auf unsere Mitarbeiter in Schramberg und auch an unseren anderen Standorten zählen zu können. Als Unternehmen streben wir im Rahmen unserer Personalentwicklung die bestmögliche Unterstü-

zung unserer Mitarbeiter an und erkennen das überdurchschnittliche Engagement mit unserem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm auch in finanzieller Hinsicht an.

Unsere Verwurzelung in unterschiedlichen, voneinander unabhängigen Industriebereichen gibt uns die Möglichkeit, Zyklen einzelner Branchen auszugleichen und unser Gesamtgeschäft zu stabilisieren. Während wir so auf Nachfrageschwankungen flexibel reagieren können, ermöglicht uns der wirtschaftliche Erfolg gleichzeitig, unsere langfristige und teils antizyklische Strategie konsequent weiter zu verfolgen.


Wir entwickeln SCHWEIZER in den bestehenden wie in neuen Geschäftsfeldern weiter. Im Bereich Systems greifen wir auf unser umfangreiches Patent-Portfolio und unser hauseigenes Fertigungs-Know-how zurück, um zum Beispiel neue Komplettlösungen in der Steuerung für Verbrennungsmotoren, bei Ansteuer-Elektronik für Elektromotoren, sowie für Spannungswandler (AC / DC, DC / DC) und bei Halbleitergehäusen anzubieten. Ein wachsender Bedarf für diese Systeme ergibt sich durch den Einsatz in Automotive, aber auch bei Anwendungen in der Industrie.

Im vergangenen November haben wir einen bedeutenden Schritt zum Aufbau des Geschäftsfeldes Energy angekündigt. Unsere Produkt- und Marktkenntnisse im Solarbereich nutzen wir hier für den Aufbau einer Fertigung von monokristallinen Hocheffizienz-Solarzellen und -modulen in der chinesischen Stadt Nantong. Unser Technologiepartner beim Aufbau der Produktionslinie, die Schmid Group, ist Weltmarktführer bei der schlüsselfertigen Erstellung von Photovoltaik-Produktionslinien und ein langjähriger Kooperationspartner von SCHWEIZER. Wir glauben, mit dieser – insbesondere aus europäischer Sicht – antizyklischen Investition künftig optimal vom Wachstum des asiatischen Photovoltaikmarktes profitieren zu können, indem wir technologisch führende Module höchst effizient fertigen und vermarkten können. Gleichwohl orientieren wir uns beim Ausbau der Kapazitäten eng an der aktuellen Nachfragesituation und wachsen in diesem Bereich sozusagen „im Takt der Märkte“.

Wir wollen SCHWEIZER mit den beschriebenen Maßnahmen von einer soliden Basis aus dynamisch weiterentwickeln.

Begleiten Sie uns auf diesem Weg und schenken Sie uns bitte weiterhin Ihr Vertrauen.

Mit freundlichem Gruß



Dr. Marc Schweizer
Vorsitzender des Vorstandes



Bericht des Aufsichtsrates

Auf Basis der in den letzten Jahren erfolgreich umgesetzten Wertschöpfungs- und Innovationsstrategie sowie der Fortführung der notwendigen Neuausrichtung wurden die Erwartungen und Prognosen in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 nahezu erreicht. Ein schwächeres viertes Quartal 2011 ließ schließlich nur Umsatzerlöse in Vorjahreshöhe zu.

Auftragseingang, Umsatz und EBIT erreichten immer noch zufrieden stellende Werte, wie im Detail den Berichten des Vorstandes entnommen werden kann.

Die Eigenkapitalquote stieg weiter von 51 % im Vorjahr auf 59 %. Die eigenen Mittel überstiegen per Jahresende die kurz- und langfristigen Kreditverbindlichkeiten.

Alles zusammen genommen kann die Schweizer Electronic AG auf ein weiteres erfolgreiches Jahr 2011 zurückblicken.

Der Dank des Aufsichtsrates gilt 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.

Die Gremien wurden in Wahrnehmung ihrer Aufgaben, den Vorstand zu überwachen und zu beraten, umfassend und rechtzeitig sowohl in schriftlicher als auch mündlicher Form mit allen notwendigen Informationen versorgt. Entscheidungen, die der Zustimmung des Aufsichtsrates bedurften, wurden fristgerecht vorgelegt und gegebenenfalls die notwendigen Beschlüsse gefasst. Die monatlichen schriftlichen Berichte, Analysen und Erfolgsrechnungen erhielt der Aufsichtsrat vom Vorstand in umfassender 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. Ein besonderer Schwerpunkt in 2011 war die beratende aber auch kritische Begleitung des Vorstandes beim Aufbau der neuen Geschäftsfelder, ohne das Kerngeschäft „Leiterplatten“ zu vernachlässigen.



Die im Gesetz zur Kontrolle und Transparenz, dem deutschen Corporate Governance Kodex, dem Anlegerschutzverbesserungsgesetz und dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz vorgesehenen Pflichten hat der Aufsichtsrat beachtet und, sofern notwendig, implementiert. In verschiedenen Sitzungen wurden die Auswirkungen diskutiert und umgesetzt. Effizienzprüfungen der Sitzungen wurden durchgeführt und dokumentiert. Bei den teilweise mehrtägigen vier Aufsichtsrats- und drei Finanzausschuss-Sitzungen waren jeweils alle Mitglieder anwesend.

Schwerpunktmäßig setzte sich der Finanzausschuss zusammen mit dem Vorstand in zahlreichen Besprechungen mit der Lage und den Zukunftsstrategien zur Weiterentwicklung der Gesellschaft und der Erweiterung der Geschäftsfelder auseinander.

Der Aufsichtsrat hat der von der Hauptversammlung 2011 gewählten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young AG, Stuttgart, den Auftrag zur Prüfung der Buchführung, des Jahresabschlusses und des Lageberichtes erteilt. Als Ergebnis dieser Prüfung wurde am 22. Februar 2012 der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt.

An der Aufsichtsratssitzung vom 13. April 2012 haben Vertreter des Abschlussprüfers teilgenommen und dem Aufsichtsrat neben dem schriftlichen Abschlussbericht erschöpfend Auskunft auf alle Fragen erteilt.

Der Aufsichtsrat erhob keinerlei Einwendungen und stimmte dem Prüfungsergebnis zu. Die Tagesordnung der Hauptversammlung wurde ebenfalls festgelegt und verabschiedet.

Mit der Genehmigung des Jahresabschlusses am 13. April 2012 ist dieser gemäß § 172 Aktiengesetz festgestellt.

Schramberg, den 13. April 2012

Der Aufsichtsrat



Christoph Schweizer
Vorsitzender

Mitglieder der Organe



Nicolas Schweizer, CHRO

Dr. Marc Schweizer, CEO

Marc Bunz, CFO

Bernd Schweizer, COO

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 seit: 01.04.2011

Bestellt bis: 31.03.2016

Mitglieder des Aufsichtsrates

Christoph Schweizer

Vorsitzender

Schramberg

Bestellt bis: Hauptversammlung 2012

Michael Kowalski

Stellvertretender Vorsitzender

Geschäftsführer der Essmann GmbH,
Bad Salzuflen

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

Martin Fischer

Vorstandsvorsitzender der

Sparkasse Jena-Saale-Holzland, Jena

Bestellt bis: Hauptversammlung 2014

Kristina Schweizer

Content Managerin, Wolters Kluwer

Deutschland GmbH, München

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

**Arbeitnehmersvertreter*

Die Aktie

Aktienmärkte

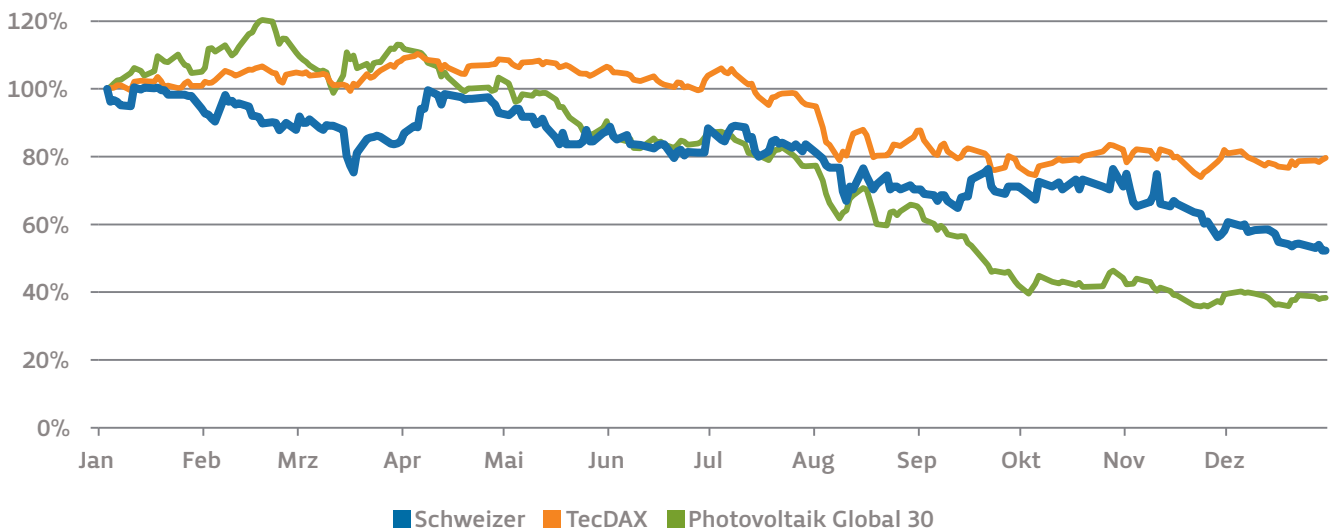
Das Börsenjahr 2011 glich einmal mehr einer Achterbahnfahrt. Der Aufwärtstrend der Märkte zu Jahresbeginn mit einem Dreijahreshoch im DAX von 7.442 Punkten im Februar wurde durch weiter eskalierende politische Unruhen in Nordafrika, die zu einem deutlichen Ölpreisanstieg führten, und Schreckensmeldungen aus Fukushima jäh unterbrochen. Getragen von positiven Konjunkturdaten aus Asien und von US-Unternehmenszahlen erreichte der DAX Anfang Mai sein Jahreshoch bei 7.600 Punkten. Die wieder aufkommenden Sorgen um die finanzielle Situation einiger europäischer Länder, insbesondere Griechenland, und die Herabstufung der Kreditwürdigkeit der USA durch die Rating-Agentur Standard & Poor's Anfang August schickte die Aktienmärkte auf Talfahrt. Geschürt durch enttäuschende Wirtschaftsdaten aus Europa und den Rezessionsängsten in den USA markierte der DAX am 12. September sein Jahrestief bei 4.966 Zählern. Die Aussicht auf die Unterstützung des Internationalen Währungsfonds IWF bei der Bewältigung der europäischen Staatsschuldenkrise und die damit verbundene Hoffnung auf eine tragfähige Lösung ließ den DAX in der ersten Oktoberhälfte wieder auf über 6.000 Punkte steigen.

Die Sorge um die Bonitätsabstufung einiger europäischer Staaten, immer wieder verknüpft mit der Erwartung einer baldigen Lösung der Schuldenkrise sowie einer konzentrierten Aktion der Notenbanken, waren somit auch die wesentlichen Themen an den Märkten. Der DAX beendete ein weiteres turbulentes Börsenjahr mit einem Schlussstand von 5.898 Punkten und damit einem Jahresverlust von 15 %. Auch die kleineren Indices mussten Abschlüsse hinnehmen.

Der MDAX büßte rund 12 % ein, der TecDAX verlor 19 %, der SDAX 15 % und der Entry Standard Index verbuchte sogar einen Jahresverlust von 34 %.

Aktienkursentwicklung

Die Aktien der Schweizer Electronic AG konnten sich der allgemeinen Unsicherheit an den Börsen nicht entziehen. Der Kursverlauf der SCHWEIZER Aktie zeigte bis Anfang November einen fast parallelen Verlauf zum Technologieindex TecDAX. In den letzten beiden Monaten musste die SCHWEIZER-Aktie einen Kursverlust von rd. 30 % hinnehmen. Die Gegenüberstellung der Kursentwicklung der Schweizer Aktie mit dem Photovoltaik Global 30 Price Index legt den Schluss nahe, dass der Kapitalmarkt SCHWEIZER zwischen der Photovoltaik-Branche und dem Industrie- und Automotive-Bereich einordnet. Die Solarindustrie befindet sich aufgrund des Preisverfalls bei Zellen und Modulen – ausgelöst vor allem durch intensiven globalen Wettbewerb, Überkapazitäten und technologischen Fortschritt – in einer Phase der Konsolidierung und Neuaufstellung. Als ein führender Leiterplattenhersteller für die Solarindustrie und mit dem Geschäftsfeld Energy in Zukunft auch direkt als Anbieter von Solarmodulen war die SCHWEIZER-Aktie im Berichtszeitraum überproportional von den Entwicklungen am Solarmarkt gezeichnet. Etwa drei Viertel der Umsätze erwirtschaftet die Schweizer Electronic AG allerdings in den Bereichen Automotive und Industrie. An der Börse konnte der Titel von der positiven Entwicklung dieser Branchen allerdings nur begrenzt profitieren.



Dividendenzahlung

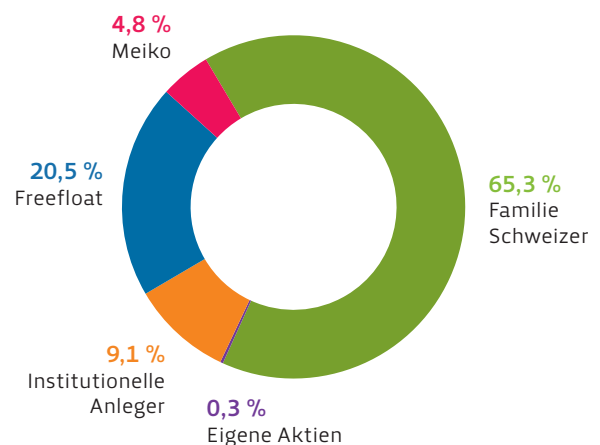
Entsprechend dem im Jahr 2010 verabschiedeten Shareholder-Value-Konzept möchte SCHWEIZER eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik beibehalten und ihre Aktionäre kontinuierlich und angemessen an der positiven Unternehmensentwicklung beteiligen. Aus diesem Grund haben sich Vorstand und Aufsichtsrat entschlossen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,47 Euro je Aktie vorzuschlagen. Dies entspricht einer Steigerung der Dividende von nahezu 12 % sowie einer Dividendenrendite von 3,8 % bezogen auf den Jahresschlusskurs.

Investor Relations

Das Management der Schweizer Electronic AG hat den eingeschlagenen Weg, durch eine ausführliche, transparente und umfassende Erläuterung den Kapitalmarktteilnehmern das Geschäftsmodell und die Diversifizierungsstrategie greifbarer und verständlicher zu machen, im Geschäftsjahr konsequent verfolgt. Neben einer umfassenden Finanzberichterstattung hat das Management an mehreren Kapitalmarkt-Konferenzen und Investoren-Meetings teilgenommen sowie Investoren Roadshows durchgeführt. Der Ausbau und weitere Aufbau von nachhaltigen und vertrauensvollen Beziehungen zu allen Stakeholdern zeigt sich auch in den Veröffentlichungen, die SCHWEIZER auf ihrer Investor-Relations-Website, über die gesetzlich geforderten Pflichten hinausgehend, zur Verfügung stellt.

Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur hat sich im Geschäftsjahr 2011 kaum verändert. Der Anteil der Familien Schweizer hat sich leicht erhöht: von 65,1 % auf 65,3 %. Der Kooperationspartner MEIKO ist zum Jahresende mit 4,76 % der Aktien an der Schweizer Electronic AG beteiligt. Weitere 9,1 % werden von institutionellen Investoren gehalten. Die Kontinuität in der Aktionärsstruktur wertet der Vorstand auch als klares Bekenntnis der Investoren zur Unternehmensstrategie.



Kennzahlen zur Aktie

Jahresschlusskurs	12,50 €
Hoch	24,00 €
Tief	12,50 €
Anzahl Aktien zum Ende des Geschäftsjahrs	3.780.000
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahrs	47,3 Mio. €

Stammdaten zur Aktie

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

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 unserer 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 bestimmt sind:

Qualität, Geschwindigkeit, Kreativität, Offenheit.

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

Qualität

Wir verpflichten uns zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Leistungen und tragen zum Umweltschutz bei. Darüber hinaus ist die Einhaltung der einschlägigen Gesetze und Verordnungen unabdingbare Grundlage unseres Handelns. Wir stehen für höchste Qualität und Sorgfalt in allen Bereichen.

Kundenorientierung hat oberste Priorität

Die Mission von SCHWEIZER ist, ihre Kunden – und dadurch auch das Unternehmen – erfolgreich zu machen. Daher hat Kundenorientierung bei SCHWEIZER oberste Priorität, und zwar nicht nur im Fachbereich Sales & Marketing. In der gesamten internen Wertschöpfungskette, vom Auftragsingang bis zum Warenversand, ist es das Bestreben jedes einzelnen Mitarbeiters, Produkte und Dienstleistungen von hoher Qualität in kürzest möglicher Zeit zur Verfügung zu stellen.

