

PVA TePla: Geschäftszahlen zum 1. Halbjahr 2013

- **Konzernumsatz bei 29,6 (VJ: 60,2) Mio. EUR**
- **Seit Juni wieder höhere Auftragseingänge**
- **Betriebsergebnis (EBIT) bei -8,3 (VJ: +4,9) Mio. EUR, belastet im Wesentlichen durch Sondereffekte**
- **Restrukturierungsmaßnahmen greifen**

(Wettenberg, 15. August 2013) – Die immer noch schwache Investitionsbereitschaft in wesentlichen Abnehmermärkten prägte das Geschäft der PVA TePla AG, Wettenberg - spezialisiert auf Kristallzucht-, Vakuum- und Hochtemperaturanlagen – in den Monaten Januar bis Mai diesen Jahres. Seit Juni kann wieder ein deutlich höherer Auftragseingang verzeichnet werden. Die PVA TePla-Gruppe erzielte im ersten Halbjahr einen Konzernumsatz in Höhe von 29,6 Mio. EUR (Vorjahr [VJ]: 60,2 Mio. EUR) und ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von -8,3 Mio. EUR (VJ: +4,9 Mio. EUR), belastet im Wesentlichen durch Restrukturierungskosten und Wertberichtigungen.

Der Konzernumsatz hat sich angesichts des schwachen Auftragseingangs in der ersten Jahreshälfte 2013 mit 29,6 Mio. EUR weiterhin auf niedrigem Niveau bewegt, vor allem aufgrund bisher nicht abgeschlossener Verträge im Geschäftsbereich Solar Systems.

Das operative Ergebnis (EBIT) in Höhe von -8,3 Mio. EUR (VJ: +4,9 Mio. EUR) wird durch Restrukturierungskosten und Wertberichtigungsbedarf für Vorräte insbesondere im Geschäftsbereich Solar Systems in der Größenordnung von 5,8 Mio. EUR – wie in der Pressemitteilung vom 4. Juni 2013 bereits angekündigt - belastet. Die Aufwendungen dieser einmaligen Sondermaßnahmen, die in Höhe von 2,6 Mio. EUR nicht cash-wirksam sind, sind vollständig im zweiten Quartal gebucht worden. Durch die bereits Ende letzten Jahres eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen konnte im zweiten Quartal 2013 ein deutlich verbessertes operatives Ergebnis vorgelegt werden. In der zweiten Jahreshälfte werden die Effekte des Personalabbaus in Wettenberg und Jena zum Tragen kommen und das operative Ergebnis weiter positiv beeinflussen. Der Break-Even-Umsatz wird dementsprechend in den Folgejahren niedriger ausfallen.

Presse-Mitteilung



Nr. 9/13
15.08.2013

Der Auftragseingang belief sich auf 32,2 Mio. EUR (VJ: 29,3 Mio. EUR) und entwickelt sich nach ersten fünf schwachen Monaten seit Juni wieder spürbar stärker. Die Book-to-Bill-Ratio liegt bei 1,09 (VJ: 0,49). Angesichts der Qualität und Zahl vorliegender Projekte herrscht die begründete Zuversicht, dass der positive Trend im Auftragseingang in der zweiten Jahreshälfte anhält. Der Auftragsbestand lag zum 30. Juni 2013 bei 31,5 Mio. EUR (VJ: 41,5 Mio. EUR).

Das Eigenkapital verminderte sich aufgrund des Periodenfehlbetrags in Höhe von -5,9 Mio. EUR (VJ: +3,2 Mio. EUR) und in Verbindung mit der Dividendenzahlung auf 51,7 Mio. EUR (VJ: 59,9 Mio. EUR). Zusammen mit der niedrigeren Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote gegenüber dem Vorjahreswert von 57,7% auf nunmehr 54,1% zurückgegangen.

Für das Gesamtjahr 2013 wird angesichts des schwachen Auftragseingangs in den ersten fünf Monaten von einem Konzernumsatz in einer Bandbreite von 75 bis 85 Mio. EUR ausgegangen und von der ursprünglich veröffentlichten Prognose abgewichen. Trotz einer erfreulichen Belegung der Auftragseingänge in den Monaten Juni und Juli kann die hierfür notwendige Umsatzgröße auch bei dem sich abzeichnenden anziehenden Auftragseingang in den nächsten Quartalen bis zum Ende des Jahres nicht vollständig kompensiert werden. Für das Gesamtjahr 2013 wird weiterhin, allerdings von einem um Sondereffekte bereinigten, leicht positiven EBIT-Beitrag ausgegangen, da das letztjährig gestartete Programm zur Sachkostenoptimierung deutlich positive Ergebnisbeiträge liefert und zusätzlich die durch die Restrukturierung erreichte Kostenentlastung bereits ab dem Beginn des zweiten Halbjahrs wirksam wird.

Der Halbjahresbericht liegt unter dem folgenden Link zum Download bereit:
http://www.pvatepla.com/fileadmin/pdf/Q_G_Berichte/2013/PVA_Q2_de.pdf

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
Dr. Gert Fisahn
Investor Relations
PVA TePla AG
Phone: +49(0)641/68690-400
gert.fisahn@pvatepla.com
www.pvatepla.com