



# SMT Scharf AG

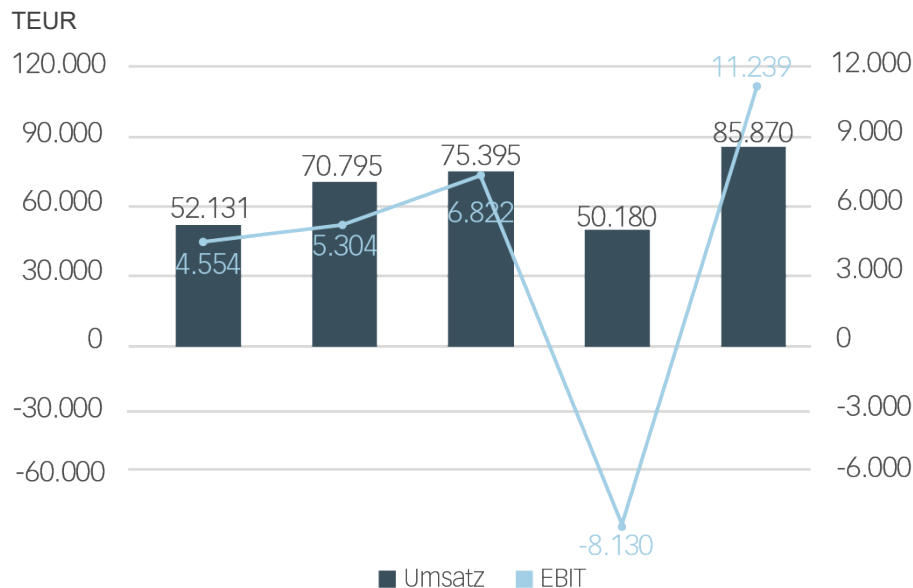
PLATOW EURO FINANCE Small Cap Konferenz  
18. Mai 2022

# Nischenspezialist für Transport- und Logistiksysteme im Untertagebergbau weltweit

## SMT Scharf auf einen Blick

- + Führender Anbieter für **Transport- und Logistiksysteme** im **Untertagebergbau**
- + **Rund 80 Jahre Erfahrung** am Markt
- + Modulares Produktkonzept mit Fokus auf **diesel- und elektrobetriebene Bahnsysteme und Fahrzeuge**
- + Spezialist für **maßgeschneiderte Transportkonzepte**
- + **Langfristig attraktive Wachstumschancen** im Untertagebergbau
- + Seit 2007 börsennotiert, **seit März 2021 im Qualitätssegment m:access der Börse München** (Freiverkehr) gelistet
- + Geplante Veräußerung des Großaktionärs weckt **Übernahmephantasie**