Üblicherweise findet der Kontakt zwischen Kunden und Lieferanten in den Abteilungen Einkauf auf Kundenseite und Vertrieb auf der Lieferantenseite statt. Um dieses herkömmliche Muster zu durchbrechen und ihren Kunden einen umfangreichen Einblick in die verschiedenen Fachbereiche zu ermöglichen, lud SCHWEIZER ihre Kunden am 28. und 29. Juni 2011 an den Firmensitz in Schramberg und nach Rottweil ein. Bei diesem ersten Kundentag in der 162jährigen Geschichte des Unternehmens wurden das umfangreiche Produktportfolio und die Innovationsschwerpunkte in den Bereichen Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion präsentiert.

Im Rahmen eines vielfältigen und abwechslungsreichen Programms konnten sich rund 70 Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz über aktuelle Trends und Entwicklungen in den Bereichen Automobil, Solar und Industrie informieren. Am ersten Tag stellten auch Vertreter der Kooperationspartner MEIKO und CONTAG jeweils ihre Unternehmen und Leistungsspektren vor.

Der zweite Tag startete mit einer Werksführung und bot den Kunden anschließend die Möglichkeit zur detaillierten Information und Diskussion über Entwicklungen und Applikationen in zahlreichen Workshops.

Den Abschluss bildete ein E-Mobility Rennen, bei dem die Kunden ihre Geschicklichkeit und ihr fahrerisches Können mit Segways und E-Karts unter Beweis stellen konnten. Diese E-Karts wurden im Rahmen eines Projektes von den Auszubildenden des Unternehmens mit Elektromotoren ausgerüstet. Hersteller dieser Motoren ist ein Kunde, der in diesen Antrieben Leiterplatten von SCHWEIZER einsetzt.

Dieser erste Kundentag war ein voller Erfolg und wird nun alle zwei Jahre stattfinden. Die Resonanz der Kunden war überaus positiv und bestätigt, dass SCHWEIZER mit ihren innovativen Produkten und Lösungen eine herausragende Position einnimmt.



Fachvorträge im Kraftwerk in Rottweil



Kunden, Partner und Experten am ersten Abend des Kundentages



Kunden genossen die Fahrt mit den umweltfreundlichen E-Carts

Ein erfolgreiches Netzwerk: Technologie – Produktion – Vertrieb

Geschäftsfeld Electronic

Schweizer Electronic AG, Schramberg/Deutschland

Hauptsitz des Unternehmens / Technologiezentrum
Produktionsstandort
Kapazität 475.000 qm/Jahr
700 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

Schnellste Prototypen:

Contag GmbH, Berlin/Deutschland

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

Zuverlässige Großserien:

Meiko Electronics Co., Ltd. , Ayase/Japan

Hauptsitz des Unternehmens nahe Toyko/Japan
Produktionsstandorte in Japan, China und Vietnam
ca. 8 Mio. qm/Jahr (2011)
ca. 14.000 Mitarbeiter

Geschäftsfeld Energy

Schweizer Energy Pte. Ltd., Singapur

Schweizer Pte. Ltd., Singapur

Schweizer Energy Production Pte. Ltd., Singapur

Schweizer Energy System Integration Pte. Ltd., Singapur





Innovationen ermöglichen Wachstum, Fortschritt und Umweltschutz

SCHWEIZER setzt Trends in der Leiterplatten-Technologie und kennt viele aktuelle Entwicklungen, sowohl auf Kunden- als auch auf Lieferantenseite. Die Anforderungen steigen und parallel dazu verkürzen sich die Innovationszyklen. Es herrscht zunehmender Wettbewerb und neue Produkte müssen immer schneller am Markt platziert werden. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, setzt das Unternehmen auf ein leistungsstarkes Team im Bereich Forschung und Entwicklung. Neben der Nutzung von hauseigenem Know-how sind auch Wissenskooperationen und Entwicklungspartnerschaften mit Kunden, Instituten und Hochschulen ein wichtiger Beitrag, um technologisch anspruchsvolle Lösungen umzusetzen und weiter zu entwickeln.

Am Beispiel der Leistungselektronik zeigt sich eindrucksvoll, wie umfangreich und vielfältig das Spektrum der Anforderungen an eine Leiterplatte ist.

Leistungselektronik und Embedding: Kooperation mit der ETH Zürich

Im Herbst 2011 startete SCHWEIZER eine Zusammenarbeit mit der ETH Zürich (Eidgenössische Technische Hochschule Zürich), eine der international führenden technisch-naturwissenschaftlichen Hochschulen, auf den Gebieten Embedding und Leistungselektronik.

Die Kooperation fokussiert sich auf die Realisierung extrem flacher leistungselektronischer Konverter für Anwendungen in den Bereichen Photovoltaik, Automobiltechnik, Smart Surfaces, Flachbildschirme und Beleuchtungstechnik. Sie umfasst den Entwurf neuer Schaltungskonzepte, die Modellierung, Simulation und Mehrkriterienoptimierung der Systeme, die Integration aktiver und passiver Bauelemente in Leiterplatten sowie die Fertigung und messtechnische Analyse entsprechender Demonstratoren.

In einem ersten Schritt werden ultra-flache magnetische Komponenten für Transformatoren mit nanokristallinen Magnetkernen und einer Bauhöhe von nur einem Millimeter realisiert. Mit diesen Komponenten soll der Nachweis erbracht werden, dass trotz der extremen Bauhöhenminimierung ein Wirkungsgrad erzielt wird, der mit konventio-

nellen Stromversorgungen vergleichbar oder besser ist. Die Kooperation soll darüber hinaus dazu dienen, Lösungen zum Einbetten von Leistungshalbleitern in konkrete Anwendungen zu überführen.

Die Forschungszusammenarbeit eröffnet die Möglichkeit, neue Stromversorgungskonzepte in einer Technologie zu realisieren, welche zukünftig zahlreiche Anwendungen der Leistungselektronik erfassen und revolutionieren werden. Dies wird den hocheffizienten Betrieb elektrischer Systeme und die Nutzung regenerativer Energie bei geringen Kosten wesentlich unterstützen.

Diese Partnerschaft mit der ETH Zürich wird SCHWEIZERS Fähigkeiten in Bezug auf die Realisierung hoch effektiver Lösungen im Bereich der Leistungselektronik in Kombination mit Embedding-Technologien weiter verstärken. Dies ermöglicht es dem Unternehmen außerdem, die Geschwindigkeit bei der Umsetzung von Innovationen weiter zu erhöhen. Dies ist insbesondere für die Zielmärkte Automotive, Industrie und Solar von großer Bedeutung. Demnach wird die Zusammenarbeit mit der renommierten ETH letztendlich den Kunden von SCHWEIZER zu Gute kommen.

Leistungselektronik und Hochtemperatur: BMBF fördert HELP

Im August startete das Projekt HELP - Zuverlässige und kostengünstige Hochtemperatur-

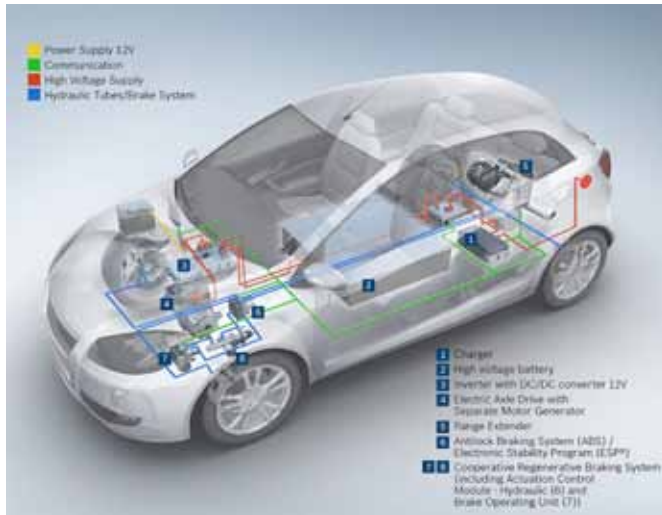
GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Elektronik für die Elektromobilität auf Basis von Leiterplatten aus hochtemperaturbeständigen Harzsystemen. SCHWEIZER ist Koordinator dieses Projektes, in dem zahlreiche Unterneh-

men mitwirken. Diese Unternehmen sind auf die Gebiete HT-Harzsysteme, Leiterplatten-Lamine/Vergussmassen, Leiterplatten-Prozessierung, Elektronische Baugruppen und Komponenten und System Elektrofahrzeug spezialisiert. Die Laufzeit des Projektes, welches vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird und für das SCHWEIZER als Koordinator tätig ist, beträgt drei Jahre.



Elektronik im Auto gewinnt weiterhin an Bedeutung
Quelle: Bosch

Zukünftige Elektrofahrzeuge brauchen zuverlässige, hochtemperaturbeständige Elektronik zu günstigen Kosten. Neben der Batterie und dem E-Motor stellen die Leistungselektronik-Komponenten, wie Antriebsumrichter, Batterieladegerät, elektrische Pumpen (z.B. für Kühlkreisläufe) die wichtigsten Komponenten in E-Fahrzeugen dar.

Im Gegensatz zur Informationselektronik treten in der Leistungselektronik von Elektrofahrzeugen hohe Ströme mit erheblichen Verlusten auf, die punktuell zu hohen Wärmebelastungen führen. Die in Elektrofahrzeugen eingesetzte Leistungselektronik kann daher derzeit nicht auf herkömmlichen Standard-Leiterplatten aus kostengünstigen duroplastischen Kunststoffen aufgebaut werden. Sie benötigt spezielle Leiterplatten-Materialien, z.B. aus Keramik.

Ziel des Vorhabens ist die Erforschung von zuverlässiger und kostengünstiger Elektronik für die Elektromobilität. Auf Basis neuer Harzsysteme werden hochtemperaturbeständige Kunststoff-Leiterplatten und Vergussmassen entwickelt. Die gesamte Elektronik des Antriebsumrichters, d.h. Leistungs-, Treiber- und Steuerelektronik wird komplett auf diesen HT-Leiterplatten aufgebaut und sollen neue Elektrik- und Elektronik-Architekturen ermöglichen.

Leistungselektronik und Hochstrom: HI-LEVEL Forschung für Elektromobilität

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Die größte Herausforderung, vor der die Automobilindustrie weltweit steht, ist die langfristige Sicherung einer umweltverträglichen individuellen Mobilität.

Im Hinblick auf die angestrebte Nutzung erneuerbarer Energien und die lokale Emissionsfreiheit werden große Erwartungen in die Elektromobilität gesetzt. Aus Sicht der Automobilindustrie gilt es, die Führungsrolle Deutschlands im Automobilbau auch in einer „elektromobilen Zukunft“ zu behaupten. Die Bundesregierung hat sich daher zum Ziel gesetzt, in einem ersten Schritt eine Million Elektrofahrzeuge bis 2020 auf Deutschlands Straßen zu bringen. Die deutsche Automobilindustrie soll zu einem Leitanbieter für Elektromobilität werden.

Auf dem Weg zu marktfähigen Elektrofahrzeugen sind jedoch noch wesentliche technologische Hürden zu überwinden. Im Rahmen des Förderschwerpunktes „Schlüsseltechnologien für die Elektromobilität – STROM“ fördert das Bundesministerium für Bildung und Forschung daher das Projekt „Hochstromleiterplatten als Integrationsplattform für Leistungselektronik von Elektrofahrzeugen (HI-LEVEL)“ im Zeitraum September 2011 bis August 2014. Projektpartner sind neben der Schweizer Electronic AG auch die Unternehmen Conti Temic, AMIC, TU Berlin, RWTH Aachen, Daimler und Infineon.

Wesentlicher Bestandteil eines jeden elektrischen Antriebs ist die Steuerelektronik des Elektromotors. Sie übernimmt in Elektromobilen vielfältige Aufgaben, wie etwa die Regelung der Fahrzeugbeschleunigung oder -bremsung. Auch die Überwachung des Systems durch Sensoren bewältigt dieses Modul. Eine herkömmliche Steuerelektronik besteht daher aus den hierfür notwendigen elektronischen Bauteilen, die auf eine Leiterplatte montiert sind.

Vor allem die Automobilindustrie stellt enorm hohe Anforderungen an die Qualität der Elektrobaugruppen, denn im Motorraum von Kraftfahrzeugen herrschen schwierige Bedingungen: Starke Vibrationen, Feuchtigkeit und große Temperaturschwankungen belasten die Komponenten so

sehr, dass sich Elektrobauteile von der Leiterplatte lösen können. Zudem ist der Raum für den Einbau sehr begrenzt, was eine besonders robuste Montage mit herkömmlichen Technologien schwierig bis unmöglich macht. Es ist daher notwendig, Alternativen zu den heute üblichen Methoden zu erforschen, mit denen sich – bei geringem Gewicht und Platzbedarf – eine hohe Lebensdauer der Steuerelektronik realisieren lässt. Dies ist das Ziel des Forschungsprojekts HI-LEVEL. Zugrunde liegt diesem Projekt die Idee, die elektronischen Bauteile nicht auf die Leiterplatte zu montieren, sondern sie darin zu integrieren. Damit lassen sich deutlich Platz und Gewicht sparen. Mit speziellen Verfahren können die elektrischen Kontakte in einem solchen System besonders verbindungsfest hergestellt werden. Dieses Konzept ist für geringe elektrische Leistungen schon seit einiger Zeit Forschungsgegenstand, jedoch für die vergleichsweise hohen Ansprüche eines Elektromobylantriebs völlig neu. Die Technologieentwicklungen, die innerhalb des Projekts HI-LEVEL geplant sind, sollen eine hohe Zuverlässigkeit, Umweltfreundlichkeit und Wirtschaftlichkeit zukünftiger Produkte der Forschungspartner ermöglichen.

Die Verbundpartner erwarten so einen deutlichen Kostenvorteil im Vergleich zur bisherigen Leistungselektronik. Ebenso soll eine höhere Zuverlässigkeit der Elektrofahrzeuge erzielt werden. Der Kühlaufwand soll reduziert und die Antriebsumrichter kleiner und leichter gestaltet werden, woraus eine erhöhte Reichweite der zukünftigen E-Fahrzeuge resultiert.

Hochtemperaturbeanspruchte Elektronik gewinnt auch in anderen Zukunftstechnologien zunehmende Bedeutung, z.B. in der Luft- und Raumfahrt, bei neuen energiesparenden Beleuchtungssystemen, z.B. mit Leuchtdioden, und bei der regenerativen Energieversorgung mit Windkraft und Sonnenenergie. Somit können die neuen HT-Leiterplatten in vielen weiteren Anwendungen zukünftig eingesetzt werden.

Innovationen in der Praxis: Karlsruhe Institute of Technology (KIT)

Das wichtigste Ziel im Rahmen von Forschung und Entwicklung ist letztendlich die Überführung von Technologie in eine alltagstaugliche Praxis. Ein gutes, wenn auch nicht so alltägliches Beispiel dafür ist die Zusammenarbeit von SCHWEIZER mit dem studentischen Formula Student Team KA-RaceIng e.V. des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT). Dieses Team ist schon seit Jahren erfolgreich im internationalen Wettbewerb Formula Student vertreten und mittlerweile auf Platz 8 in der Weltrangliste. Als ganz besonderen Erfolg konnte es den ersten Platz bei der Formula Electric & Hybrid Italy mit seinem elektrisch angetriebenen Fahrzeug erreichen.

Um diesen Spitzenplatz erfolgreich zu verteidigen, sucht das KA-RaceIng Team technische Unterstützung von Industriepartnern, wie z.B. von SCHWEIZER. Im Rahmen der Zusammenarbeit entwickelt das Unternehmen für die e-Formel-Autos faltbare Platinen (Flexible Leiterplatten) für die drahtlose Felgentelemetrie, die mit sehr geringem Bauraum auskommen muss und durch mehrere Platinen ein kompliziertes Verbindungssystem benötigt. Mit der Technologie von SCHWEIZER können alle Steckverbindungen zwischen den Platinen eingespart und Steckverbinder zum Kabel sehr sinnvoll angebunden werden. Darüber hinaus arbeiten beide Partner an vielen weiteren innovativen Leiterplatten-Lösungen.



*Drahtlose Felgentelemetrie auf beengtem Bauraum: ermöglicht durch eine Leiterplatte von SCHWEIZER.
(KIT12e, ein Formula Student Fahrzeug)*

Produktion und Prozesse verbessern Qualität und Geschwindigkeit

Operational Excellence ist in der gesamten Organisation des Unternehmens verankert. Herausforderungen zu meistern und Probleme zu lösen münden in einen Prozess der kontinuierlichen Verbesserung mit nachhaltiger Wirkung. Dabei liegt der Fokus stets auf Kundenorientierung, Stärkung der Mitarbeiter und Optimierung aller Aktivitäten innerhalb der Unternehmensprozesse.

In der Fertigung des Standorts Schramberg sorgen qualifizierte Mitarbeiter für die Überwachung und Einhaltung von übersichtlichen Produktionsabläufen und -prozessen. Hergestellt werden die Produkte von SCHWEIZER in einer Fertigungslandschaft, die über einen Maschinen- und Anlagenpark auf dem neuesten Stand der Technik verfügt. Dies alles sind Voraussetzungen für die Herstellung von Produkten höchster Qualität und Präzision.

