

# AUTO AG



Potential der Kursentwicklung  
Zürich, im Dezember 2013

# Agenda

- Historie: Kursentwicklung
- Best Practice Beispiel: Bertrandt
- Best Practice Beispiel: ElringKlinger
- Schlussfolgerungen
- Übertragung auf den Kurs der AUTO AG

# Historie Kursentwicklung

- Chartentwicklung vom 21.11.2011 – 16.10.2013
- Bertrandt: + 120 %
- ElringKl.: + 100 %
- DAX: + 60 %
- AUTO: + 20 %



# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Zukunft gestalten:

neue Märkte und Technologien, Beziehungspflege



CO<sub>2</sub>-Einsparung  
durch Leichtbau



Neues Werk in  
Indonesien



Beteiligung an  
Forschungs-  
projekten



Übernahme  
Abgasspezialist Hug

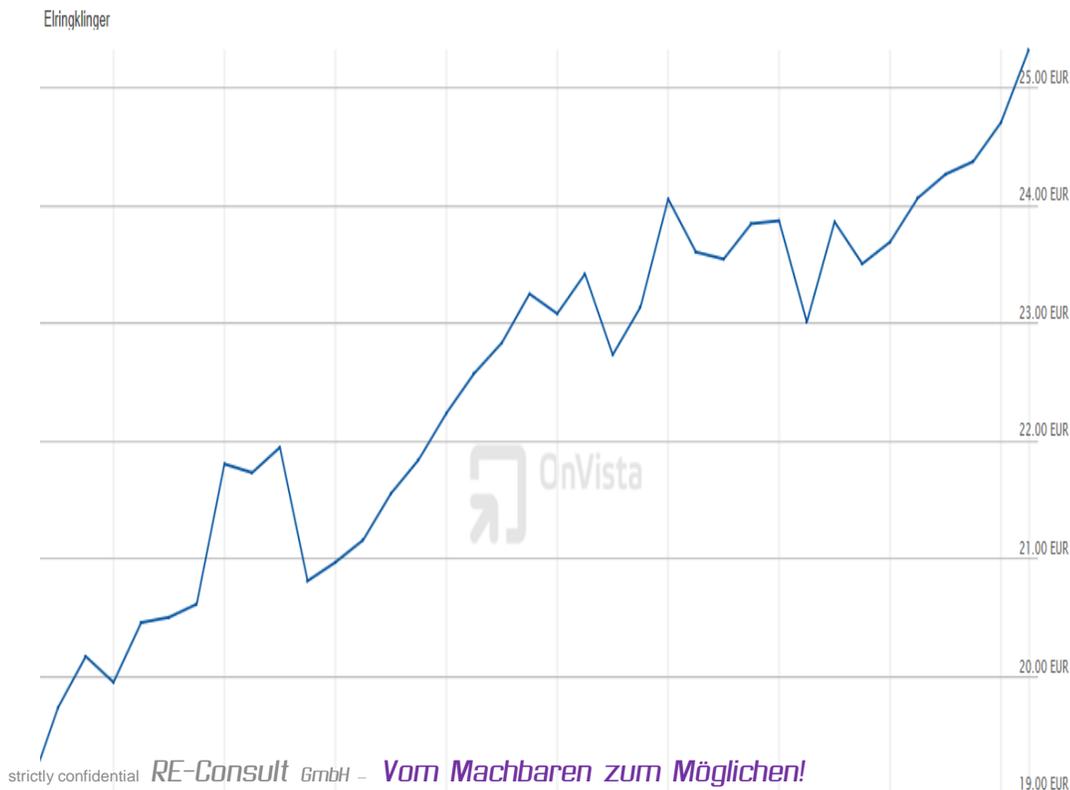
# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Step 1:

- 02.01.2012: CO<sub>2</sub>-Einsparung durch Leichtbau ... →  
+ von 32,00 % in 50 Tagen



- ... 28 Mio Euro für die Produktion von Kunststoffteile
- 19.000 m<sup>2</sup> Produktions- und Büroflächen in Dettingen/Erms
- gewichtsreduzierte Ventilhauben und Ölwannen



# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Step 1:

- 02.01.2012: CO<sub>2</sub>-Einsparung durch Leichtbau ... →  
+ von 32,00 % in 50 Tagen - **Performance-Berechnung**
- Rendite:  
32,00 % in 50 Tagen = 230,40 % p.a. ( $32,00/50 \cdot 360$ )
- Volatilität 250 Tage: 33,73 %
- Daher Sharpe Ratio:

$$\frac{230,40 - 2^*}{33,77} = \underline{\underline{6,77}}$$

Pro riskiertem Euro werden  
6,77 Euro an Überrendite erzielt.