## Starkes Umsatz- und Ergebniswachstum 2021 – Performance 2020 durch COVID-19 & Sondereffekte belastet



# Management mit ausgewiesener Expertise



**Hans Joachim Theiß**

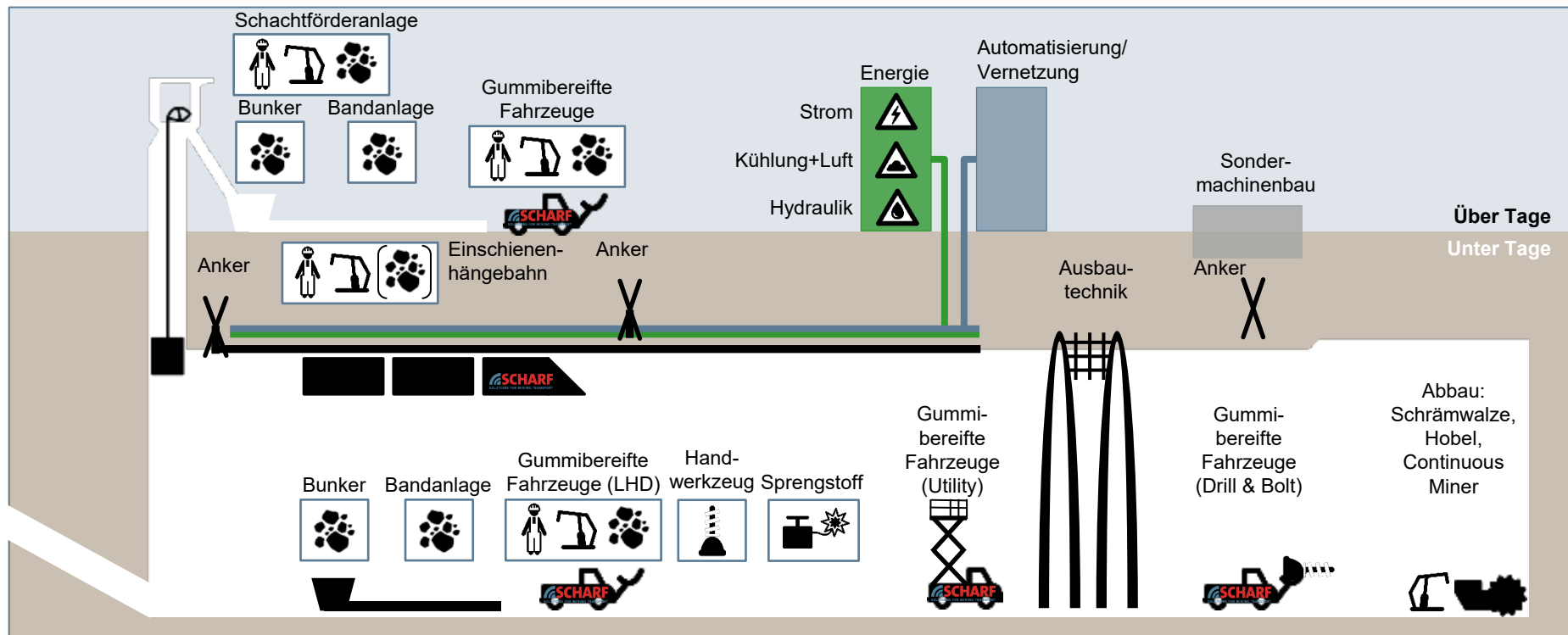
- + Seit 2015 CEO
- + Über 20 Jahre Erfahrung als Berater, GF und Vorstand bei vergleichbaren Mittelständlern
- + Ressorts: Finanzen & Controlling, Strategie, M&A und IR, Vertrieb
- + Umfangreiche Transaktionserfahrung sowohl als Berater als auch als Geschäftsführer / Vorstand mit anschließender Integration



**Wolfgang Embert**

- + Seit 2015 Vorstandsmitglied
- + Verantwortlich für Produktentwicklung und Konstruktion, Produktion, Einkauf, Qualitätssicherung und Personal
- + 7 Jahre Erfahrung in der Produktentwicklung von SMT Scharf als technischer Leiter
- + Breites Fachwissen über Produkte, Produktion und das Marktsegment

# Wo man uns findet und was wir tun





# Spezialisiert auf die Transportanforderungen des unterirdischen Bergbaus

Modulare Lösungen für den Untertagebergbau

Bahnsysteme



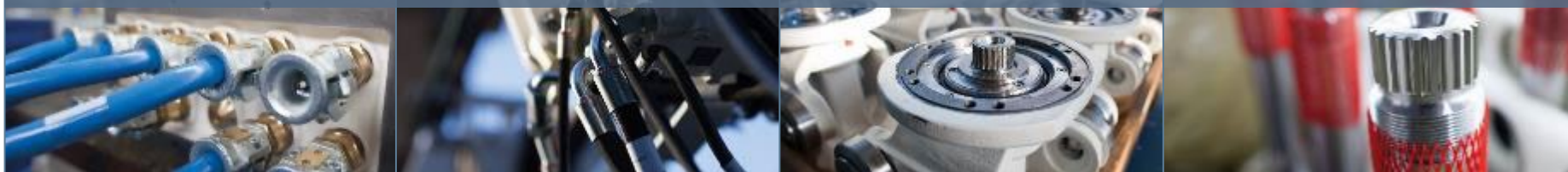
Sessellifte



Gummibereifte Fahrzeuge



After-Sales (Ersatzteile und Service)