Modernste Produktionsanlagen unterstützen neue Technologien

Der Standort Schramberg ist das Herzstück der Leiterplattenproduktion von SCHWEIZER. Allein in den Jahren 2010 und 2011 betrug das in die Fertigung investierte Volumen rund 10 Millionen Euro. Im Geschäftsjahr 2011 wurde finanzielle Mittel insbesondere für die Erweiterung von Anlagen verwendet, die den Produktionsprozess effizienter gestalten und die Einführung neuer Technologien unterstützen.

SCHWEIZER hat in den vergangenen Jahren die Entwicklung von Innovationen in den Produktbereichen Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion kontinuierlich vorangetrieben. Das Unternehmen hat sich damit auf bestehende und künftige Anforderungen der Kunden nach technologisch hochwertigen Leiterplatten eingestellt.



Fräsen und Tiefenfräsen



Nickel-Palladium-Gold-Linie



Stopplack-Sprühanlage



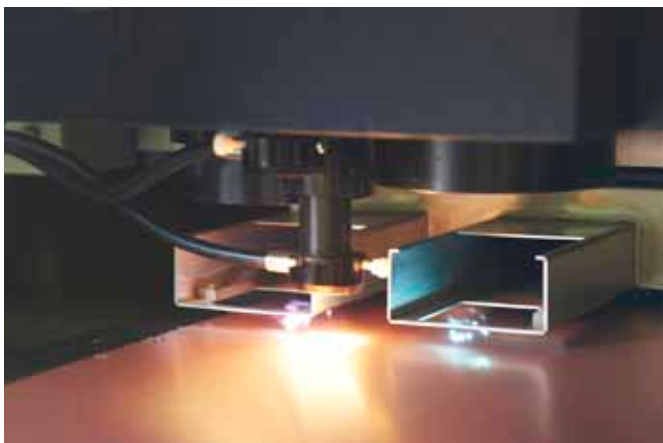
Masslam Presszentrum

Neben der Anschaffung einer Nickel-Gold und einer Nickel-Palladium-Gold-Linie, die zur innovativen Veredelung der Oberflächen dienen, hat SCHWEIZER zusätzliche Kapazitäten bei Fräsen und Tiefenfräsen aufgebaut. Im Sommer 2011 wurde eine Interposer-Pick-and-Place-Anlage installiert, um die Embedding-Fertigung voll zu automatisieren. Darüber hinaus wurden ein neuer HDI Laser in Betrieb genommen und Ende 2011 ein neues Masslam Presszentrum fertig gestellt.

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. In den letzten zwei Jahren konnte das Unternehmen rund 70 neue Arbeitsplätze in Deutschland schaffen.



Interposer-Pick-and-Place-Anlage



HDI Laser

Produktionsabläufe und Produktionsprozesse werden kontinuierlich optimiert

Der Fokus in der Produktion liegt auf der Produktqualität und den Kosten. Somit werden konsequenterweise auch hohe Maßstäbe an die Qualität und an eine hohe Stabilität der Prozesse gelegt. Um steigenden Anforderungen von Kunden zu entsprechen, wird kontinuierlich an Verbesserungen von Abläufen und Prozessen gearbeitet.

SCHWEIZER hat in diesem Zusammenhang Ende des Jahres 2010 das Projekt „LEAN-Production“ am Standort Schramberg gestartet. Schwerpunkt des Projektes war die Reduzierung von Produktionsbeständen und Auftragsdurchlaufzeiten verbunden mit einer sehr hohen Liefertreue zum bestätigten Termin und einer gleichzeitig erhöhten Produktionsflexibilität. Ein Jahr nach Einführung zeichnen sich deutliche Erfolge ab: es konnten Verschwendungen identifiziert und eliminiert werden.

Kunden profitieren von mehr Flexibilität und erhöhter Geschwindigkeit

Kunden legen heute hohe Maßstäbe an die Lieferfähigkeit und die Liefertreue eines Lieferanten an. Darüber hinaus ist Geschwindigkeit sowohl auf Seiten des Lieferanten als auch des Kunden ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Um den Kunden ein hohes Maß an Flexibilität anbieten zu können, hat SCHWEIZER mit der Produktion auf der Überholspur – der so genannten Fast Path Lane – in 2010 erstmals ein Angebot für schnellste Auftragsbearbeitung von Muster- und Eilaufträgen eingerichtet. Im Geschäftsjahr 2011 haben viele Kunden diese Möglichkeit, schneller an ihre Ware zu kommen, wahrgenommen. Das Konzept hat sich demnach bewährt und die Fast Path Lane bleibt somit Bestandteil des Portfolios.



Mitarbeiter – die Basis für den Erfolg des Unternehmens

Das Handeln von SCHWEIZER als börsennotierte Aktiengesellschaft und Familienunternehmen mit langer Tradition ist auf nachhaltigen und langfristigen Erfolg ausgerichtet. Das Unternehmen glaubt daran, dass die Kreativität und der Beitrag jedes Einzelnen einen hohen Einfluss haben und haben müssen, damit es erfolgreich ist. Für diesen Erfolg braucht SCHWEIZER die besten Mitarbeiter.

Die Einsteiger: Ausbildung bei SCHWEIZER

Ausbildung betrachtet SCHWEIZER als eine wichtige und nachhaltige Investition in talentierte Menschen und damit auch in die Zukunft des Unternehmens. Da ist es auch selbstverständlich, dass die Auszubildenden nach dem Ausbildungsabschluss übernommen werden. Das Ausbildungsangebot richtet sich an junge Menschen mit Spaß an Technik und Technologie und handwerklicher Arbeit, aber auch an kaufmännisch interessierte Talente. Es werden sowohl Ausbildungsberufe im gewerblichen als auch im kaufmännischen Bereich sowie duale Studiengänge angeboten.

In der Regel befinden sich pro Jahr ca. 25 bis 30 junge Menschen in der Ausbildung. Während der Lehrzeit bietet SCHWEIZER über die vorgeschriebenen Lerninhalte hinaus ein umfangreiches Angebot mit vielfältigen Schulungen und Workshops. Ein fester Bestandteil von jährlichen wiederkehrenden Inhalten sind Veranstaltungen, Bildungsreisen, Gesundheitstrainings und Feste, die zur Stärkung des Teamgeists und zum Spaß an der Ausbildung beitragen.

Jugendliche und junge Erwachsene haben jederzeit im Jahr, insbesondere aber zu regelmäßig wiederkehrenden Anlässen, die Möglichkeit, sich über die Ausbildung bei SCHWEIZER zu informieren. So stehen Ausbilder und auch Auszubildende bei Berufsinformationstagen an Schulen, bei der Berufsinformationsmesse JAMS (job and more Schramberg), starter (Ausbildungsmesse in Rottweil) und dem „Tag der Ausbildung“ am Firmenstandort mit Informationen und Auskünften zur Verfügung.

Es ist üblich, dass sich die Auszubildenden jährlich intensiv gemeinsam mit einer Projektarbeit befassen. Im Jahr 2011 stand dieses Projekt ganz im Zeichen von Elektromobilität. Für den Kundentag im Juni letzten Jahres verwandelten die

Auszubildenden handelsübliche Go-Karts in E-Karts. Die Herausforderung, diese Fahrzeuge unter hohem Zeitdruck und mit Nutzung der neuesten Technologie renntauglich zu machen, war groß. Galt es doch, die ehemals mit Benzinmotoren betriebenen Karts nun mit Elektromotoren auszurüsten. Dies erforderte umfangreiche Anpassungen bei der Getriebesteuerung, den Drehmomentverläufen und der Geschwindigkeitsregelung. Darüber hinaus machte der Umbau eine Änderung der Infrastruktur in Bezug auf die elektronische Steuerung, das Batterie-Management und den elektronischen Gaspedal-Sensor nötig. Mit überdurchschnittlichem Engagement, technischer Versiertheit und großem Geschick gelang es den Auszubildenden, den beim Kundentag geladenen Gästen ein großes und umweltbewusstes Fahrvergnügen zu bereiten.



Auszubildende präsentieren das fertiggestellte E-Kart

Die Profis: Fach- und Führungskräfte

Mitarbeiter bei SCHWEIZER sind gut ausgebildet, verfügen in ihren jeweiligen Fachgebieten über umfangreiche Erfahrung und fundiertes Expertenwissen. In Fachbereichen und Stabstellen treffen sie auf vielfältige Herausforderungen, die sie eigenverantwortlich im Rahmen der gesetzten Handlungsspielräume meistern. Die aus rund 700 Mitarbeitern bestehende Belegschaft ist vielfältig, kompetent und arbeitet kundenorientiert.

Herausragende individuelle Leistungen und exzellente Teamarbeit haben zum Unternehmenserfolg im Geschäftsjahr 2010 beigetragen. Im Jahr 2011 wurden diese Leistungen in Form einer Erfolgsbeteiligung für Mitarbeiter belohnt. Darüber hinaus wurde dieser Erfolg im Rahmen eines Som-

merfestes gewürdigt. Bei guter Stimmung, kulinarischen Genüssen, Musik und Tanz feierten die Mitarbeiter im Juni im Kraftwerk in Rottweil.



Musik und Rhythmus begeisterten die Mitarbeiter beim Sommerfest

Die Erfahrenen: 77 Jubilare geehrt

In Zeiten des dynamischen Wandels in der Arbeitswelt ist eine lange Betriebszugehörigkeit heute keine Selbstverständlichkeit mehr. Umso stolzer ist SCHWEIZER auf die große Zahl von Mitarbeitern, die dem Unternehmen seit Jahrzehnten die Treue halten. Nach dem erfolgreichen Umbruch im Jahr 2010 konnte das Unternehmen die Tradition, die Betriebstreue von Mitarbeitern gebührend anzuerkennen und zu ehren, wieder aufleben lassen. Im Dezember 2011 lud der Vorstand der Schweizer Electronic AG erstmals nach drei Jahren Pause die Jubilare wieder zu einer Jubilarfeier ein. Während eines festlichen Abends wurden insgesamt 77 Jubilare geehrt, die in den Jahren 2009, 2010 und 2011 ihr 25-jähriges oder 40-jähriges Dienstjubiläum begingen. In seiner Ansprache an die Jubilare hob Dr. Marc Schweizer, Vorstandsvorsitzender der Schweizer Electronic AG, hervor, dass Mitarbeiter das Rückgrat eines Unternehmens bildeten und nachhaltiger Erfolg nur mit einer motivierten Belegschaft möglich sei. Er bedankte sich bei den Jubilaren für ihre langjährige Loyalität und die unermüdliche Einsatzbereitschaft. Die Tatsache, dass sehr viele Menschen ihr gesamtes Berufsleben bei Schweizer verbringen, sei ein Ausdruck für eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit.

Die Ehemaligen: Betriebstreue sogar im Ruhestand

Gut 50 ehemalige SCHWEIZER Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind auch im Ruhestand noch aktiv und pflegen einen regelmäßigen Kontakt untereinander und zum Unternehmen. Ein kleines Gremium der SCHWEIZER Pensionäre plant und organisiert bereits seit Jahrzehnten ein abwechslungsreiches Jahresprogramm. Ausflüge und Besichtigungen im Raum Schramberg, angepasst an die körperliche und räumliche Mobilität der Ehemaligen, unterbrechen sechsmal pro Jahr den Alltag der Ruheständler und schaffen Abwechslung und Gelegenheit zum Austausch von Neuigkeiten. SCHWEIZER begleitet diese Aktivitäten mit finanzieller und kommunikativer Unterstützung.

Die Zukünftigen: SCHWEIZER als nächster Arbeitgeber

Innovation und Internationalität, Qualität und Kreativität, Kompetenz und Kollegialität – es gibt Vieles, was für SCHWEIZER als Arbeitgeber spricht. Neue Mitarbeiter entdecken schnell, dass das Unternehmen mehr als Leiterplatten bietet. Es zeichnet sich durch Offenheit, insbesondere für unterschiedliche Erfahrungs- und Kulturhintergründe, aus. Man trifft auf qualifizierte, motivierte, ideenreiche und engagierte Kollegen, die die ‚Neuen‘ beim Einstieg unterstützen. Neben einer freundlichen und einladenden Arbeitsatmosphäre bietet SCHWEIZER ein attraktives Vergütungspaket.

Zusammenfassend darf man behaupten, dass SCHWEIZER mehr denn je ein attraktiver Arbeitgeber ist. Das unterstreichen nicht nur die Investitionen in den Standort Schramberg und die damit verbundene Sicherung von Arbeitsplätzen. Auch die Schaffung von Arbeitsplätzen – allein rund 70 in den letzten 2 Jahren – und die zunehmende Internationalisierung bieten eine verlässliche Basis, auch über die Grenzen des Schwarzwalds hinaus.

Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung

Als Familienunternehmen mit langer Tradition nimmt die Schweizer Electronic AG ihre unternehmerische Sozialverantwortung sehr ernst und hat ihren Beitrag zu Nachhaltigkeit auch in ihrem Unternehmens-Leitbild verankert. Dabei erstreckt sich das verantwortliche unternehmerische Handeln von der eigentlichen Geschäftstätigkeit über ökologisch relevante Aspekte bis hin zu den Beziehungen mit Mitarbeitern und dem Austausch mit den relevanten Anspruchs- bzw. Interessengruppen. Die Sicherstellung von Nachhaltigkeit spiegelt sich daher in den verschiedensten Bereichen des Unternehmens wieder.

Integriertes Management-System

Alle Führungskräfte sind für die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele verantwortlich. Diese Ziele decken eine umfangreiche Palette von Themen ab, die die Bedürfnisse der verschiedenen für das Unternehmen wichtigen Interessensgruppen widerspiegeln.

Neben einem hoch entwickelten Qualitäts-Management-System hat SCHWEIZER auch ein gesondertes System für Innovationen etabliert. Dieser so genannte „Stage Gate Prozess“ mit direkter Einbindung der Führungsebene sichert die technische und wirtschaftliche Nachhaltigkeit von innovativen Produkten und Lösungen ab. Hierdurch wird die notwendige Dynamik für die Industrie- und Solarbranchen mit der nachhaltigen Absicherungssystematik für die Automotive-Industrie verbunden.



Leiterplatten unterliegen einer strengen Endkontrolle

Neben der Betrachtung der Nachhaltigkeit in Bezug auf Produkte, ist das unternehmerische Handeln von SCHWEIZER natürlich auf den Erhalt und das Wachstum des Unterneh-

mens bedacht. Demnach stehen Risikoabgrenzung, finanzielle Gesundheit und nachhaltiges Wirtschaften im Vordergrund.

Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiter

Die Mitarbeiter bilden die Basis für den Erfolg des Unternehmens. Im Wissen um die Wichtigkeit und Zufriedenheit von Mitarbeitern ist SCHWEIZER bestrebt, ihnen ein hohes Maß an Arbeitsplatzsicherheit und eine attraktive Arbeitsumgebung zu bieten. Im Personalbereich steht zukunftsorientierte Planung und die Schaffung von Perspektiven für Mitarbeiter im Fokus.

Jungen Menschen bietet das Unternehmen verschiedene Ausbildungsberufe an. Sie werden von versierten Ausbildern auf ihrem Weg zum Abschluss begleitet. Fast 100 % der Auszubildenden bestehen ihre Prüfung mit guten Noten. SCHWEIZER bietet dem Nachwuchs nicht nur eine hervorragende Ausbildung, die eine solide Basis für die berufliche Zukunft ist, sondern auch einen festen Arbeitsplatz, denn alle Auszubildenden werden übernommen.

Fach- und Führungskräfte werden durch individuelle und kollektive Weiterbildungsmaßnahmen gefördert und unterstützt, um ihre fachliche, methodische und soziale Kompetenz auszubauen und ihre Rolle als Wissens- und Innovationsträger optimal zu erfüllen.

Arbeitssicherheit und Schutz der Gesundheit

Die Gesundheit sowie die Sicherheit der Mitarbeiter und deren Arbeitsumfeld ist aus Sicht des Unternehmens ein zentrales Anliegen. Dazu zählen nicht nur die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben, sondern auch darüber hinausgehende präventive Maßnahmen. Ein überaus positives Ergebnis der Aktivitäten ist, dass die Zahl der meldepflichtigen Unfälle am Arbeitsplatz mit einer Quote von weniger als 20 pro 1.000 Mitarbeiter auf einem sehr geringen Niveau und damit sogar noch unter der Quote des Vorjahres liegt.

Den Mitarbeitern steht am Standort Schramberg regelmäßig ein Betriebsarzt zur Beratung und Betreuung zur Verfügung.

Des Weiteren sind ausgebildete Sanitäter und geschulte Ersthelfer sowie auch das im Notfall erforderliche Equipment, bis hin zu Defibrillatoren, vor Ort.

Als wichtige präventive Maßnahme sind regelmäßige Begehungen der Betriebsbereiche, unter Teilnahme des Betriebsarztes, eines Betriebsratsmitgliedes, der Fachkraft für Arbeitssicherheit und eines Sicherheitsbeauftragten anzusehen. Des Weiteren werden die potentiell auftretenden Gefährdungen im Betrieb systematisch geprüft, Abstellmaßnahmen definiert und umgesetzt. Eine weitere Verbesserung, insbesondere im Hinblick auf Sauberkeit und Ordnung am Arbeitsplatz, hat die Einführung der 5-S-Maßnahmen im Rahmen des Lean-Managements bewirkt. Auch dies ist als präventive Maßnahme im Hinblick auf eine Vermeidung von Unfällen anzusehen.