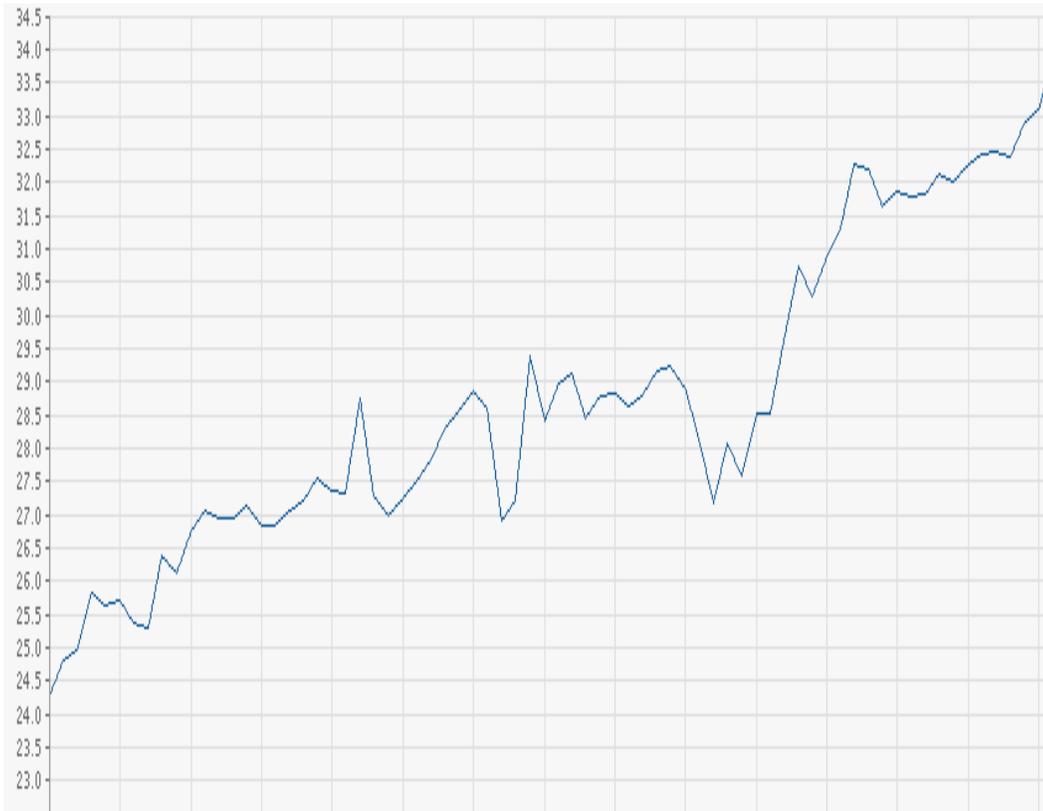


- \* Verzinsung eines risikolosen Alternativinvestments

# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Step 4:

- 31.07.2013: ElringKlinger kauft Anteile bei Hug Engineering ...  
→ + von 37,44 % in 98 Tagen



strictly confidential RE-Consult GmbH - Vom Machbaren zum Möglichen!



- Erwerb der restlichen 25 % des Schweizer Abgasspezialisten
- IAA 2013 – Elringklinger präsentiert innovative Lösungen zur CO<sub>2</sub>-Reduktion

# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Step 4:

- 31.07.2013: ElringKlinger kauft Anteile bei Hug Engineering ...  
→ + von 37,44 % in 98 Tagen - **Performance-Berechnung**



- Rendite:  
37,44 % in 98 Tagen = 137,53 % p.a. ( $37,44/98 \cdot 360$ )
- Volatilität 250 Tage: 33,73 %
- Daher Sharpe Ratio:  $\frac{137,53 - 2^*}{33,77} = \underline{\underline{4,02}}$

Pro riskiertem Euro werden  
4,02 Euro an Überrendite erzielt.



- \* Verzinsung eines risikolosen Alternativinvestments

# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Verwirklichung des Geschäftsmodells