# Modulares Produktsortiment für kundenindividuelle Transportlösungen

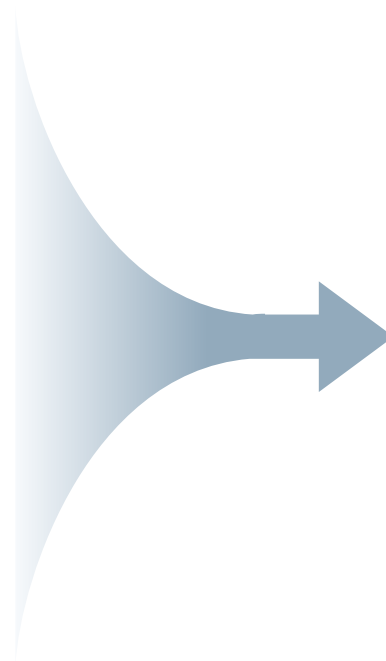
Kern-  
kompetenzen



Kunden-  
anforderungen



Produkt- und  
Serviceangebot



Kundenindividuelle Transportlösungen (Systeme)



# Stabiles After Sales-Geschäft dank langem Lebenszyklus

## Typischer Produktlebenszyklus



- + After Sales-Umsätze sind wesentlicher Bestandteil des Geschäftsmodells
- + ~ 50 % der Umsätze (Kerngeschäft) sind After Sales-Services zuzuordnen
  - **Ersatzteile**
  - **Instandhaltung und Reparaturdienstleistungen**
  - **Produktüberholung (nach 5 bis 8 Jahren in Betrieb)**
- + Erfolgreiche Einführung von Serviceverträgen bei dezidierten Kunden
- + Generieren wiederkehrender Einnahmen während des Produktlebenszyklus
- + Hohe Kundenzufriedenheit → Ersatz durch neue SMT-Produkte, neuer Zyklus beginnt

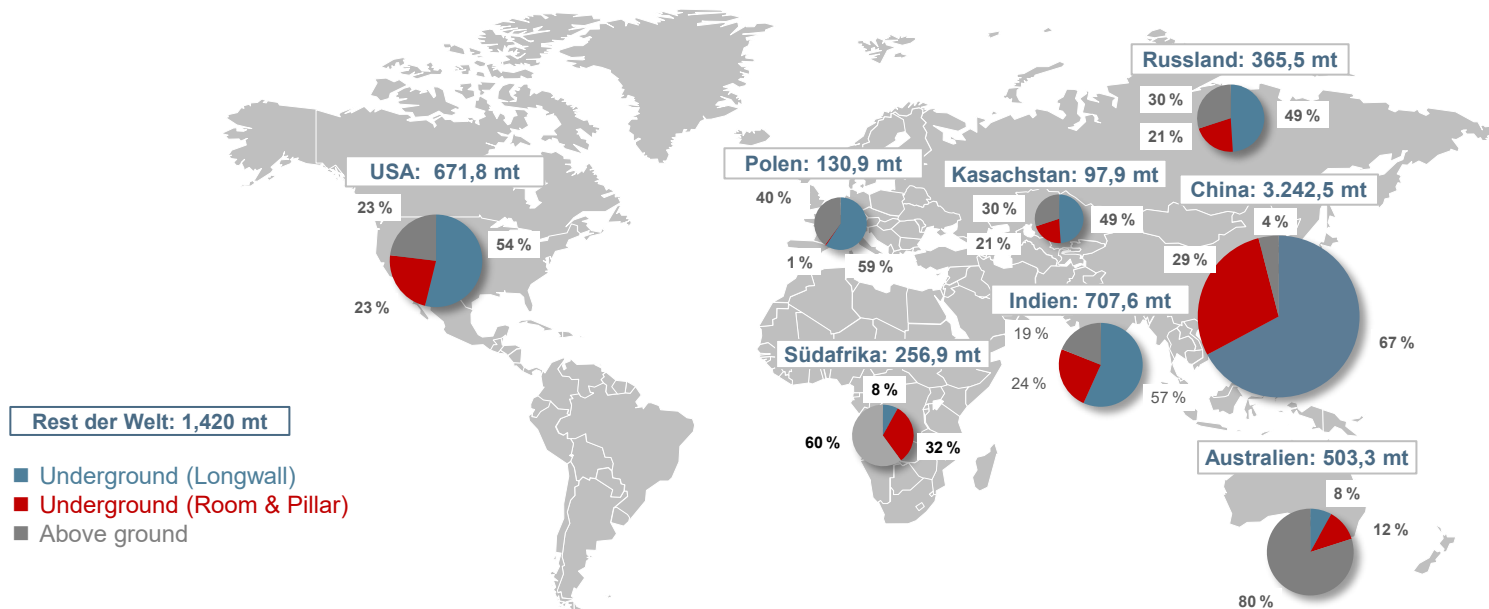
# Weltweit präsent: Neue Vertriebsregionen erschließen und Marktdurchdringung vorantreiben