In einem Betrieb, in dem die Anzahl und die Menge der eingesetzten Chemikalien recht hoch sind, kommt der Beurteilung der von Chemikalien ausgehenden Gefahren eine besondere Bedeutung zu. Daher wird jede Chemikalie vor ihrem ersten Einsatz einer umfangreichen Beurteilung unterzogen.



Im chemischen Labor finden umfangreiche Tests statt

Umweltschutz

Umweltpolitik ist ein wichtiger Bestandteil der SCHWEIZER Firmenphilosophie. Schon seit vielen Jahren nimmt SCHWEIZER den Umweltschutz überaus wichtig und trifft dahingehend viele Vorkehrungen.

Durch die in der Fertigung durchgeführte konsequente Trennung und gezielte Behandlung der anfallenden Abwas-

serströme ist es möglich, die Abwasseranlage sehr Chemikalien sparend zu betreiben. So werden zur Aufbereitung des Abwassers in der Hauptsache Säure und Lauge und keine zusätzlich zugekauften metallhaltigen Lösungen zur Fällungsunterstützung benötigt. Im Jahr 2011, ebenso wie in den vorangegangenen Jahren, konnte der Grenzwert an Kupfer im Endauslauf des Abwassers im Jahresschnitt um fast zwei Drittel unterboten werden.



Umweltschutz durch gezielte Abwasserbehandlung

Ebenfalls sehr positiv zu bewerten ist der geringe Wasserverbrauch und Abwasseranfall durch die Leiterplattenfertigung bei SCHWEIZER, und dies trotz steigender Komplexität des Leiterplattenaufbaus und ständig wachsender Qualitätsanforderungen. Der Bedarf konnte über die letzten Jahre nahezu konstant gehalten werden und ist gerade im Vergleich zu anderen Leiterplattenproduzenten mit etwa 230 l/m² Frischwasserbedarf als sehr gut zu bewerten.

Dank einer überaus konsequenten Abfalltrennung weist die Abfallbilanz der Schweizer Electronic AG eine sehr hohe Quote an stofflich wiederverwertetem Abfall auf. Diesem hochwertigen Abfall können fast 90 % des Gesamtabfalls zugeführt werden. Nur weniger als 0,5 % des anfallenden Abfalls ist nicht mehr verwertbar und muss beseitigt werden.

Auch die Abluftströme, seien sie staubhaltig, lösemittelhaltig oder mit Dämpfen aus der Galvanik und Tanks belastet, werden über geeignete Systeme gereinigt. Die angewendeten Verfahren sind zum Teil so effektiv, dass für bestimmte Emissionen die behördlich vorgeschriebenen Messungen ausgesetzt werden konnten.

Geschäftsverlauf

Auftragstätigkeit mit großen Schwankungen

Die Unsicherheiten über die Auswirkungen der Euro Schuldenkrise spiegelten sich im Berichtsjahr durch ein sehr heterogenes Bestellverhalten der Kunden wider. Während im ersten Quartal 2011 die Auftragseingänge noch bei 28,8 Mio. Euro lagen, reduzierte sich dieser im zweiten Quartal auf 8,1 Mio. Euro. Die Zurückhaltung, die sich in den Monaten April bis August zeigte, war bei allen Kundensegmenten zu spüren. Insbesondere die Solarelektronik war aufgrund der gefüllten Lager und unsicheren Aussichten sehr zurückhaltend.

Eine wesentliche Trendwende zeigte sich ab September. Insbesondere die Kunden aus dem Automobilumfeld zeigten sich optimistisch und platzierten große Aufträge bei SCHWEIZER. Der Auftragseingang stieg im vierten Quartal auf 49,0 Mio. Euro – fast doppelt so hoch wie die Aufträge von Quartal zwei und drei zusammen! Insgesamt betrug der Auftragseingang 103,6 Mio. Euro.

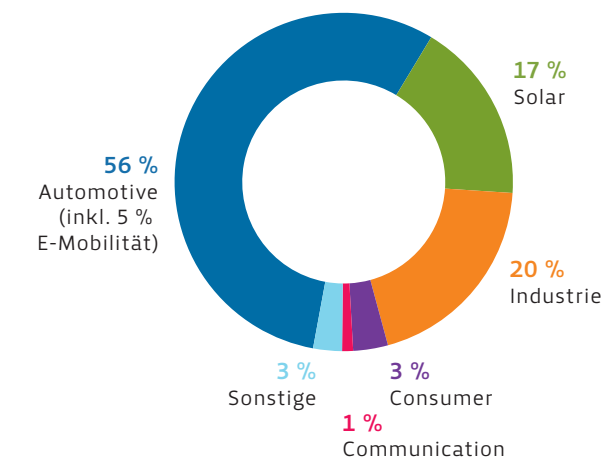
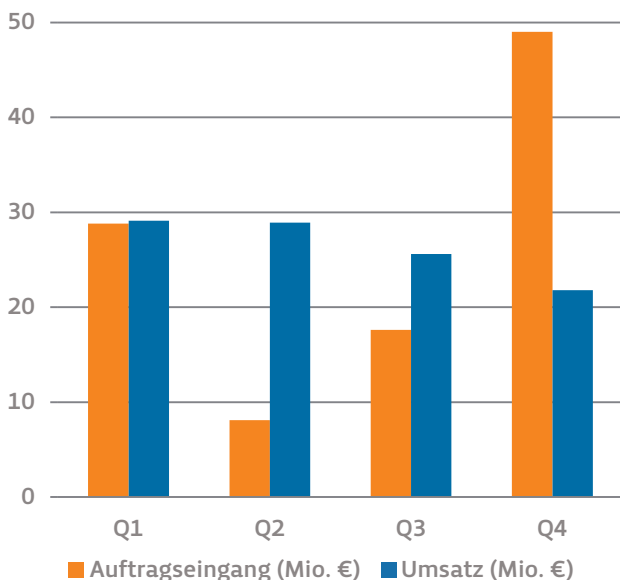
Auftragsbestände stabil zum Vorjahr

Durch die Trendwende beim Auftragseingang betrug der Auftragsbestand zum Jahresende 120,0 Mio. Euro (Vorjahr 122,0 Mio. Euro) – fast unverändert zum Vorjahreswert. Eine sehr gute Basis für ein weiteres erfolgreiches Jahr 2012. Mehr als 80 % dieser Aufträge wurden von den Automobil-

kunden erteilt. Bei den anderen Kundengruppen herrscht größere Unsicherheit über das Jahr 2012, was sich entsprechend in geringeren Kapazitätsreservierungen und kurzfristigerem Dispositionsverhalten zeigt.

Umsatzrekord im ersten Halbjahr

Im Jahr 2011 wurde mit 105,4 Mio. Euro derselbe Umsatz erreicht wie im Vorjahr. Im ersten Halbjahr 2011 hat SCHWEIZER einen Rekordumsatz von 58,0 Mio. Euro erzielt. 52 % dieser Umsätze wurden mit Leiterplatten für die Autoindustrie, 22 % für die Solarelektronik und 18 % für Anwendungen der Industrieelektronik getätigt. Dieses Bild änderte sich im zweiten Halbjahr. In den Monaten Juli bis Dezember wirkte sich die starke Zurückhaltung beim Auftragseingang auf die Umsätze aus. Im Ergebnis setzte SCHWEIZER im zweiten Halbjahr 47,4 Mio. Euro um. Mit einem Umsatzvolumen von 21,8 Mio. Euro war das vierte Quartal das schwächste des Geschäftsjahres. Der Umsatzanteil in der Automobilelektronik stieg im zweiten Halbjahr auf 60 %. Gegenläufig reduzierte sich das Geschäft mit der Solarelektronik auf 11 % Umsatzanteil.



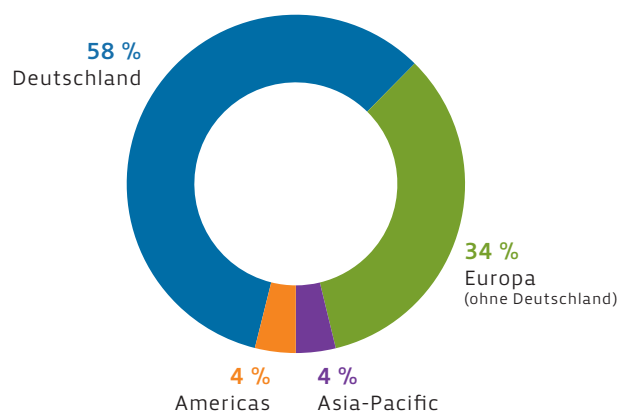
Umsatz je Kundensegment

Mehr Technologie und stärkere Internationalisierung

SCHWEIZER fokussiert sich darauf, ihren Kunden technologisch anspruchsvolle Lösungen anzubieten, um die aktuellen Herausforderungen insbesondere in den Themen Elektromobilität und Miniaturisierung zu adressieren. Diese Lösungen sind in den Schwerpunkten Leistungselektronik, Embedding und Systemkostenreduktion zusammengefasst. Produkte aus diesem innovativen Technologiebaukasten haben im Jahr 2011 bereits mit 29 % zum Umsatzvolumen von SCHWEIZER beigetragen. Eine signifikante Steigerung zum Vorjahr, in dem 23 % des Umsatzvolumens mit diesen Innovationsschwerpunkten erzielt wurde.

Neben einem höheren Technologieanteil war das Jahr 2011 auch durch einen steigenden Anteil an Umsätzen außerhalb Deutschlands gekennzeichnet. Während 2010 noch 69 % der Umsätze innerhalb Deutschlands getätigt wurden, reduzierte sich dieser Anteil auf 58 % im Jahr 2012. Die Verschiebung der Umsätze erfolgte insbesondere Richtung Osteuropa. Ungarn und Rumänien vereinigten bereits 20 %

aller Umsätze von SCHWEIZER. Hier zeigt sich, dass die Kunden aus der Automobilindustrie stark auf solche Standorte setzen. Insgesamt wurde in Europa (ohne Deutschland) 34 % des Umsatzes erzielt.



Umsatz nach Region

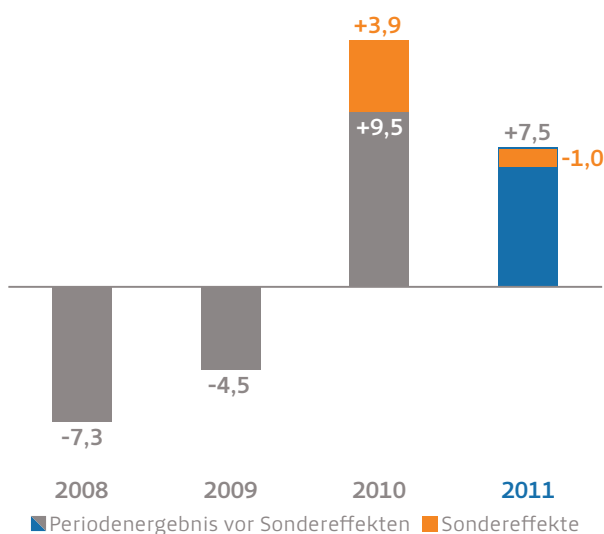
Mio. Euro	2011	Sonder- effekte	2011 vor Sonder- effekten	% vom Umsatz	2010	Sonder- effekte	2010 vor Sonder- effekten	% vom Umsatz
Umsatzerlöse	105,4		105,4		105,4		105,4	
Bestandsveränderung	-2,0		-2,0		3,0		3,0	
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,1		0,1		0,2		0,2	
Sonstige betriebliche Erträge	3,8		3,8		7,6	5,4	2,2	
Materialaufwand	-47,9		-47,9		-48,6		-48,6	
Rohhertrag	59,4	0,0	59,4	56,4 %	67,6	5,4	62,2	59,0 %
Personalaufwand	-34,1		-34,1		-31,5	-0,5	-31,0	
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-12,0		-12,0		-13,8		-13,8	
EBITDA	13,2	0,0	13,2	12,6 %	22,4	4,9	17,4	16,5 %
Abschreibungen	-5,0	-1,0	-4,0		-5,4	-1,0	-4,4	
EBIT	8,3	-1,0	9,3	8,8 %	16,9	3,9	13,0	12,3 %
Finanzergebnis	-1,0		-1,0		-1,4		-1,4	
Außerordentliches Ergebnis	0,0		0,0		-0,9		-0,9	
Steuern	-0,8		-0,8		-1,2		-1,2	
Jahresüberschuss	6,5	-1,0	7,5	7,1 %	13,4	3,9	9,5	9,0 %
Gewinn pro Aktie	1,71		1,91		3,56		2,53	

Rückläufiges Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2011 wurde ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) und vor Sondereffekten von 9,3 Mio. Euro (Vorjahr 13,0 Mio. Euro) erzielt. Damit lag die EBIT-Marge bei 8,8 % (Vorjahr 12,3 %). Im ersten Halbjahr konnte noch eine EBIT-Marge von 9,8 % erzielt werden. Das EBIT betrug 5,7 Mio. Euro. Das zweite Halbjahr zeigte eine spürbar zurückgehende Umsatzdynamik. Insbesondere der Umsatzrückgang im vierten Quartal 2011 auf 21,8 Mio. Euro hat zu einer Unterauslastung des Werks und damit zu keinen nennenswerten Ergebnisbeiträgen mehr geführt. Folglich reduzierte sich das EBIT im zweiten Halbjahr auf 3,6 Mio. Euro – die EBIT-Marge betrug noch 7,6 %.

Auch die Verteuerung der Einsatzfaktoren belasteten die Ergebnisse im Vergleich zum Rekordjahr 2010. Anders als im Vorjahr war es aufgrund der sich wieder verschärfenden Wettbewerbssituation bei konventionellen Leiterplatten nicht mehr flächendeckend möglich, die Preiserhöhungen an die Kunden weiter zu geben. Längere Preisbindungen bei Automobilkunden ließen es darüber hinaus nicht zu, kurzfristig auf Kostenänderungen reagieren zu können.

Periodenergebnisse



Geschäftsfelder

Im November hat SCHWEIZER angekündigt, in die Produktion von Photovoltaik-Zellen und -Modulen in China zu investieren. Ferner ist geplant, sich in der Projektierung von Solarparks in der APAC (Asia-Pacific) Region zu engagieren. Diese Aktivitäten werden im Geschäftsfeld Energy zusammengefasst. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde in den Aufbau des Geschäftsfelds Energy investiert. Schwerpunkte waren das Anfertigen von Markt- und Machbarkeitsstudien durch eigene Mitarbeiter und durch externe Institute. Insgesamt wurden in diese Aktivitäten rund 0,4 Mio. Euro im Berichtsjahr investiert.

Das Geschäftsfeld Systems wurde noch innerhalb des Geschäftsfelds Electronic mitgeführt. Es wird erwartet, dass dieses Geschäftsfeld ab den Jahren 2014 / 2015 nennenswert zu den Ergebnissen der Gruppe beitragen wird.

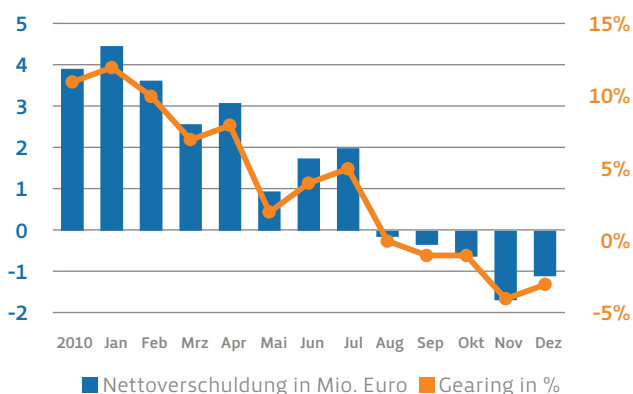
Im Geschäftsfeld Electronic wird das komplette Geschäft mit Leiterplatten abgebildet. Zur besseren Transparenz teilt SCHWEIZER dieses Geschäftsfeld in zwei Segmente auf – Schramberg, in dem die Leiterplattenproduktion „Made in Schramberg“ abgebildet ist, und Hochvolumen-Partner, in der insbesondere das Geschäft mit Leiterplatten des Kooperationspartners MEIKO integriert ist. Im Geschäftsfeld Electronic wurde der komplette Gruppenumsatz des Jahres 2011 von 105,4 Mio. Euro (Vorjahr 105,4 Mio. Euro) realisiert. Das EBIT betrug vor Sondereffekten 9,7 Mio. Euro (Vorjahr 13,0 Mio. Euro) – was einer EBIT-Marge von 9,2 % (Vorjahr 12,3 %) entspricht.

Weiter verbesserte Bilanzstrukturen

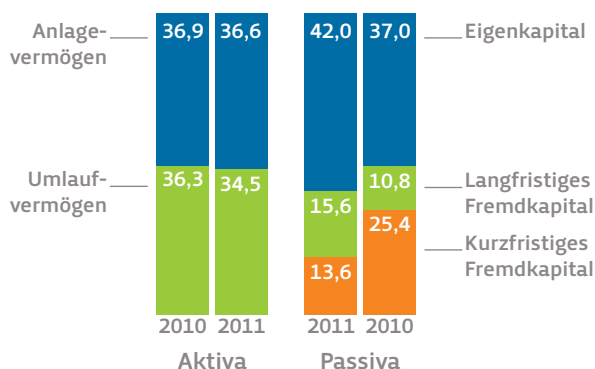
Nettoguthaben und hohe Eigenkapitalquote

SCHWEIZER hat seit dem Höhepunkt der Krise Mitte 2009 in einem hohen Tempo ihre Bilanzstrukturen signifikant verbessert. Am Ende des Jahres 2011 betrug das Eigenkapital 42,0 Mio. Euro (Vorjahr 37,0 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 59,0 % (Vorjahr 50,5 %). Mitte 2009 betrug die Eigenkapitalquote noch 25,1 %.