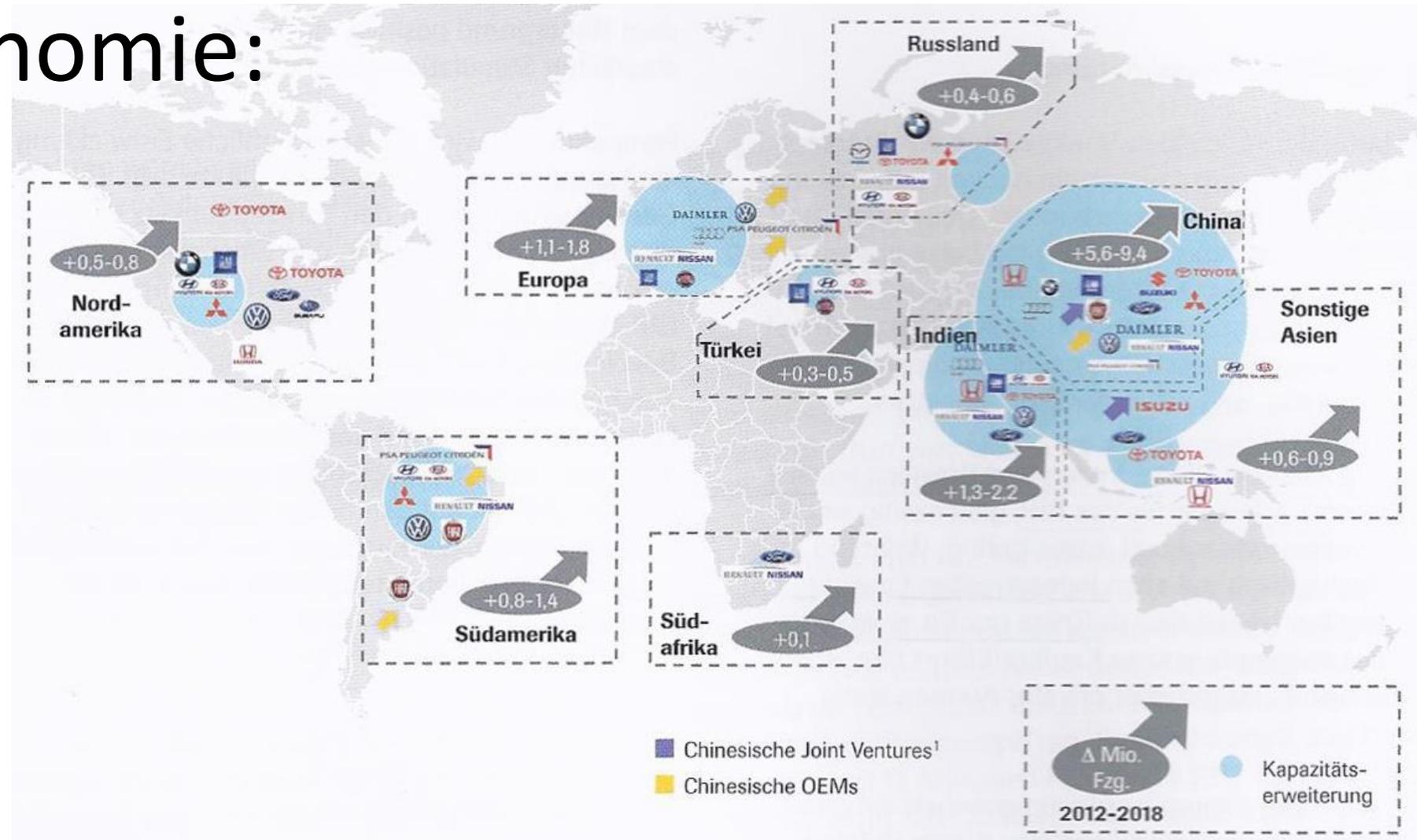
- Das Wachstum passiert sowohl organisch, als auch durch Zukäufe von Betrieben, die genau im Bereich der Zukunftstrends tätig sind.
- Egal welche Antriebstechnologie sich behaupten wird, ElringKlinger ist überall dabei!
- Nähe zu allen Stakeholdern – von Anfang an bei neuen Entwicklungen dabei!
- Diversifikation des Risikos durch Eintritt auf allen globalen Märkten sowie durch Konzentration auf zusammenhängende Kernthemen.



# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Makroökonomie:

- Geplante neue Standorte der OEM's → ElringKlinger ist schon dort!