# Großes Potential in der untertägigen Kohleproduktion

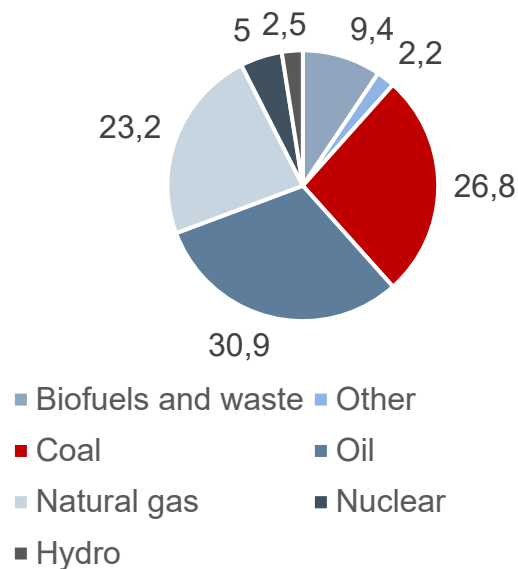
## Globale Kohleproduktion, in mt



Quelle: International Energy Agency, Coal information overview 2017, eigene Schätzungen

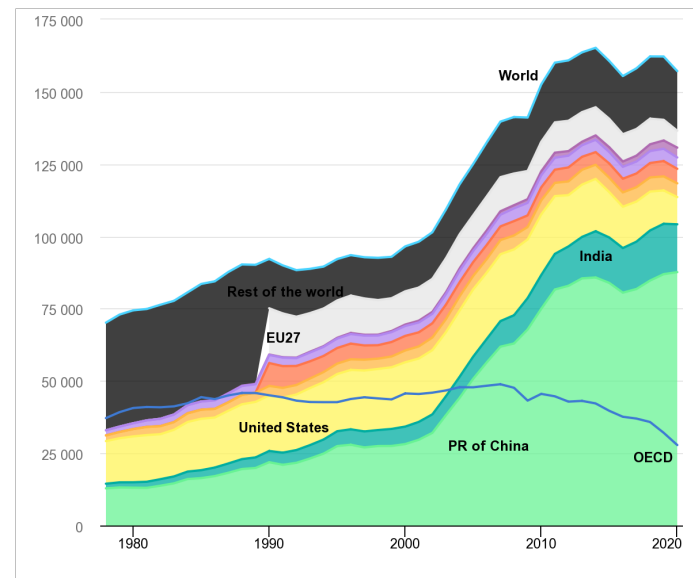
# Kohle weiterhin essentiell zur Deckung des globalen Energiebedarfs

Gesamtenergieversorgung der Welt (in %)



Quelle: International Energy Agency, online unter: <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/global-share-of-total-energy-supply-by-source-2019>