Durch die fortschreitende Gewinnsituation wurden im Verlauf des Berichtsjahres die Nettoschulden komplett eliminiert. Die Summe der verzinslichen Verbindlichkeiten von SCHWEIZER war zum Jahresende um 1,1 Mio. Euro kleiner als die liquiden Mittel.



Gearing inkl. Nettoverschuldung



Bilanzstruktur in Mio. Euro

	2011	2010	2009
Kurzfristige Finanzmittel	-10.152.616	-10.798.034	-861.918
Liquidität	-10.152.616	-10.798.034	-861.918
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	600.000	600.000	600.000
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.173.462	11.718.370	15.967.317
Verbindlichkeiten gegenüber Unterstützungskasse	2.304.356	2.395.290	2.128.568
Verzinsliche Verbindlichkeiten	9.077.819	14.713.660	18.6955.885
Nettoverschuldung	-1.074.798	3.915.626	17.833.967

Refinanzierung erfolgreich abgeschlossen

Das vergangene Jahr war aus Finanzierungssicht von der Refinanzierung der im Dezember endfälligen Darlehen über 9,0 Mio. Euro gekennzeichnet. Bei der Refinanzierung wurde darauf geachtet, ausreichende Liquiditätsreserven zu halten, die Zinsaufwendungen zu reduzieren und die Bilanzstrukturen zu optimieren.

Bei der Refinanzierung hat sich SCHWEIZER streng an ihrer Finanzstrategie ausgerichtet. Pfeiler dieser Strategie sind die finanzielle Absicherung gegen konjunkturelle Schwankungen, die Sicherung der Autonomie des Unternehmens sowie eine aktive Unterstützung des Wachstums. Damit verbunden sind die strategischen Finanzziele:

- Gesunde Kapitalstruktur, gemessen an der Eigenkapitalquote von mindestens 35 bis 40 % und an dem Nettoverschuldungsgrad, der kleiner 90 % betragen soll
- Erreichen bzw. Halten des Investment Grade Ratings
- Ausreichende Reservenbildung

%	2011	2010	Ziel
Eigenkapitalquote	59,0	50,5	35 - 40
Nettoverschuldungsgrad	-3	11	90

Im Ergebnis wurden 5,6 Mio. Euro an Darlehen neu aufgenommen und 3,4 Mio. Euro aus dem operativen Cashflow des Berichtsjahres bedient. Der durchschnittliche Fremdkapitalzinssatz für die Darlehen beträgt 3,16 % p. a. bei langfristiger Zinsbindung. Die refinanzierten Darlehen waren mit 5,57 % p. a. zu verzinsen.

Zum Jahresende 2011 bestanden für SCHWEIZER Kreditlinien und abrufbare Darlehen von insgesamt 13,7 Mio. Euro. Diese wurden nicht in Anspruch genommen.

Lagebericht

Inhalt

47	Geschäftstätigkeit
47	Geschäftsverlauf und Lage
49	Ertragslage
49	Finanzlage
50	Vermögenslage
50	Rechtliche Rahmenbedingungen
52	Mitarbeiter
52	Veränderungen in den Organen
52	Beschaffung
52	Forschung und Entwicklung
53	Qualität und Umwelt
54	Nachtragsbericht
54	Risikobericht
54	Risikomanagement
55	Wesentliche Risiken
56	Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess
57	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB und Corporate Governance
57	Vergütungsbericht
58	Finanzpublizität
58	Erwerb oder Veräußerung von Aktien der Gesellschaft
59	Aktienbesitz per 31. Dezember 2011
59	Prognosebericht
59	Geschäftsbereich SCHWEIZER Electronic – Kerngeschäft mit Leiterplatten
60	Automotive und Elektromobilität sind Wachstumsmotoren für SCHWEIZER Leiterplatten in 2012
60	Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten werden weiter gestärkt
60	Geschäftsfeld SCHWEIZER Systems
61	Geschäftsfeld SCHWEIZER Energy
62	Investition gegen den Trend
63	Hocheffizienz-Module sind der Schlüssel
63	Schmid Group ist Partner und Weltmarktführer bei Produktionslinien im Bereich PV
63	Asien ist ein im Bereich PV aufstrebender Markt
64	PV-Produktion und Vertrieb aus einer Hand
64	Heimisch auf fremdem Terrain
64	Grundstein für eigene Absatzkanäle in China gelegt
64	SCHWEIZER Gruppe

Geschäftstätigkeit

Die SCHWEIZER ELECTRONIC AG ist heute ein „best-in-class“ Technologieunternehmen und einer der führenden Leiterplattenhersteller in Europa. Zusammen mit seinen strategischen Partnern Contag und Meiko Electronics besteht ein Verbund, der auch international zu den größten seiner Branche zählt. In diesem Verbund fokussiert sich Contag auf die schnelle 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.

SCHWEIZER ist Spezialist für komplexe und technologisch anspruchsvolle Leiterplatten. Das Unternehmen versteht sich als Premium-Anbieter von hochwertigen Leiterplatten und innovativen Lösungen. Hierbei legt das Unternehmen großen Wert darauf, für seine Kunden ein kompetenter und zuverlässiger Entwicklungspartner zu sein. SCHWEIZER adressiert drei technologische Schwerpunkte, welche die aktuellen und künftigen Anforderungen ihrer Kunden zukunftsweisend lösen: Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion. Für alle drei Technologieschwerpunkte hat das Unternehmen bereits hochwertige Lösungen und arbeitet an weiteren viel versprechenden Systemen. Derzeit repräsentieren die Kundensegmente Automobil, Solar-Elektronik und Industrie den Hauptanteil der Geschäftstätigkeit.

In Ergänzung des Stammgeschäfts hat das Unternehmen zwei weitere Geschäftsfelder etabliert. 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 Photovoltaikzellen und -modulen sowie in die Projektierung von Solarparks investieren. Dieser Diversifikationsschwerpunkt wurde im November 2011 bekannt gemacht. Die ergänzenden Geschäftsfelder trugen im Berichtsjahr noch nicht zum Geschäftsergebnis des Unternehmens bei.

Die SCHWEIZER ELECTRONIC AG 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, sowie an SCHWEIZER Energy Pte. Ltd., Singapur. Der Anteil an Meiko Electronics betrug am 31. Dezember 2011 1,62 %. An Schweizer Asia Ltd., Hong Kong, sowie an SCHWEIZER Energy Ptd. Ltd., Singapur, hält die SCHWEIZER ELECTRONIC AG jeweils 100 % der Anteile.

Geschäftsverlauf und Lage

Die gesamtwirtschaftliche Situation war im Berichtsjahr von der Euro Schuldenkrise und daraus resultierenden Unsicherheiten im Markt geprägt. Diese Unsicherheit hat die Kunden aller Branchen zu einem vorsichtigeren Bestellverhalten, insbesondere im zweiten und dritten Quartal 2011, veranlasst. Lagerbestände wurden abgebaut. Im vierten Quartal zeigte sich eine deutliche Trendwende. Allein in den Monaten Oktober bis Dezember konnten neue Aufträge in Höhe von rund 50 Mio. EUR eingebucht werden. Diese Belebung wurde fast ausschließlich durch die Automobilindustrie getragen.

Trotz der Unsicherheiten konnte SCHWEIZER seine Umsatzzahlen und Auftragsbestände auf dem Niveau des Rekordjahres 2010 stabil halten. Im Berichtsjahr wurde ein Umsatzvolumen von

105,4 Mio. EUR (Vorjahr 105,4 Mio. EUR) realisiert. Der Auftragseingang betrug 103,6 Mio. EUR (Vorjahr 163,0 Mio. EUR). Der Auftragsbestand am Jahresende lag bei 120,0 Mio. EUR (Vorjahr 122,0 Mio. EUR). Der Rückgang des Auftragseinganges im Vergleich zum Jahr 2010 war durch signifikante Nachholeffekte nach der Wirtschaftskrise 2009 beeinflusst. Im Berichtsjahr wurde wieder ein Normalniveau erreicht, das zu einem Book-to-Bill Ratio von 1,0 führte.

Im Jahr 2011 haben sich die wichtigsten Kundensegmente von SCHWEIZER sehr heterogen entwickelt. Während das Automotive- und das Industrie-Segment boomte, war das Solarsegment von deutlichen Einbußen im Vergleich zum Vorjahr geprägt. Im Automotive-Segment konnten 58,7 Mio. EUR (Vorjahr 51,6 Mio. EUR) Umsatz erzielt werden. Der Auftragseingang summierte sich auf 87,5 Mio. EUR, was zu einem segmentspezifischen Book-to-Bill Ratio von 1,5 führte. Insbesondere die Lösungen in der Leistungselektronik und zur Systemkosten-Reduktion haben zu diesem Erfolg beigetragen. Im Industrie-Segment (ohne Solar) wurden Umsätze in Höhe von 20,8 Mio. EUR (Vorjahr 18,9 Mio. EUR) erzielt. Auch hier wurde eine Steigerungsrate von mehr als 10 % im Vergleich zum Rekordjahr 2010 erreicht. Ganz anders verlief die Entwicklung in der Solarelektronik. Die durch Überkapazitäten und Preisverfall gekennzeichnete Krise der Solarbranche hat sich voll auf SCHWEIZER ausgewirkt. Der Umsatz in 2011 betrug im Solar-Segment 18,3 Mio. EUR (Vorjahr 27,9 Mio. EUR). Mit einem Rückgang von 35 % blieb dieses Kundensegment deutlich hinter den angestrebten Werten zurück. Insgesamt war es jedoch möglich, den Rückgang der Solarelektronik durch Steigerungen im Automotive- und Industrie-Segment auszugleichen.

Die Entwicklung bei den Kundensegmenten hatte auch wesentlichen Einfluss auf die Entwicklung der Umsätze mit dem Kooperationspartner Meiko Electronics. Dort wurden für 2011 Steigerungen des Umsatzvolumens für Kunden der Solarelektronik geplant. Aufgrund der Schwäche dieses Marktsegments blieb der Umsatzanteil des Meiko-Geschäfts unter den Erwartungen. Die Umsätze über asiatische Niedrigkostenstandorte betrugen im Berichtsjahr 7,8 Mio. EUR (Vorjahr 8,7 Mio. EUR) und blieben damit um 11 % unter dem Vorjahr. Somit wurden 7 % (Vorjahr 8 %) des Umsatzvolumens über Hochvolumen-Partner, insbesondere Meiko Electronics, bezogen. Dem gegenüber entwickelte sich das Geschäft mit Leiterplatten aus dem Stammwerk in Schramberg sehr stabil. Der Markterfolg der Produkt-Innovationen stellte in Schramberg mit einem Umsatzvolumen von 97,5 Mio. EUR (Vorjahr 96,5 Mio. EUR) sogar eine leichte Steigerung im Vergleich zum Vorjahr sicher. Seit dem vergangenen Jahr misst SCHWEIZER den Erfolg seiner Produkt-Innovationen Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduktion intensiv. Der Umsatzanteil dieser Technologieschwerpunkte betrug im Berichtsjahr 29 % (Vorjahr 23 %). Während das Thema Embedding noch in der Vorserienphase ist und hier erst ab dem Jahr 2014 mit signifikanten Ergebnisbeiträgen zu rechnen ist, trugen die Innovationsschwerpunkte Leistungselektronik mit 11,9 Mio. EUR zu 11 % und die Systemkosten-Reduktion mit 18,2 Mio. EUR zu 17 % zum Gesamtumsatz von SCHWEIZER bei. Der zielgerichtete Ausbau der Umsätze mit Produkten aus dem SCHWEIZER Technologiebaukasten stellt ein wesentliches Standbein für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens dar.

Die neuen Geschäftsfelder SCHWEIZER Systems und SCHWEIZER Energy sind noch in der Aufbauphase und haben noch nicht zu den Umsätzen des Jahres 2011 beigetragen. Es wird erwartet, dass ab dem Jahr 2013 / 2014 positive Ergebnisse aus den Diversifikationsschwerpunkten zum Gesamtunternehmenserfolg beitragen werden.

Ertragslage

Im Berichtsjahr wurde ein EBIT von 9,3 Mio. EUR (Vorjahr 13,0 Mio. EUR) ohne Sondereffekte erzielt. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 8,8 %. Die negativen Sondereffekte in Höhe von 1,0 Mio. EUR resultieren aus der Restabwicklung des Brandereignisses im Jahr 2005. Im Jahr 2010 erfolgte nach abschließender Prüfung analog zur steuerbilanziellen Vorgehensweise eine Aufwertung von Anlagevermögen, das in 2010 einen positiven Sondereffekt bewirkte.

Das Jahr 2011 war für SCHWEIZER von einer Verteuerung der Einsatzfaktoren und einer geringeren Auslastung des Werks im vierten Quartal gekennzeichnet. Der Personalaufwand stieg trotz geringerer Gesamtleistung gegenüber dem Vorjahr auf 34,1 Mio. EUR (Vorjahr 31,5 Mio. EUR) an. Dieser Anstieg resultierte aus einer teilweisen Rückgabe einer Arbeitszeitverlängerung nach der Brandphase sowie aus Gehaltsanpassungen. Die Personalkostensteigerungen aufgrund dieser beiden Sachverhalte betrugen gegenüber dem Vorjahr 1,8 Mio. EUR. Als Reaktion auf das schwache vierte Quartal wurde die Anzahl der Beschäftigten auf 670 (Vorjahr 738) durch Freisetzung von Leiharbeitnehmern angepasst. Auch ist das Preisniveau der Materialien überwiegend angestiegen. Auslaufende langfristige Kontrakte rohstoffnaher Einsatzmaterialien sowie die Verteuerung der Energie waren die Hauptursachen dieser Entwicklung. Durch einen in 2011 wieder zunehmenden Preisdruck aufgrund Unterauslastung vieler Wettbewerber war es nicht immer möglich, diese Verteuerungen an die Kunden weiter zu geben. In Folge dessen stieg die Materialaufwandsquote im Geschäftsbereich Schramberg auf 43 % (Vorjahr 41 %), was einer Ergebnisbelastung von 2,2 Mio. EUR entspricht. Trotz konstanten Umsatzes wurden im Jahr 2011 rund 10 % weniger Quadratmeter Leiterplatten hergestellt. Dies lag einerseits an dem Bestandsabbau von -1,4 Mio. EUR (Vorjahr +2,8 Mio. EUR) im Geschäftsbereich Schramberg. Andererseits stiegen die Erlöse pro Quadratmeter der in 2011 verkauften Leiterplatten um rund 13 % gegenüber dem Vorjahr an.

Finanzlage

Das Geschäftsjahr 2011 wurde mit einem Kassenbestand von 10,2 Mio. EUR (Vorjahr 10,8 Mio. EUR) abgeschlossen.

Aus operativer Geschäftstätigkeit wurde ein Cashflow von 11,2 Mio. EUR (Vorjahr 12,3 Mio. EUR) erwirtschaftet. Das im Berichtsjahr geringere EBITDA vor Sondereffekten von 13,2 Mio. EUR (Vorjahr 17,4 Mio. EUR) konnte durch andere Positionen weitgehend ausgeglichen werden.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -4,7 Mio. EUR (Vorjahr -6,9 Mio. EUR). Während das Jahr 2010 noch durch die Investition in die Finanzbeteiligung mit Meiko Electronics geprägt war (4,6 Mio. EUR), wurden die Investitionen im Berichtsjahr voll zur Beseitigung von Engpassbereichen sowie zur Unterstützung der Produkt-Innovationen und für die Konsolidierung der Informationstechnologie im Werk Schramberg verwendet.

Das Jahr 2011 war das Jahr der Refinanzierung und Entschuldung des Unternehmens. Während der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Vorjahr noch +4,6 Mio. EUR betrug, sind im Berichtsjahr per Saldo -7,1 Mio. EUR an Mitteln abgeflossen. Hauptfaktor war die Bedienung der endfälligen Darlehen von 9,0 Mio. EUR. Diese wurden durch eine Neuaufnahme von Darlehen

von 5,6 Mio. EUR gegenfinanziert. Der Saldo wurde aus dem Cashflow bestritten. Ferner wurden Auszahlungen von 1,6 Mio. EUR für Dividenden an die Aktionäre geleistet.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme betrug im Berichtsjahr 71,2 Mio. EUR (Vorjahr 73,2 Mio. EUR).

Die Bilanzstrukturen haben sich im Berichtsjahr weiter verbessert. Das Eigenkapital betrug am Jahresende 42,0 Mio. EUR (Vorjahr 37,0 Mio. EUR). Dadurch stieg die Eigenkapitalquote auf 59,0 % (Vorjahr 50,5 %).