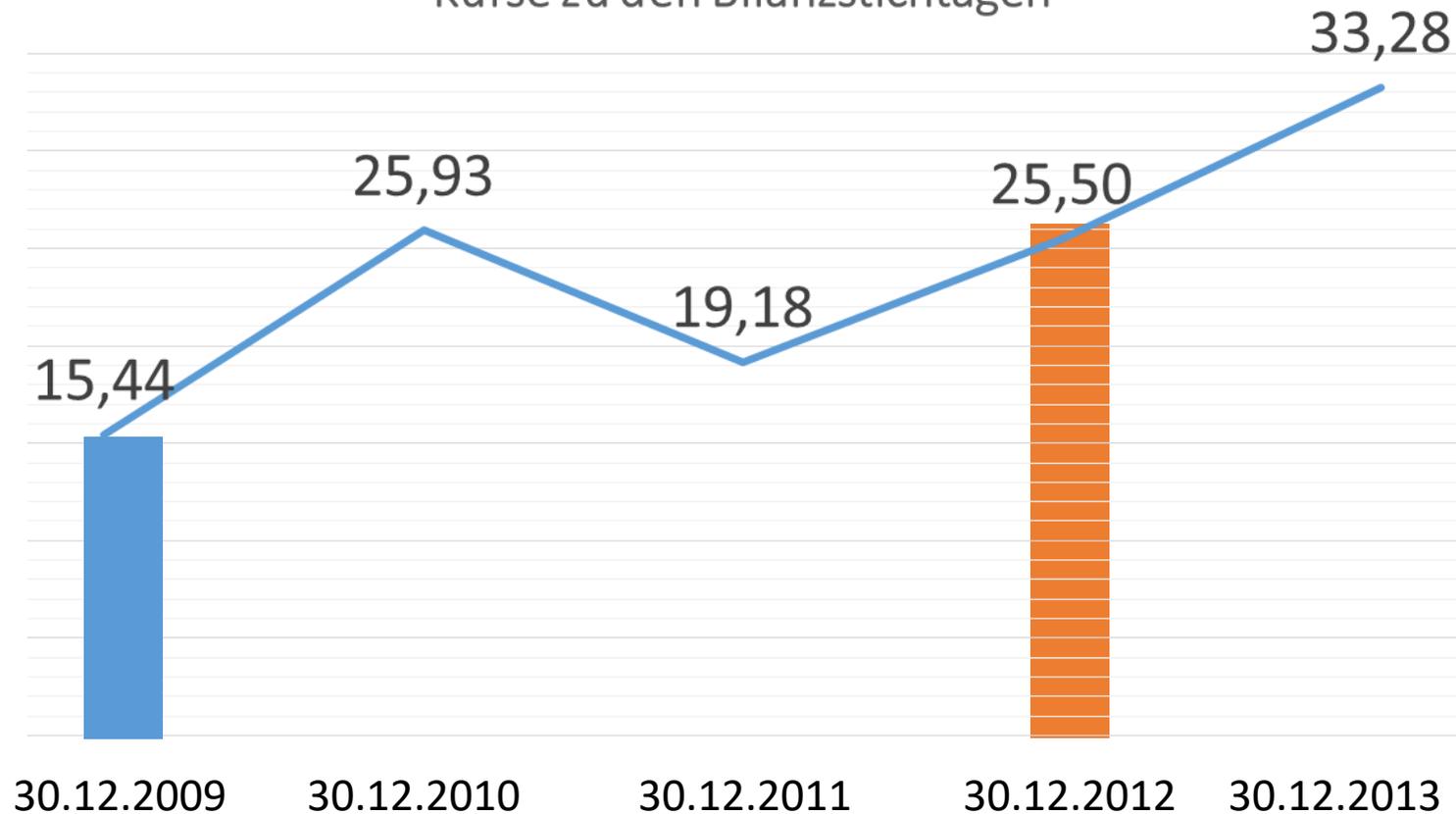


# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Shareholder Value zum 31.12.2009

- Mit tatsächlichen Werten bis 3. Qu. 2013 berechnet

Kurse zu den Bilanzstichtagen



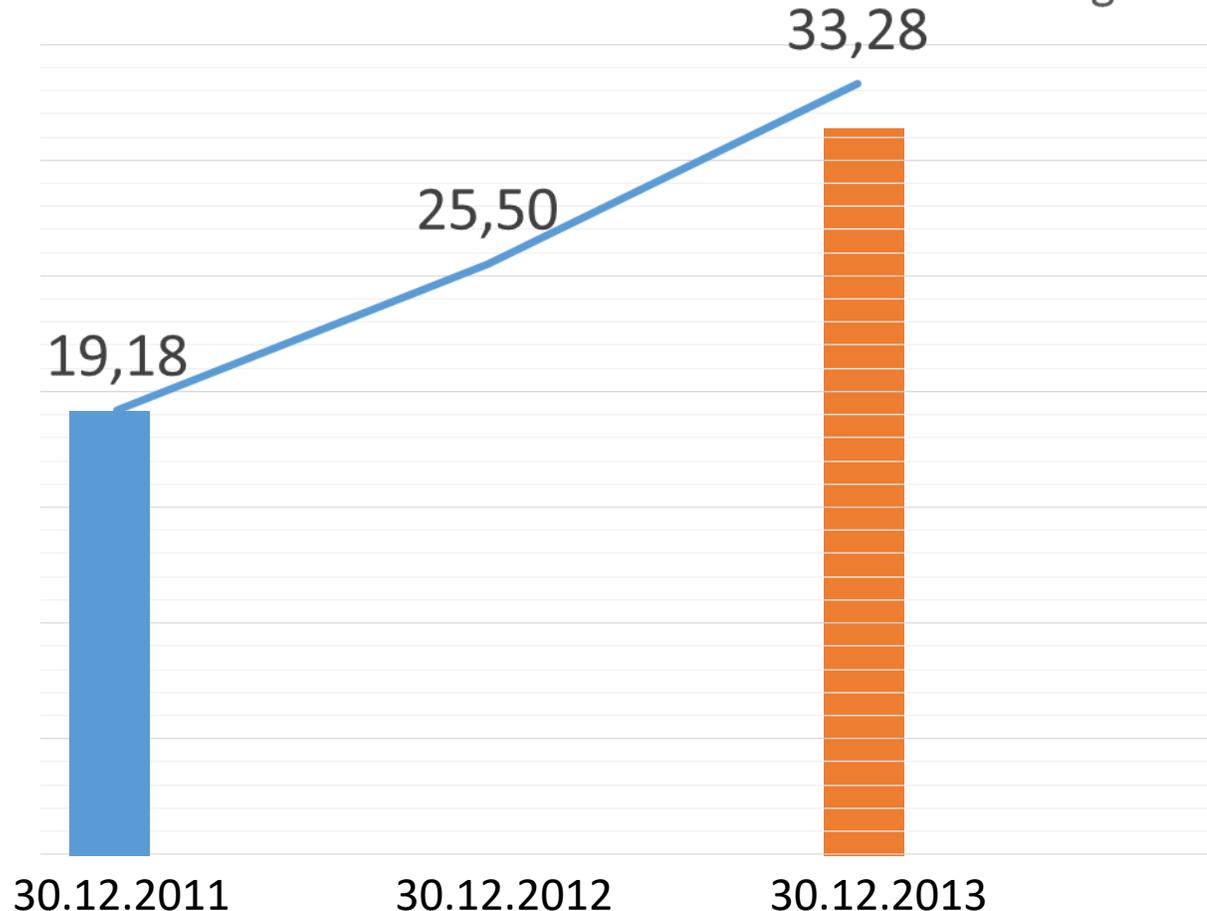
- Der SV per 31.12.2009 hat sich 3 Jahre später im tatsächlichen Kurs gezeigt.

# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

## Shareholder Value zum 31.12.2011

- Mit tatsächlichen Werten bis 3. Qu. 2013 berechnet

Kurse zu den Bilanzstichtagen



- Der SV per 31.12.2011 hat wurde 2 Jahre später vom tatsächlichen Kurs übertroffen.

# Best Practice Beispiel: ElringKlinger

Erwartungen 3. Qu./2013 nicht erfüllt → Kursrückgang!



- Ziele durch Wechselkurse (harter EURO) nicht erreicht

Quelle: [www.onvista.de](http://www.onvista.de)

# Agenda

- Historie: Kursentwicklung
- Best Practice Beispiel: Bertrandt
- Best Practice Beispiel: ElringKlinger
- Schlussfolgerungen
- Übertragung auf den Kurs der AUTO AG

# Schlussfolgerungen

## Beispiel: Übernahme Zielunternehmung

- ElringKlinger übernimmt 2011 Geschäftspartner und Abgasspezialist HUG (in Summe zu 93 %)
- Geschätzter Kaufpreis (auf zwei Etappen) inkl. Nebenkosten: ca. € 40 Mio
- Neue Märkte **für beide** Partner!
- Neue Technologie für ElringKlinger
- Umsatz 2013: ca. € 45 Mio (Wachstum: 20 %)
- EBIT-Marge: ca. € 7 Mio = 15,56 %



## Win-Win-Situation für beide Partner!

## Übernahme Zielunternehmungen (what for?)

- Zugang zu neuen Märkten und Technologien
- Abrundung/Ergänzung des Geschäftsmodells
- Umsatz- und Gewinnwachstum → Investoren und Anleger gewinnen Vertrauen und kaufen AUTO AG-Aktien
- Neue Perspektiven für Zielunternehmungen
- AUTO AG spielt wieder wichtige Rolle im Markt der Automobil-Zulieferer (Prämium-Zulieferer)
- Entwicklungspartner ....