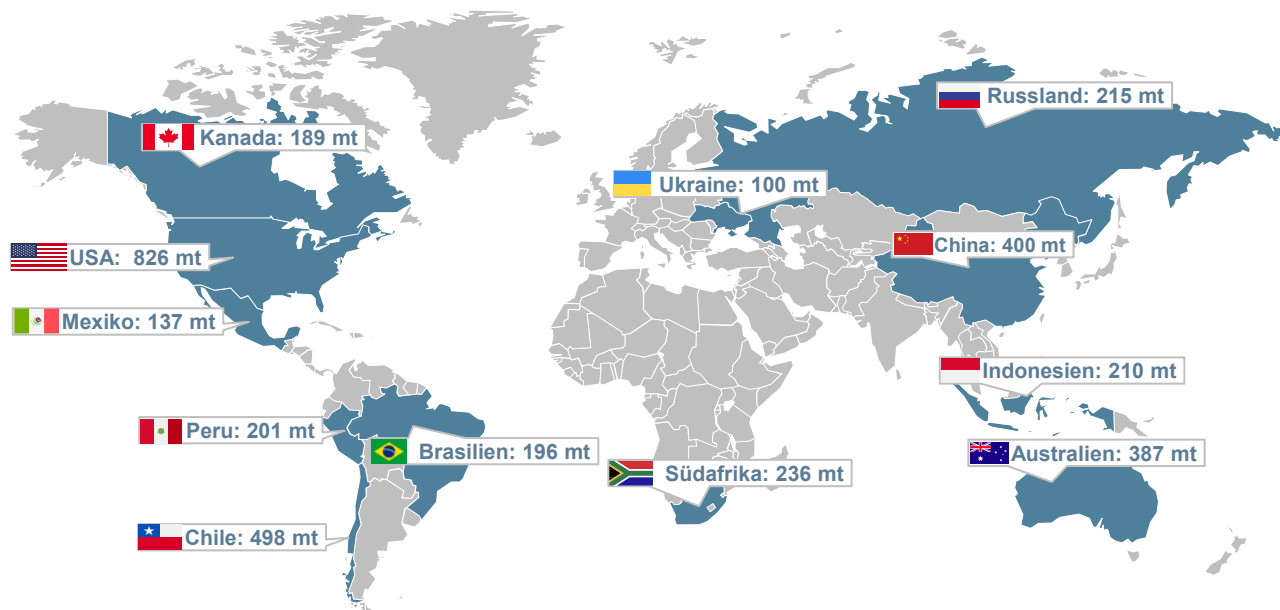
Globaler Kohleverbrauch (in PJ)



Quelle: IEA, Online unter: <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/world-coal-consumption-1978-2020>

# Hard Rock bringt neue Regionen in den Fokus

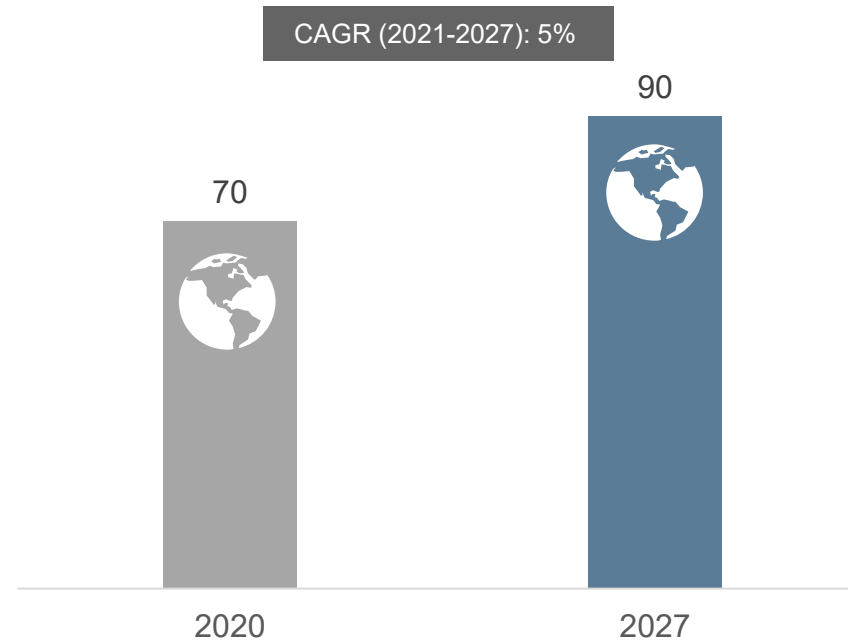
Globale Erzproduktion (z. B. Gold, Platin, Kupfer, Nickel), in mt