Die Verschuldung reduzierte sich. Während die Nettoverschuldung im Jahr 2010 noch 3,9 Mio. EUR betrug, reduzierte sich dieser Wert auf -1,1 Mio. EUR: SCHWEIZER hat mehr kurzfristige Liquidität als verzinsliche Verbindlichkeiten. Entsprechend reduzierte sich der Verschuldungsgrad (Net Gearing) auf -3 % (Vorjahr 11 %). Die Summe aller Verbindlichkeiten des Unternehmens reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 31,2 % auf 15,0 Mio. EUR (Vorjahr 21,8 Mio. EUR). Dieser Rückgang konnte überwiegend durch die Reduzierung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 6,2 Mio. EUR (Vorjahr 11,7 Mio. EUR) erzielt werden. Aufgrund des hohen Cash Bestandes wurden zur Refinanzierung der im Jahr 2011 endfälligen Darlehen von 9,0 Mio. EUR neue Darlehen von 5,6 Mio. EUR aufgenommen.

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.

Von der Ermächtigung wurde im Berichtszeitraum kein Gebrauch gemacht.

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 – können auch durch Dritte auf Rechnung der Gesellschaft ausgeübt werden.

Von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde im Berichtszeitraum kein Gebrauch gemacht.

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.

Mitarbeiter

Ausdrücklich hervorzuheben ist die herausragende Loyalität und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter, die den Erfolg des Jahres 2011 ermöglicht haben. Dies gilt insbesondere auch im Hinblick auf die Flexibilität bei zyklischen Auslastungen der Produktion, für die weitere Rahmenbedingungen geschaffen wurden. SCHWEIZER Mitarbeiter wurden über die erfolgte Lohnerhöhung und durch eine Ergebnisbeteiligung am Unternehmenserfolg beteiligt.

Die Unternehmensleitung würdigt die Loyalität und Offenheit der Mitarbeiter und bedankt sich bei allen Beteiligten.

Im Jahr 2012 wird sich SCHWEIZER auf die Themen Flexibilisierung sowie Mitarbeiterentwicklung und -gewinnung fokussieren.

Veränderungen in den Organen

Durch Beschluss des Aufsichtsrats vom 27. Juli 2010 ist Herr Nicolas-Fabian Schweizer (35) ab dem 1. April 2011 für die Dauer von 5 Jahren zum Personalvorstand (CHRO) der Gesellschaft bestellt worden. Damit bestand das Gremium bis zum 31. März 2011 aus drei und besteht seit dem 1. April 2011 aus vier Mitgliedern.

Beschaffung

Das Berichtsjahr war geprägt von einer Normalisierung der Lieferfähigkeit und der Lieferzeiten der Lieferanten von SCHWEIZER. Die zeitweiligen Lieferengpässe in 2010 bestanden aufgrund erfolgter Kapazitätserweiterungen auf Lieferantenseite und einer Abkühlung der Konjunktur in 2011 nicht mehr. Die europäische Lieferantenbasis ist weiterhin stabil. Durch die schnelle Erholung der Konjunktur im Jahr 2010 hat sich das Rating und somit die Kreditwürdigkeit der Lieferanten im Durchschnitt verbessert.

Bei rohstoffnahen Einsatzmaterialien, insbesondere bei Goldsalzen, und durch auslaufende langfristige Lieferverträge ist es auch im Jahr 2011 zu Steigerungen der Einkaufspreise gekommen.

Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung spielen bei SCHWEIZER eine Schlüsselrolle. Deshalb wurden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Jahr 2011 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 Unternehmens 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.

Die Aktivitäten im Geschäftsjahr 2011 können in vier Kategorien zusammengefasst werden:

- In der Kategorie „Leistungselektronik“ wurden weitere Lösungen für Automotive-Hochleistungs-Applikationen für weniger Kraftstoffverbrauch, weniger CO₂ Emissionen, und mehr Sicherheit entwickelt. Hier reagiert SCHWEIZER auf den wachsenden Einsatz von Bauelementen mit hohen thermischen Verlustleistungen durch die Bereitstellung intelligenter Entwärmungskonzepte. Zudem wurden neue Lösungen für LED-Anwendungen auf Leiterplatten-Basis entwickelt, die durch ihren Kostenvorteil Keramik-Lösungen ersetzen werden.
- In der Kategorie „Embedding“ arbeitet das Unternehmen u. a. an der Herstellung der Serienfähigkeit für Embedding-Anwendungen. Um dem Trend nach Miniaturisierung und immer mehr Funktionalität auf kleinerem Bauraum gerecht zu werden, wurde hierfür das Geschäftsfeld SCHWEIZER Systems gegründet.
- In der Kategorie „Systemkosten-Reduktion“ werden Lösungen des eigenen Technologie-Baukastens kombiniert, die somit zur Reduzierung der Systemgesamtkosten der Kunden beitragen. Hierbei hat SCHWEIZER seine Erfahrungsbasis für Hochfrequenz-Anwendungen für Fahrerassistenzsysteme deutlich verbreitert. Außerdem konnte durch die Einführung von Ersatztechnologien für keramische Schaltungsträger auf Basis von hochintegrierten organischen Leiterplatten mit universellen Oberflächen gerade bei hohem Kostendruck eine hohe Bereitschaft auf Kundenseite festgestellt werden, neue Wege zu gehen.
- Bereich „Produkt- und Prozessentwicklung“ erweitert SCHWEIZER seine Prozess-Roadmap, um für Produktentwicklungen optimale und stabile Fertigungsprozesse bereitstellen zu können. Dabei dient diese bewährte, qualitätsorientierte Vorgehensweise auch zur fortlaufenden Senkung von Prozesskosten. Zudem konnten neue Prozesse eingeführt werden, wie z. B. die NiPdAu-Oberfläche für den wachsenden Markt der Goldbond-Anwendungen.

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen betragen 2011 insgesamt 2,3 Mio. EUR.

Qualität und Umwelt

Der schonende Umgang mit Ressourcen und das nachhaltige Wirtschaften haben für SCHWEIZER höchste Priorität. Diese Vorgehensweisen sind in einem integrierten Managementsystem verankert, welches auf den internationalen Qualitätsnormen ISO 9001 und ISO/TS 16949 beruhen. Regelmäßige interne Audits, Kundenaudits und Überprüfungen durch unabhängige Dritte bestätigen für das Geschäftsjahr 2011 die Einhaltung des Managementsystems.

Im Bereich Umweltschutz ist hervorzuheben, dass SCHWEIZER bereits seit dem Geschäftsjahr 2008 als einer der ersten Leiterplattenhersteller die Abluftreinigung mit Bakterien anstelle von

Energie konsumierenden Verbrennungsverfahren einsetzt. Auch die Konsolidierung des Umweltmanagementsystems analog ISO 14000 konnte erfolgreich vorangetrieben werden. Das Umweltmanagementsystem und dessen Weiterentwicklung ist als fester Bestandteil innerhalb des Managementsystems verankert.

Nachtragsbericht

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

Risikobericht

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 Aufgabe 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 hat sich auch im Jahr 2011 weiter spürbar verbessert. Trotz der Schwäche in einzelnen Marktsegmenten und der Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung, ausgelöst durch die Finanzkrise in den Euro-Staaten, sind die Umsätze und Auftragsbestände stabil geblieben.

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

Währungsrisiko

Aufgrund der internationalen Verflechtung unterliegt SCHWEIZER Wechselkursrisiken und -chancen. Insbesondere werden Lieferungen des strategischen Kooperationspartners Meiko Electronics in US Dollar beglichen. Dadurch besteht für die Höhe der Materialaufwendungen ein Wechselkursrisiko. Die Absatzmärkte des Unternehmens sind dem gegenüber überwiegend im Euroraum. Somit sind die US Dollar Bedarfe höher als die US Dollar Einnahmen. Die Sicherungsinstrumente der SCHWEIZER ELECTRONIC AG berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen 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 Leiterplatten-nahen Materialien 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.

SCHWEIZER ist sehr erfolgreich im Innovationsbaustein Leistungselektronik. Das Management hoher Ströme und Wärme bedeutet auf der Beschaffungsseite einen verstärkten Einsatz von Rohstoffen, insbesondere Kupfer. Die in den letzten Jahren sich dynamisch bewegenden Roh-

stoffnotierungen führen zu einem Kalkulationsrisiko. Durch frühzeitige und langfristig geschlossene Kontrakte mit den Lieferanten wird diesem Risiko begegnet. Terminkontrakte werden von SCHWEIZER daher nicht 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 Schwäche in der Solarbranche führte im Berichtsjahr wieder zu einer stärkeren 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 risikoadäquat 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 Stabilisierung neuer Produktionsprozesse, der Produktionsqualität und Ausschussquoten. Begegnet wird diesen Risiken durch intensive Einbindung der Produktions- und Prozessverantwortlichen sowie des Einkaufs in die Entwicklungsphase eines neuen Produkts. 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 in selbem Maße kontrolliert werden wie in der eigenen Organisation. Zur Minimierung der entstehenden Risikopotenziale hat SCHWEIZER ein ‚Safe Launch‘ Konzept einführt, das die Qualitätsrisiken in der Anlaufphase vor Ort beim Partner bzw. am 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.

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB und Corporate Governance

Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auf der Internet-Seite unter folgender Adresse abrufbar:

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

Die SCHWEIZER ELECTRONIC AG folgt den Grundsätzen einer verantwortungsbewussten Führung und Kontrolle und entspricht daher den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex. Ausnahmen werden in der Entsprechenserklärung erläutert.

Details dazu sind auf der Internetseite unter folgender Adresse abrufbar:

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

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. 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). 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.

Herr Nicolas Schweizer ist seit dem 1. April 2011 zum Vorstand bestellt. Seine Vorstandsbezüge sind entsprechend für neun Monate enthalten. Die Bezüge des Vorstandes betragen im Geschäftsjahr 2011 1.056 TEUR (fix), 736 TEUR (variabel) sowie 11.695 Aktien für langfristige Ziele.

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 8 TEUR sowie eine veränderliche Vergütung von je 400 EUR für jeden von der Hauptversammlung beschlossenen Gewinnanteil von 0,01 EUR je Aktie, der über einen Gewinnanteil von 0,10 EUR 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 2 TEUR. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrates im Jahr 2011 belief sich auf 74 TEUR (fix) sowie 126 TEUR (variabel).

Finanzpublizität

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 5.000 EUR 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.

Aktienbesitz per 31. Dezember 2011

Vorstand: 907.303 Aktien. Ein Mitglied des Vorstandes ist zusätzlich an einer Erbengemeinschaft beteiligt, die 576.520 Aktien hält.

Aufsichtsrat: 866.000 Aktien. Ein Mitglied des Aufsichtsrates ist zusätzlich an einer Erbengemeinschaft beteiligt, die 576.520 Aktien hält.

Prognosebericht

Geschäftsbereich SCHWEIZER Electronic – Kerngeschäft mit Leiterplatten

Der globale Leiterplattenmarkt mit einem Volumen von rd. 56 Milliarden US Dollar soll nach Einschätzung der Analysten in 2012 um ca. 5 % weiter wachsen. Gemäß Analystenschätzung wird auch in den Jahren bis 2015 mit einem durchschnittlichen Wachstum von jährlich 5 % gerechnet.

Der asiatische Anteil (exklusive Japan) am Weltmarkt beträgt mit 40,5 Mrd. US Dollar rund 72 % und wird weiterhin im Wesentlichen von den 3 großen „CCC“ (Computing, Communication, Consumer) beeinflusst sein, die mit ca. 47 Mrd. USD einen Anteil von 84 % am Leiterplattenmarkt ausmachen. Die beiden Applikationsfelder Smart Phones und Tablet-PCs sind in 2012 weiterhin die Wachstumsmotoren in Asien. Leiterplattenunternehmen in diesen beiden Feldern verzeichnen weiterhin gute Produktionsauslastungen, wohingegen die Auslastung der asiatischen Kapazitäten in den übrigen Absatzsegmenten ab der zweiten Jahreshälfte 2011 bereits deutlich schwächer war. Die ersten kleineren positiven Signale einer wieder steigenden Auslastung in Asien sind nach dem Chinesischen Neujahr zu erkennen.

Das Geschäftsfeld Leiterplatte der SCHWEIZER ELECTRONIC AG ist vorwiegend durch europäische Kundengruppen mit globaler Aufstellung geprägt. Europa hat mit 2,4 Mrd. US Dollar einen Anteil von 4,3 % am Weltmarkt.

Im Gegensatz zum asiatischen Markt sind die beiden größten Marktsegmente in Europa Automotive (18,4 % und 0,44 Mrd. US Dollar) und Industrie mit Solar (37,5 % und 0,9 Mrd. US Dollar)

Es gibt heterogene Einschätzungen zur Entwicklung des Leiterplattenmarktes in Europa. Während der ZVEI von einem Wachstum in Höhe von 4 % für das Jahr 2012 ausgeht, rechnen Analysten eher mit einem leichten Marktrückgang. Nach Ansicht von SCHWEIZER ist aus heutiger Sicht eher mit einer Seitwärtsbewegung zu rechnen.

Automotive und Elektromobilität sind Wachstumsmotoren für SCHWEIZER Leiterplatten in 2012

Das Jahr 2012 zeigt sich im Segment Solarelektronik als Brückenjahr mit weiteren hohen Unsicherheiten auf der Marktseite, wobei die Analysten an der positiven Langfristprognose, gestützt durch die neuen Wachstumsmärkte Asien/Pazifik und Americas, festhalten. Bis diese neuen Märkte in den Folgejahren den europäischen Markt nachhaltig ergänzen, sieht SCHWEIZER für sich einen niedrigeren Absatz mit steigendem Preisdruck. Das Unternehmen rechnet daher in 2012 mit rückläufigen Solar-Umsätzen im Geschäftsbereich Schramberg. Ebenso rechnet man in 2012 nicht mit einem Volumenwachstum in der Großserienproduktion (Meiko Produktionen) mit Leiterplatten für die Solarindustrie.

Der Absatzmarkt Industrieelektronik wird in 2012 nicht signifikant wachsen. Sollte die globale Investitionstätigkeit deutlich nachlassen, sind Umsatzrückgänge mit Maschinenbaukunden nicht auszuschließen. Umsätze mit Kunden in Nischenmärkten innerhalb der Industrieelektronik entwickeln sich weiterhin positiv.

Der Hauptimpuls bei Automotive wird weiter von den asiatischen Endmärkten der SCHWEIZER Kunden ausgehen. Der steigende Elektronikanteil sowie neue Applikationen bei Elektromobilität bieten viel versprechende Wachstumschancen für das Unternehmen.

Daher rechnet SCHWEIZER mit einem weiteren Umsatzwachstum im Segment Automotive und kann damit auch die Schwächen in den anderen Absatzmärkten im Geschäftsbereich Schramberg in 2012 kompensieren.

Als Hauptrisiken sieht SCHWEIZER weiterhin die noch nicht überwundenen Folgen der Schuldenkrisen, Rezessionsrisiken in Europa, die weitere Rohstoffpreis- und Wechselkursentwicklung sowie Marktschwankungen bei Automotive in Abhängigkeit von der weiteren Entwicklung der tragenden Absatzmärkte in den BRIC Staaten.

Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten werden weiter gestärkt

Die signifikanten Investitionen für Innovationen der Jahre 2010 und 2011 in den Technologiestandort Schramberg zahlen sich aus. Die Innovationen von SCHWEIZER lösen beispielsweise die technologischen Herausforderungen im Segment Automotive bei Hybrid- und Elektromobilität. SCHWEIZER verstärkt in 2012 seine Entwicklungsteams als Antwort auf die steigende Nachfrage nach innovativen Produkten, insbesondere bei Leistungselektronik.

Der Investitionsschwerpunkt in Asien beim strategischen Partner Meiko Electronics liegt im Ausbau des Produktionsstandorts in Hanoi, Vietnam.

Geschäftsfeld SCHWEIZER Systems

Das Geschäftsfeld SCHWEIZER Systems adressiert den Trend zu Miniaturisierung und immer mehr Funktionalität auf kleinerem Bauraum. Hierbei werden Halbleiter und nach Bedarf passive Bauelemente im Inneren der Leiterplatte eingebettet (embedded). Basis hierfür bilden eigene SCHWEIZER Embedding Technologien. SCHWEIZER Systems erhöht damit die Wertschöpfung im

eigenen Haus gegenüber der heutigen Leiterplattentechnologie der SCHWEIZER ELECTRONIC AG.

Das Jahr 2012 bestimmen zwei Schwerpunktthemen. Erstens: Die Herstellung der Serienfähigkeit von Technologien in Kundenapplikationen. Zweitens: Der Aufbau von Partnerschaften für zusätzliche benötigte Kernkompetenzen.

Typische Anwendungen für SCHWEIZER Systems sind beispielsweise Electronic Control Units (ECU), Motor Drives, DC/DC und AC/DC Converter sowie Consumer und Communications Anwendungen und Semiconductor Packaging.

SCHWEIZER adressiert dabei sowohl die Herausforderungen der wachsenden Elektromobilitätsmärkte (eMobility), als auch der CO₂ Reduktion bei klassischen Antrieben im Automotive Bereich. Das Einbetten von Logikkomponenten hat auch Relevanz in den Communication Märkten.