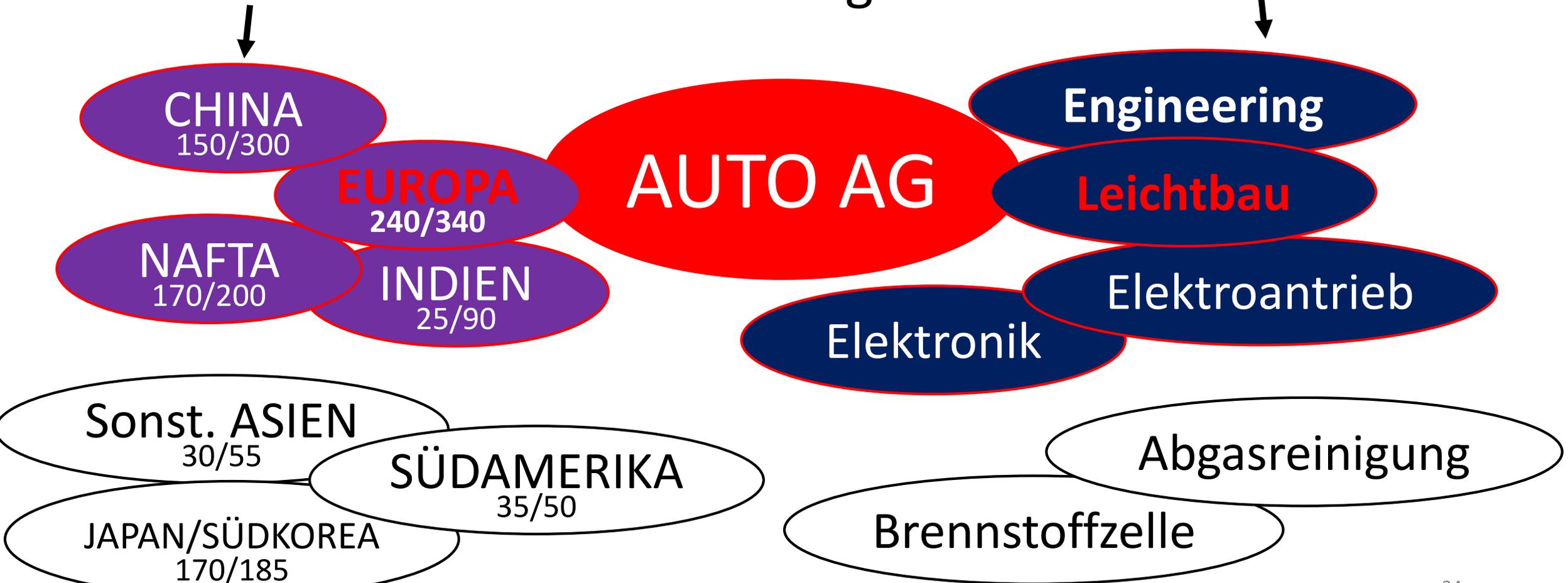
# Schlussfolgerungen

**MÄRKTE**  
Wertschöpfung Auto-  
motive p.a. 2012/2025e  
in Mrd. €

**Geschäftsmodell:**

**TRENDS/  
TECHNOLOGIEN**

Verbindung von



# Schlussfolgerungen - Marktzugänge

## Mögliche Übernahme der Kooperationspartner der AUTO in China, Indien, NAFTA

**CHINA**  
150/300

Firma Auto AG 1 Co., Ltd.

650 Mitarbeiter, 3,83 Mio € Umsatz p.a., 12,69 % EBIT-Marge

**INDIEN**  
25/90

Firma Auto AG 2 Ltd.

2.500 Mitarbeiter, globales Vertriebsnetz

**NAFTA**  
170/200

Firma Auto AG 3 S.A., Mexiko

6.000 Mitarbeiter, Entwicklungsbüros in Mexiko, USA, Deutschland, Japan

# Schlussfolgerungen – Technologiezugänge

## Mögliche Übernahmen

(inhabergeführt, Schwerpunkt der Tätigkeiten in Europa)

Engineering

Firma 001 GmbH:

1.000 MA, 133,3 Mio. € Umsatz; **ausschl. in Europa tätig**

Engineering

Firma 002 AG:

260 MA, 16 Mio. € Umsatz; **vorwiegend in Europa tätig**

Elektronik

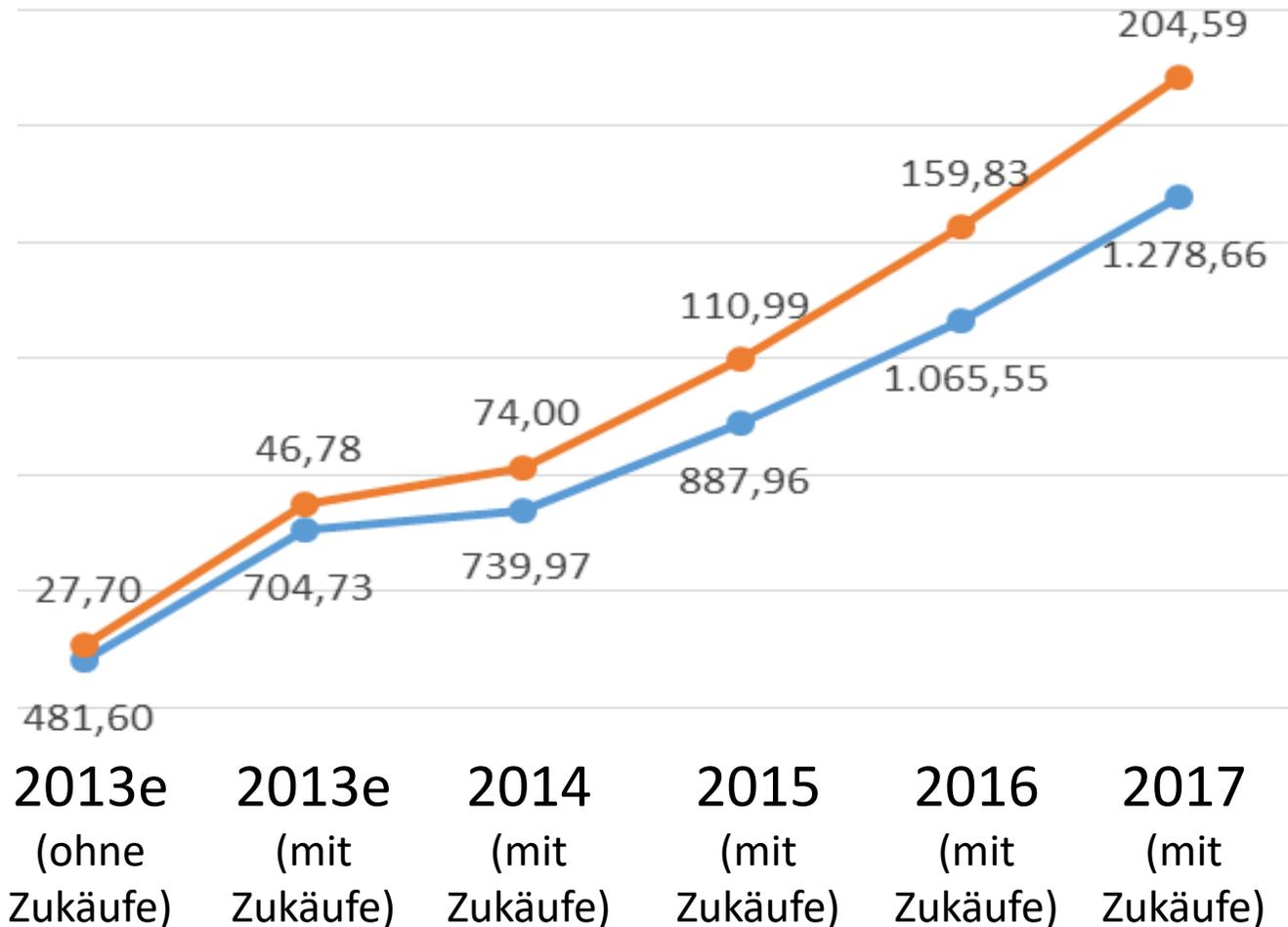
Elektroantrieb

Firma 003 AG:

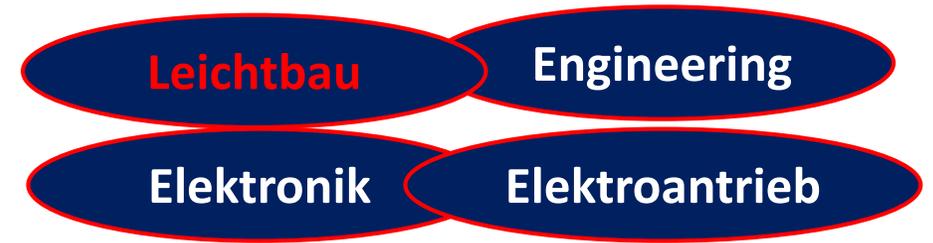
389 MA, 70 Mio. € Umsatz, 10 % EBIT-Marge, 41,7 Mio. €  
Marktkapitalisierung; **ausschl. in Deutschland tätig**

# Schlussfolgerungen – Wachstum, EBIT

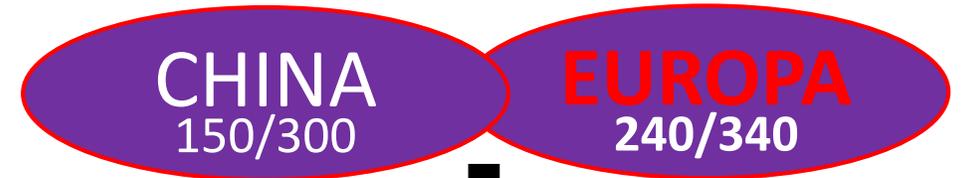
- Umsätze AUTO
- EBIT AUTO (in Mio. €)