Alle SCHWEIZER Systems Technologien verfolgen neben ihren spezifischen Charakteristika vier Ziele:

- Miniaturisierung in jeder Dimension
- Elektrische und thermische Leistungsverbesserung
- Aktiver IP Schutz geistigen Eigentums (kundenspezifische ICs können in der Leiterplatte „versteckt“ werden)
- Lösungen mit dem Potential, die Systemkosten der Kundenapplikationen zu reduzieren

Jede Kundenapplikation hat unterschiedliche Anforderungen. Als Antwort hierauf hat SCHWEIZER Systems einen Embedding Baukasten analog zu Leistungselektronik entwickelt. Dieser Baukasten bietet Antworten auf die folgenden Herausforderungen und Wünsche der Kunden:

- Das i² Board (integrated interposer Board) wurde für das Einbetten von Logik-Halbleitern mit horizontalem Stromfluss entwickelt. Durch den Ansatz mit indirekter Pad Ankontaktierung ist das i² Board bestens für das Motherboard-Embedding geeignet.
- Das p² Pack (Power PCB Pack) wurde für das Einbetten von Power-/Leistungshalbleitern mit vertikalem Stromfluss entwickelt. Hiermit können heutige Keramik-Lösungen kostengünstiger realisiert werden.
- Das μ² Pack (μ thin, μ pitch Board) wurde für Realisierung kleiner und dünner und Multichip Module mit direkter Pad Ankontaktierung entwickelt.

Geschäftsfeld SCHWEIZER Energy

Die SCHWEIZER Energy fokussiert sich auf Energiegewinnung, -verkauf, -speicherung, Software und Beratung. Um Wachstum zu erzielen, investiert SCHWEIZER vor allem in die absatzstärksten Geschäfte in den am schnellsten wachsenden Märkten.

Das im Aufbau befindliche neue Geschäftsfeld SCHWEIZER Energy wird in 2012 von drei Schwerpunkten geprägt sein.

- Dem Aufbau von globalen Absatzpartnerschaften für Hocheffizienz-Module.
- Dem Erschließen eigener Absatzkanäle in der Region Asien/Pazifik, insbesondere in China.
- Dem Bau und Hochfahren der ersten 100 MW Produktionslinie für Hocheffizienzmodulmodule in Nantong/China mit Verkaufsstart im ersten Halbjahr 2013, wobei SCHWEIZER das genaue Timing an das voraussichtliche Anspringen der Absatzmärkte koppelt.

Im Folgenden wird das neue Geschäftsfeld näher beschrieben:

Analysten bestätigen die positive globale Langfristprognose für Photovoltaik, auch aufgrund des weiter steigenden Energiebedarfs, insbesondere in den „Emerging Countries“ / BRIC Staaten und den steigenden Energiepreisen.

Der Weltmarkt für Photovoltaik wächst nach Einschätzung führender Branchenexperten von 16,4 GWp in 2010 auf 31,7 GWp in 2015. Dies entspricht einer CAGR von 14,1 %. Die regionale Segmentierung zeigt jedoch, dass der europäische Markt – nach den Einbrüchen ab 2011 – in 2015 mit 15,0 GWp nur geringfügig das Niveau von 2010 in Höhe von ca. 13,1 GWp übersteigen wird. Deutliches Wachstum wird voraussichtlich in den beiden Absatzregionen Americas mit einem CAGR von 44,2 % (2010: 1,2 GWp, 2015: 7,5 GWp) sowie insbesondere in der Region Asien/Pazifik stattfinden. Hier wird erwartet, dass der Markt von 1,8 GWp in 2010 auf 8,2 GWp in 2015 wächst. Dies entspricht einem CAGR von 36,7 %.

Für die Beurteilung der Wachstumsaussichten ist aus Sicht von SCHWEIZER zusätzlich die Segmentierung nach Technologien ausschlaggebend.

Der globale Bedarf in Höhe von 16,4 GWp wurde in 2010 zu 39,7 % durch PolySi Technologien gedeckt. Dieses Segment hat sich zu einem „demand-supply-model“ entwickelt, wobei heute Überkapazitäten bestehen, die zu erheblichen Preiserosionen geführt haben. Dies hat einen anhaltenden Ausleseprozess bei Unternehmen eingeleitet. Die Wachstumsaussichten bei PoliSi Modulen liegen mit einem CAGR von 13,7 % (2010: 6,5GWp, 2015 12,3 GWp) in einem sehr moderaten Korridor. Dahingegen werden die Wachstumsaussichten bei MonoSi Hocheffizienz-Modulen mit einem CAGR von 56,1 % (2010: 1,1GWp, 2015 9,9 GWp) als positiv bewertet. Heute besetzen im Wesentlichen zwei Unternehmen dieses wachsende Technologiesegment. Die Markteintrittsmöglichkeiten wurden durch ein von SCHWEIZER beauftragtes namhaftes Beratungsunternehmen als positiv beurteilt, wobei prognostiziert wird, dass der Bedarf in den kommenden Jahren die Produktionskapazitäten an Hocheffizienz-Modulen mit optimaler Kosten/Leistungsrelation übersteigen wird.

SCHWEIZER fokussiert sich auf diese Technologie in Kombination mit der Wachstumsregion Asien/Pazifik.

Investition gegen den Trend

SCHWEIZER plant, mit dieser antizyklischen Investition an der erwarteten positiven Entwicklung des Photovoltaikmarktes zu partizipieren und ist überzeugt, dass gerade jetzt der richtige Zeit-

punkt für den Einstieg ins Solargeschäft ist. Mit der geplanten Produktionslinie ist das Unternehmen hervorragend aufgestellt, um die zukünftige Nachfrage nach Hocheffizienz-Modulen unmittelbar bedienen zu können.

Hocheffizienz-Module sind der Schlüssel

Der Photovoltaik-Markt („PV“) erfährt einen zunehmenden Bedarf an Hocheffizienz-Modulen. Die bestehende Angebotsknappheit bei Hocheffizienz-Modulen dürfte sich zukünftig noch weiter verschärfen. Hocheffizienz-Module können insbesondere durch ein exzellentes Preis-Leitungsverhältnis dazu beitragen, schnell Netzparität zu erreichen und somit wettbewerbsfähigen Strom zu erzeugen. Zudem wird sich Strom, der aus konventionellen fossilen Energieträgern gewonnen wird, in Zukunft voraussichtlich weiter verteuern. Jedoch steht die PV-Produktion vor großen Herausforderungen: Eine optimale Prozesstechnologie und hohe Produktionsausbeute müssen gewährleistet sein. Der Einsatz von modernsten und innovativen Technologien der nächsten Generation von Anlagen für die PV-Produktion ist notwendig, um dem anhaltenden Kostensenkungsdruck in der Zellproduktion bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung zu begegnen und die Kosten langfristig sukzessive zu reduzieren.

Schmid Group ist Partner und Weltmarktführer bei Produktionslinien im Bereich PV

Strategischer Technologiepartner für die erste der Produktionslinien ist die Schmid Group, Freudenstadt. Schmid ist erfahrener und langjähriger Equipment-Lieferant der SCHWEIZER ELECTRONIC AG und Weltmarktführer von Turnkey-Produktionslinien für die Wafer-, Zell- und Modulproduktion im Bereich PV. Bei den Produktionsanlagen von Schmid kommt die mit Abstand erfolgreichste selektive Emitter-Technologie zum Einsatz, von der 6 Gigawatt (GW) verkauft sind und sich zum Großteil bereits im Produktionsbetrieb befinden. Darüber hinaus wird in der geplanten neuen Produktionsstätte erstmalig die revolutionäre kontaktfreie „HiMet“ Metallisierungstechnologie mit Lasertransfer und Nanopartikel-Inkjetdruck eingesetzt. Alles in allem bildet dies die beste Basis um sicherzustellen, dass diese Produktionsstätte ein Meilenstein für die nächste Generation der Zell- und Modulfertigung sein wird.

Asien ist ein im Bereich PV aufstrebender Markt

Entscheidend für die Wahl eines Produktionsstandorts in China waren attraktive Standort- und Logistikbedingungen sowie ein Investment-Abkommen mit der Stadt Nantong. SCHWEIZER konnte für dieses Projekt einen strategischen Co-Investor gewinnen, der im asiatischen Raum über ein hervorragendes Netzwerk verfügt. Geplanter Start der Produktion ist im Jahr 2013. Der Aufbau des Werks wird vom asiatischen SCHWEIZER Management begleitet. Das lokale Team verfügt über umfangreiche Erfahrung in der PV Branche und wird von einem Experten-Team der Schmid Group unterstützt.

PV-Produktion und Vertrieb aus einer Hand

Parallel zum Aufbau der PV-Produktion arbeitet SCHWEIZER am Aufbau eines eigenen Vertriebskanals in Asien. Neben der geplanten PV-Produktion wird demnach SCHWEIZER Energy zukünftig als System-Integrator die Beratung, Projektierung und Installationsüberwachung von Solarparks und im Bereich After Sales Service deren Wartung und Betrieb übernehmen.

Heimisch auf fremdem Terrain

Zielmarkt für SCHWEIZER Energy ist Asien/Pazifik, insbesondere jedoch China. Geplant ist der Verkauf von Zellen/Modulen über internationale Absatzpartnerschaften, aber auch auf dem lokalen Markt. Der sich in Asien entwickelnde Markt für erneuerbare Energien bietet hervorragende Einstiegs- und Wachstumsmöglichkeiten. Außerdem ist SCHWEIZER aus früherer Geschäftstätigkeit im Rahmen des Joint Venture Pentex-Schweizer (ab 1983) in dieser Region nach wie vor hervorragend vernetzt und als Technologieführer anerkannt.

Grundstein für eigene Absatzkanäle in China gelegt

SCHWEIZER Energy konnte in 2011 mit dem Joint Venture Verbund Sino Singapore zwei Absichtserklärungen über die Projektierung von Parks in zwei der bedeutendsten Eco Cities (Guangzhou Knowledge City und Nanjing Eco Hightec Island) in China schließen. Dieses Joint Venture basiert auf einem Abkommen zwischen China und Singapur, gemeinsam sozialverträgliche, umweltfreundliche und Ressourcen schonende Städte in China zu bauen. Somit hat sich SCHWEIZER bereits erste Absatzkanäle eröffnet und ist in der Lage, zukünftig auch die in seinem eigenen Werk in Nantong produzierten Module zu vermarkten.

Als Hauptrisiken im Geschäftsfeld Energy mit Photovoltaik sieht SCHWEIZER eine Verzögerung des Wachstums in den Märkten Americas und Asien/Pazifik, eine anhaltende Marktschwäche in Europa, die Finanzierbarkeit von Investitionen bei Photovoltaik, neue Wettbewerber bei Hocheffizienz-Modulen, sowie die weitere Rohstoffpreis- und Wechselkursentwicklung.

SCHWEIZER Gruppe

Gute Margen im Geschäftsfeld Leiterplatte sind hervorragende Basis für weitere Internationalisierung und Diversifikation

SCHWEIZER erwartet für das Geschäftsjahr 2012 im Geschäftsfeld Leiterplatte – trotz Marktschwächen – derzeit Umsatzerlöse in der Größenordnung von zwischen 105 und 110 Mio. EUR bei weiterhin stabilen Margen im Bereich von 8 - 10 % EBIT. Für das Jahr 2013 geht das Unternehmen von einer Entwicklung entsprechend des Gesamtmarktes aus.

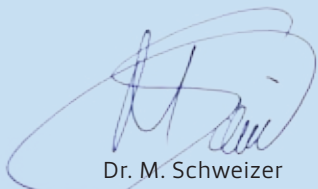
Die Umsatzrückgänge bei Solarelektronik kann SCHWEIZER durch neue innovative Produkte für die Automotive Industrie im Geschäftsbereich Schramberg kompensieren. Dahingegen wird der Wachstumsplan des Unternehmens mit Großserienprodukten bei Meiko aus heutiger Sicht aufgrund der Marktschwäche in der Solarelektronik in 2012 flacher verlaufen. Das Hochfahren von

Automotive-Volumen in der Großserienproduktion bei Meiko ist durch die branchenüblich langen Qualifikationsvorlaufzeiten geprägt.

Mit dem im Aufbau befindlichen Geschäftsfeld Energy plant SCHWEIZER in den Folgejahren positive Umsatz- und Ergebnisbeiträge, wobei die dafür notwendigen Aufwendungen das Gruppenergebnis in 2012 um rund 2 % EBIT-Punkte reduzieren werden.

Schramberg, 15. Februar 2012

Der Vorstand



Dr. M. Schweizer



M. Bunz



B. Schweizer



N. F. Schweizer

Bilanz

Aktiva

		31.12.2011	31.12.2010
	EUR	EUR	TEUR
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände	232.623		293
Sachanlagen	31.738.067		31.972
Finanzanlagen	4.657.970		4.640
		36.628.660	36.905
Umlaufvermögen			
Vorräte	12.130.044		14.076
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	12.140.284		11.321
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	10.152.616		10.798
		34.422.944	36.195
Rechnungsabgrenzungsposten		102.102	99
		71.153.706	73.199

Passiva

		31.12.2011	31.12.2010
	EUR	EUR	TEUR
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	9.664.054		9.664
./. Eigene Anteile	-25.284		-44
	9.638.770		9.620
Kapitalrücklage	21.589.429		21.489
Gewinnrücklagen			
Andere Gewinnrücklagen	5.698.368		4.229
Bilanzgewinn	5.053.113		1.620
		41.979.680	36.958
Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.942.236		6.786
Übrige Rückstellungen	7.221.657		7.564
		14.163.893	14.350
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.173.462		11.718
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.342.188		4.720
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.304.356		2.395
Sonstige Verbindlichkeiten	3.158.462		2.995
		14.978.468	21.828
Rechnungsabgrenzungsposten		31.665	63
		71.153.706	73.199

Gewinn- und Verlustrechnung

in EUR	2011	2010
Umsatzerlöse	105.351.956	105.394.951
Verminderung (Vj. Erhöhung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-2.035.568	3.019.905
Andere aktivierte Eigenleistungen	89.321	154.954
	103.405.709	108.569.810
Sonstige betriebliche Erträge	3.782.596	7.619.067
davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 204.020 (Vj. EUR 135.486)		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-41.257.407	-42.092.875
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-6.594.834	-6.496.073
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-28.662.569	-26.409.447
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-5.439.312	-5.070.921
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-4.956.733	-5.448.874
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-12.003.347	-13.762.918
davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 139.808 (Vj. EUR 55.094)		
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	138.713	38.654
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.171.184	-1.414.086
davon Aufwendungen aus der Aufzinsung EUR 415.031 (Vj. EUR 427.779)		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	7.241.632	15.532.337
Außerordentliche Erträge	0	115.300
davon Erträge aus der Anwendung der Art. 66 und 67 Abs. 1 bis 5 EGHGB (Übergangsvorschriften zum BilMoG) EUR 0 (Vj. EUR 115.300)		
Außerordentliche Aufwendungen	0	-969.784
davon Aufwendungen aus der Anwendung der Art. 66 und 67 Abs. 1 bis 5 EGHGB (Übergangsvorschriften zum BilMoG) EUR 0 (Vj. EUR 969.784)		
Außerordentliches Ergebnis	0	-854.484
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-692.583	-1.142.930
Sonstige Steuern	-82.084	-91.016
Jahresüberschuss	6.466.965	13.443.907
Gewinnvortrag (Vj. Verlustvortrag)	36.148	-13.274.313
Entnahmen aus den anderen Gewinnrücklagen	0	1.450.000
Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen	1.450.000	0
Bilanzgewinn	5.053.113	1.619.594

Kapitalflussrechnung

in TEUR	2011	2010
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis	6.467	13.444
Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	4.957	4.560
Veränderung der Rückstellungen	-148	3.685
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	101	-4.480
Gewinne/Verluste aus Anlageabgängen	3	-33
Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	1.124	-6.624
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-1.336	1.702
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	11.168	12.254
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	58	41
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-4.656	-2.163
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-68	-176
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-18	-4.640
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-4.684	-6.938
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Verkauf eigener Anteile und Kapitalerhöhung)	0	8.869
Auszahlungen an Unternehmenseigner	-1.584	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	5.600	0
Auszahlungen zur Tilgung von Finanzkrediten	-11.145	-4.249
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-7.129	4.620
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1 - 3)	-645	9.936
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	10.798	862
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	10.153	10.798
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel = Finanzmittelfonds am Ende der Periode	10.153	10.798

Eigenkapitalspiegel

in EUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Eigenkapital		Eigenkapital gemäß Bilanz
				Gewinnrücklagen	Bilanzgewinn/verlust	
31.12.2009	9.203.254	0	14.111.656	5.629.113	-13.274.313	15.669.710
Anpassung Ausweis eigene Anteile aufgrund Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz	0	-504.116	0	-521.288	0	-1.025.404
Ausgabe von Anteilen	460.800	0	3.769.200	0	0	4.230.000
Verkauf eigener Anteile	0	460.163	3.608.011	571.237	0	4.639.411
Auflösung Gewinnrücklagen für Zwecke der Gewinnausschüttung	0	0	0	-1.450.000	1.450.000	0
	460.800	-43.953	7.377.211	-1.400.051	1.450.000	7.844.007
Jahresüberschuss	0	0	0	0	13.443.907	13.443.907
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

Anhang für 2011

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 2011 bis 30. November 2011 beruhen, zu Herstellungskosten bewertet, wobei neben den direkt zurechenbaren Materialeinzelkosten, Fertigungslöhnen und Sondereinzelkosten auch Fertigungs- und Materialgemeinkosten sowie Abschreibungen entsprechend dem handelsrechtlichen Mindestumfang berücksichtigt werden.