## 1. Technologien



## 2. Märkte



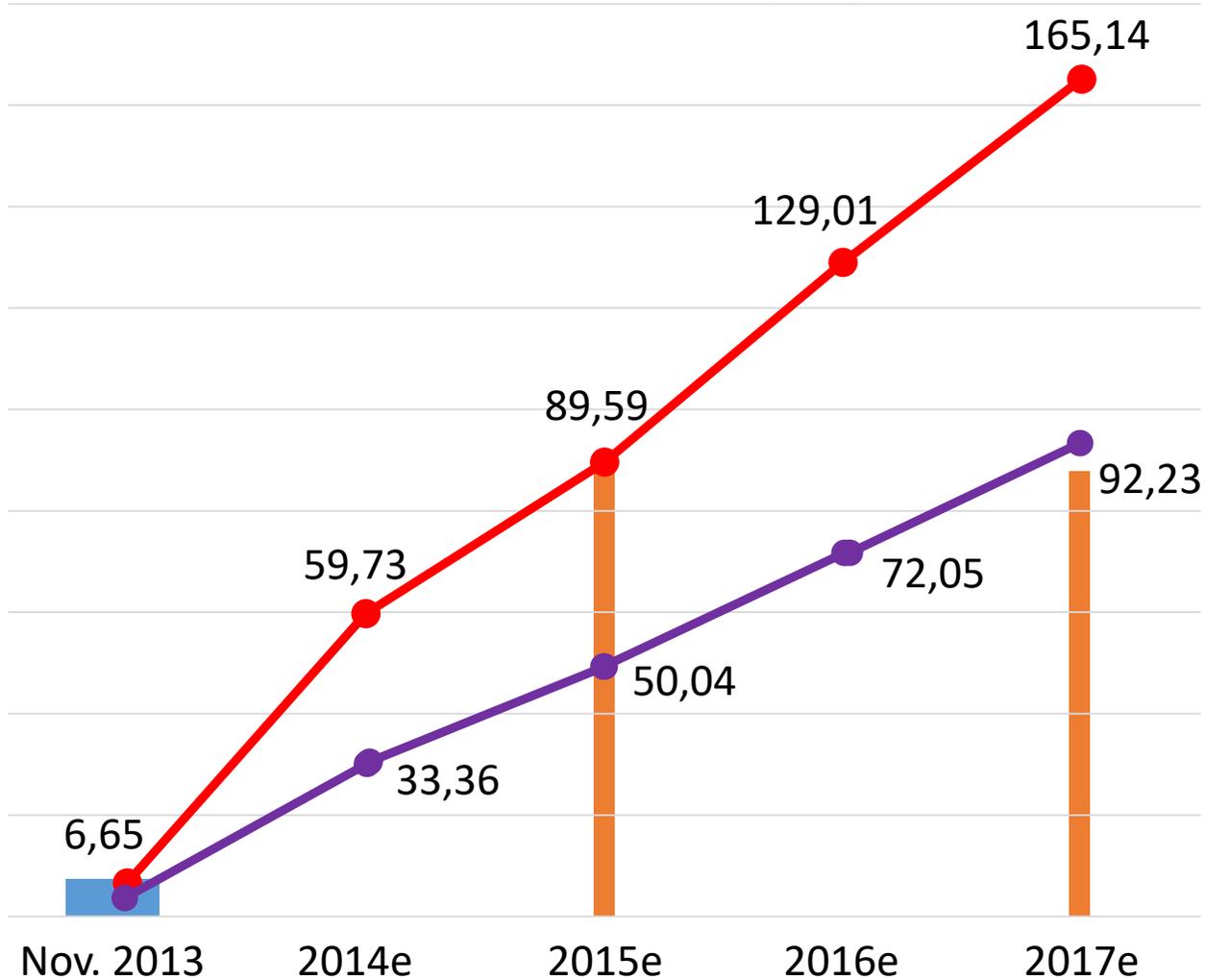
↓  
Wachstum und  
steigende EBIT-  
Margen

# Agenda

- Historie: Kursentwicklung
- Best Practice Beispiel: Bertrandt
- Best Practice Beispiel: ElringKlinger
- Schlussfolgerungen
- Übertragung auf den Kurs der AUTO AG

# Übertragung auf den Kurs der AUTO AG

## Kursentwicklung gemäß ...



... **ElringKlinger AG** (KGV: 18)

... **Bertrandt AG** (KGV: 10,05)

**Shareholder Value: € 88,--**

2015: Zukauf Markt

P  
O  
T  
E  
N  
T  
I  
A  
L

INDIEN  
25/90

→ das Kurspotential wird nach 2 bzw. 4 Jahren erreicht!

# Kontakt | Fragen

---

*RE-Consult GmbH - Vom Machbaren zum Möglichen!*

**Kontakt:**

RE-Consult GmbH

A-2232 Deutsch-Wagram bei Wien

Monika Lewitsch: [monika.lewitsch@re-consult.at](mailto:monika.lewitsch@re-consult.at), Tel.: +43 699 / 103 36 326

Karl Rotter: [karl.rotter@re-consult.at](mailto:karl.rotter@re-consult.at), Tel.: +43 650 / 870 25 11

[www.re-consult.at](http://www.re-consult.at), [www.imofa.at](http://www.imofa.at)