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 C“ ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren (5,14 %) gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehalts- und Rentensteigerungen wurden für eine Personengruppe mit 5 % (für 2012) bzw. 2 % (ab 2013) 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. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts.

Auf **fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten** wurden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlusstichtag 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				31.12.2011
	01.01.2011	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
Entgeltlich erworbene Rechte und Werte	2.792.543	68.467	5.748	280	2.855.542
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke und Bauten	37.508.868	0	0	0	37.508.868
2. Technische Anlagen und Maschinen	79.783.646	1.926.413	1.156.742	157.800	80.711.117
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	53.012.572	497.678	315.153	4.045	53.199.142
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	162.125	2.231.378	0	-162.125	2.231.378
	170.467.211	4.655.469	1.471.895	-280	173.650.505
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1.009	17.550	0	0	18.559
2. Beteiligungen	4.639.411	0	0	0	4.639.411
	4.640.420	17.550	0	0	4.657.970
	177.900.174	4.741.486	1.477.643	0	181.164.017

Die Beteiligungen wurden in Ausübung des Bewertungswahlrechts nach § 253 Abs. 3 Satz 4 HGB mit einem um TEUR 2.555 über dem beizulegenden Wert liegenden Buchwert von TEUR 4.639 ausgewiesen. Eine außerplanmäßige Abschreibung ist unterblieben, weil sich der beizulegende Zeitwert zwischen Abschlussstichtag und Erstellung des Jahresabschlusses wieder erhöht hat und somit nur eine vorübergehende Wertminderung vorlag.

01.01.2011	Kumulierte Abschreibungen		31.12.2011	Buchwerte	
	Zugänge	Abgänge		31.12.2011	31.12.2010
2.499.893	128.774	5.748	2.622.919	232.623	292.650
19.014.330	916.340	0	19.930.670	17.578.198	18.494.538
75.657.548	1.703.274	1.100.676	76.260.146	4.450.971	4.126.098
43.823.699	2.208.345	310.422	45.721.622	7.477.520	9.188.873
0	0	0	0	2.231.378	162.125
138.495.577	4.827.959	1.411.098	141.912.438	31.738.067	31.971.634
0	0	0	0	18.559	1.009
0	0	0	0	4.639.411	4.639.411
0	0	0	0	4.657.970	4.640.420
140.995.470	4.956.733	1.416.846	144.535.357	36.628.660	36.904.704

Angaben zum Anteilsbesitz

Die SCHWEIZER ELECTRONIC AG besitzt 100 % der Anteile an der Schweizer Asia Limited, Hong Kong/China. Deren gezeichnetes Kapital beträgt HKD 10.000 (TEUR 1). Weiterhin hält die Gesellschaft 100 % der Anteile an der im Geschäftsjahr gegründeten Schweizer Energy Pte. Ltd., Singapur. Das gezeichnete Kapital dieser Gesellschaft beträgt SGD 1. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Jahresabschlusses der SCHWEIZER ELECTRONIC AG lagen von diesen Gesellschaften noch keine Jahresabschlüsse vor.

Vorräte

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.012	3.970
Unfertige Erzeugnisse	3.062	4.505
Fertige Erzeugnisse und Waren	5.056	5.601
	12.130	14.076

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.101	10.077
davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	177	29
davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Sonstige Vermögensgegenstände	862	1.215
davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	205	237
	12.140	11.321

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

Latente Steuern

Die im Zuge des Ansatzwahlrechts nicht bilanzierten aktiven latenten Steuern betreffen den Saldo latenter Steueransprüche auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für Pensionsrückstellungen und sonstige Rückstellungen sowie latenter Steueransprüche auf Verlustvorträge und latenter Steuerschulden auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für Sachanlagen und sonstige Vermögensgegenstände.

Eigenkapital

Das Grundkapital beträgt zum 31. Dezember 2011 EUR 9.664.054 und ist in 3.780.000 Namensaktien (Stückaktien) eingeteilt.

Die SCHWEIZER ELECTRONIC AG hält zum Bilanzstichtag insgesamt 9.890 Stück eigene Aktien. Dies entspricht einem Betrag des Grundkapitals in Höhe von EUR 25.284 bzw. 0,26 % 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) und im Juli 2008 (180.000 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 laufenden Geschäftsjahr wurden 7.303 Stück (entspricht einem Betrag des Grundkapitals in Höhe von EUR 18.669 bzw. 0,19 % des Grundkapitals) zur Überlassung an den Vorstand als variabler Vergütungsanteil des Vorjahres entnommen. In Zusammenhang mit diesem Vorgang wurden im Geschäftsjahr 2011 entsprechend den Regelungen des § 272 Abs. 1b Satz 2 und 3 HGB EUR 19.306 in die anderen Gewinnrücklagen und EUR 100.562 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 Wandelschuldverschreibungen und/oder Wandlungspflichten aus Wandelschuldverschreibungen 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 Erbgemeinschaft 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 Erbgemeinschaft 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 Erbgemeinschaft von Herrn Gerhard Schweizer: 16,01 %.

Stimmrechtsanteil von Herrn Bernd Schweizer, selbst gehalten: 8,167 % und als Mitglied der Erbgemeinschaft von Herrn Gerhard Schweizer: 16,01 %.

Stimmrechtsanteil von Frau Kristina Schweizer, selbst gehalten: 8,167 % und als Mitglied der Erbgemeinschaft 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 Deutsche Asset Management Investmentgesellschaft mbH, Frankfurt, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 4. Juni 2010 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 28. Mai 2010 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,990 % (das entspricht 107.630 Stimmrechte) betragen hat.

Die MK LuxInvest SA, Luxemburg, Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24. August 2010 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 13. August 2010 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,00 % (das entspricht 108.113 Stimmrechten) betragen hat.

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.

Herr Christoph Schweizer, Schramberg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18. März 2011 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Schweizer Electronic AG am 30. Dezember 2010 die Schwelle von 15,00 % der Stimmrechte erreicht hat (das entspricht 567.000 Stimmrechten).

Bilanzgewinn

Im Bilanzgewinn ist ein Gewinnvortrag von TEUR 36 verrechnet; im Übrigen verweisen wir auf den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns.

Rückstellungen

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.942	6.786
Übrige Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	1.772	1.113
Sonstige Rückstellungen	5.450	6.451
	7.222	7.564
	14.164	14.350

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 Schadenersatzleistungen. Den versicherungsmathematischen Berechnungen für Altersteilzeit liegen die „Richtlinien 2005 G“ zugrunde.

Verbindlichkeitspiegel

in TEUR	31.12.2011			gesamt	31.12.2010	
	Restlaufzeit		grund- pfand- rechtlich gesichert mit		Rest- laufzeit bis 1 Jahr	gesamt
	bis 1 Jahr	über 5 Jahre				
Art der Verbindlichkeit						
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	421	2.667	6.173	6.173	11.145	11.718
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.342	0	0	3.342	4.720	4.720
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	201	1.299	0	2.304	181	2.395
4. Sonstige Verbindlichkeiten	2.513	21	0	3.158	2.516	2.995
- davon aus Steuern	908	0	0	908	819	819
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	66	21	0	111	48	107

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

In dieser Position ist nach den Vorschriften des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes das bisher unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesene 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 3.817. In dieser Höhe besteht eine Subsidiärhaftung. Die Verbindlichkeiten bestehen im Rahmen der sozialen Sicherheit.

Der Vorjahresbetrag wurde entsprechend dem Wahlrecht des § 265 Abs. 2 S. 3 HGB angepasst. Hierdurch sind die sonstigen Verbindlichkeiten des Vorjahres um TEUR 2.395 niedriger und die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen entsprechend höher ausgewiesen.

Sonstige Verbindlichkeiten

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

Der Vorjahresbetrag wurde entsprechend § 265 Abs. 2 S. 3 HGB angepasst. Siehe hierzu die Ausführungen zu den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen.

Haftungsverhältnisse

in TEUR	31.12.2011	31.12.2010
Haftsumme aus Genossenschaftsanteilen	5	5

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

Außerbilanzielle Geschäfte

in TEUR	31.12.2011
Jährliche Zahlungsverpflichtungen aus - Leasingverträgen	410

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

Weiterhin verweisen wir auf die Ausführungen unter den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen auf der Seite 82.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Im Einzelnen betreffen diese Verpflichtungen folgende Sachverhalte:

in TEUR	
Jährliche Zahlungsverpflichtungen aus	
- Mietverträgen	150
- Wartungsverträgen	367
Bestellobligo aus erteilten Investitionsaufträgen	1.285

Die Mietverträge sowie die Wartungsverträge enden zwischen 2012 und 2015.

Derivative Finanzinstrumente

Angaben zu Finanzinstrumenten:

Art/Kategorie	Nominalbetrag TUSD	Beizulegender Wert TEUR	Buchwert (sofern vor- handen) TEUR	In Bilanzpos- ten (sofern in Bilanz erfasst)
Währungsbezogene Geschäfte	400	25	-	-

Bei den währungsbezogenen Geschäften handelt es sich um ein Devisentermingeschäft in USD.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wurde unter Verwendung der Mark-to-Market Methode vorgenommen.

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	2011	2010
Nach Tätigkeitsbereichen		
Durchmetallisierte Schaltungen	24.870	26.395
Nicht durchmetallisierte Schaltungen	5.562	4.513
Multilayer / HDI	72.864	71.347
Sonstige	2.056	3.140
	105.352	105.395
Nach Regionen		
Inland	61.088	71.921
EU - Länder	34.408	25.807
Restliches Europa	1.604	1.401
Amerika	4.112	2.707
Asien	4.074	3.504
Übrige Länder	66	55
	105.352	105.395

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 1.205 (Vj. TEUR 169) enthalten.

Personalaufwand

Die sozialen Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung enthalten Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von TEUR 594 (Vj. TEUR 670).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

Finanzergebnis

in TEUR	2011	2010
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	139	39
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.171	-1.414
	-1.032	-1.375

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern, die ausschließlich auf das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entfallen, enthalten periodenfremde Aufwendungen für das Vorjahr in Höhe von TEUR 59.

Ergänzende Angaben

Mitarbeiter

Durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres beschäftigten Mitarbeiter:

Gewerbliche Arbeitnehmer	418
Angestellte	216
	634
Auszubildende	25
	659

Vorstand

Als Vorstände waren im Geschäftsjahr die folgenden Herren bestellt:

Dr. Marc Schweizer

Ausgeübte Tätigkeit

Vorstandsvorsitzender

Geschäftsführer

Schweizer Energy Pte. Ltd., Singapur (seit 20. Mai 2011)

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

Mandate

keine

Bernd Schweizer

Ausgeübte Tätigkeit

Vorstandsmitglied

Mandate

keine

Marc Bunz

Ausgeübte Tätigkeit

Vorstandsmitglied

Geschäftsführer

Schweizer Energy Pte. Ltd., Singapur (seit 20. Mai 2011)

Schweizer Asia Ltd., Hong Kong

Mandate

Mitglied des Börsenrates der Baden-Württembergische Wertpapierbörse

Nicolas Fabian Schweizer (ab 1. April 2011)

Ausgeübte Tätigkeit:

Vorstandsmitglied

Geschäftsführer

Schweizer Energy Pte. Ltd., Singapur (seit 20. Mai 2011)

Mandate

keine

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)

Mandate

keine

Martin Fischer

Ausgeübte Tätigkeiten

- Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Jena-Saale-Holzland, Jena
- 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
- Aufsichtsratsmitglied der Aifotec AG, Jena

Kristina Schweizer

Ausgeübte Tätigkeit

- Assessorin, Content Managerin, Wolters Kluwer GmbH, München

Mandate

keine

Siegbert 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 Vorstände erhalten eine Beteiligung am Jahresgewinn. In Abhängigkeit von der Höhe der ausgeschütteten Dividende erhalten die Vorstände Aktien der Gesellschaft mit mehrjähriger Veräußerungssperre.

Die Bezüge des Vorstandes betragen im Geschäftsjahr TEUR 1.056 (fix) und TEUR 881 (variabel). Die variablen Bezüge enthalten 11.695 Stück Aktien mit einem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt ihrer Gewährung in Höhe von TEUR 145. Diese werden im Jahr 2012 ausgegeben.

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich im Geschäftsjahr auf TEUR 74 (fix) und TEUR 126 (variabel).

Frühere Geschäftsführer bzw. Vorstandsmitglieder

Im Geschäftsjahr 2011 wurden den früheren Geschäftsführern/Vorständen bzw. deren Hinterbliebenen Gesamtbezüge in Höhe von TEUR 810 gewährt. Die für diesen Personenkreis gebildeten Rückstellungen betragen TEUR 5.963.

Konzernverhältnisse

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

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Bilanzgewinn beträgt unter Berücksichtigung eines Gewinnvortrages von EUR 36.148, dem Jahresüberschuss von EUR 6.466.965 und der Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen durch Vorstand und Aufsichtsrat von EUR 1.450.000 entsprechend § 58 Abs. 2 Satz 1 AktG insgesamt EUR 5.053.113. Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

in EUR

Ausschüttung von EUR 0,47 je Aktie für 3.770.110 Namensaktien	1.771.952
Vortrag auf neue Rechnung	3.281.161
	5.053.113

Prüfungs- und Beratungsgebühren

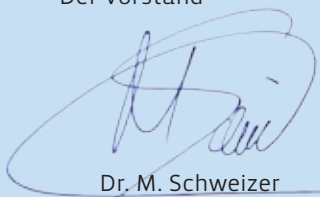
Das für das Geschäftsjahr berechnete Honorar des Abschlussprüfers beträgt für die Abschlussprüfung TEUR 50 und für sonstige Bestätigungsleistungen TEUR 1.

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

Die SCHWEIZER ELECTRONIC AG hat für 2011 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären im Internet unter www.schweizerelectronic.ag zugänglich gemacht.

Schramberg, 15. Februar 2012

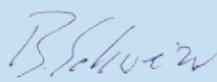
Der Vorstand



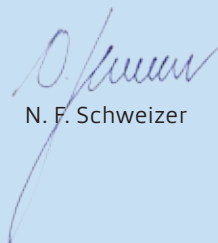
Dr. M. Schweizer



M. Bunz



B. Schweizer



N. F. Schweizer

Bestätigungsvermerk

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 2011 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, 22. Februar 2012

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Nietzer
Wirtschaftsprüfer

Busser
Wirtschaftsprüfer

Entsprechenserklärung

Gemäß § 161 AktG (Stand Mai 2011)

Vorstand und Aufsichtsrat der SCHWEIZER ELECTRONIC AG erklären hiermit gemäß § 161 AktG:

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 30.06.2006 wurde beschlossen, dass die in § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchstabe a, Satz 5 bis 9 des Handelsgesetzbuchs sowie die in § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a, Satz 5 bis 9 des Handelsgesetzbuchs verlangten Angaben für die Dauer von fünf Jahren unterbleiben. Dies betrifft die Jahresabschlüsse und die ggf. zu erstellenden Konzernabschlüsse der Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2006 bis 2010. Vorstand und Aufsichtsrat der SCHWEIZER ELECTRONIC AG sind der Auffassung, dass eine individuelle Offenlegung der Vorstandsvergütungen zu stark in die Privatsphäre der einzelnen Vorstandsmitglieder eingreifen würde und werden daher der nächsten ordentlichen Hauptversammlung vorschlagen, zu beschließen, dass die jetzt 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. Sofern die Hauptversammlung diesen Beschluss fasst, unterbleibt die individuelle Offenlegung der Vorstandsvergütungen auch 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.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der Gesellschaft bei den für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen im gesetzlich zulässigen Umfang angemessen unterstützt. Vorstand und Aufsichtsrat der SCHWEIZER ELECTRONIC AG werden angesichts der unklaren Rechtslage im Hinblick auf die Zulässigkeit der Übernahme der Kosten für Aus- und Fortbildungsmaßnahmen der Mitglieder des Aufsichtsrats durch die Gesellschaft der nächsten

ordentlichen Hauptversammlung vorschlagen, eine Änderung von § 13 der Satzung durch die Einfügung eines neuen Abs. 6 zu beschließen, wonach jedes Mitglied des Aufsichtsrats verlangen kann, dass die Gesellschaft ihm die für seine Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen bis zu einem Betrag in Höhe von jährlich EUR 2.500,00 ersetzt.

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 2011

Schweizer Electronic AG

Der Vorstand

Dr. Marc Schweizer
Vorsitzender des Vorstandes

Der Aufsichtsrat

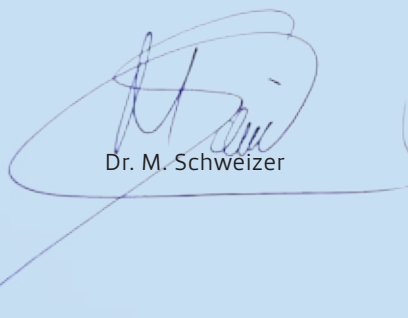
Christoph Schweizer
Vorsitzender des Aufsichtsrates

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 2012

Der Vorstand



Dr. M. Schweizer



M. Bunz



B. Schweizer



N. F. Schweizer

Schweizer Electronic AG

Einsteinstraße 10

78713 Schramberg

Postfach 561

78707 Schramberg

Germany