Quelle: International Energy Agency, Coal information overview 2017, eigene Schätzungen

# Deutliches Wachstum des Marktes für Bergbauausrüstung erwartet

In Mrd. US-Dollar

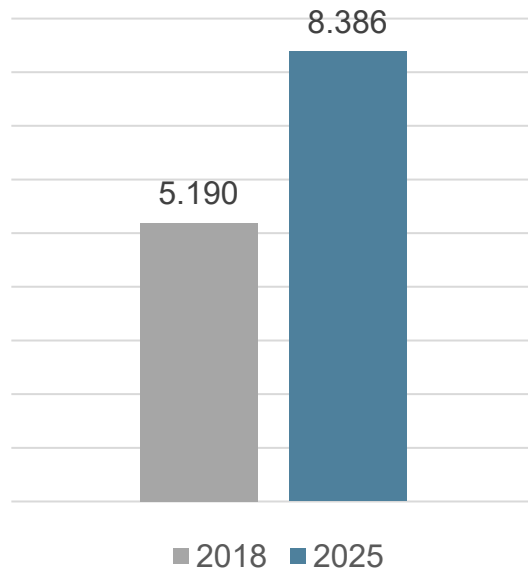


Quelle: Global Market Insights 2021

# Globaler Tunnelmarkt bietet langfristiges Wachstumspotential

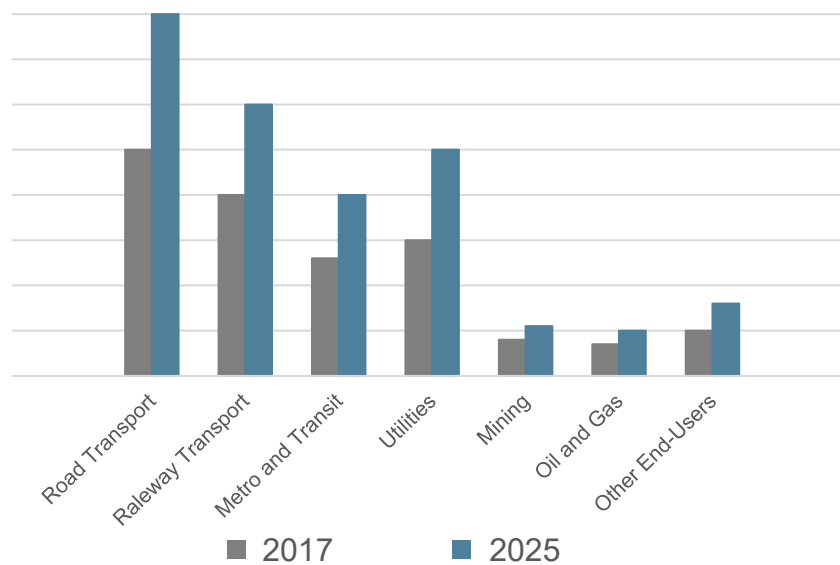
Mit CAGR 6,4% in 2018 bis 2025 starkes Wachstum im Markt für Tunnelvortriebsmaschinen erwartet

Markvolumen  
in Mio. USD



Durchweg steigender Bedarf bei Endkunden

Anzahl Projekte



Quelle: Allied Market Research, März 2019



# Aktuelle Belastung des Marktumfelds vs. attraktive langfristige Wachstumschancen



## Herausforderungen



Volatiles Marktumfeld vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie und des Ukraine-Krieges



Beeinträchtigung weltweiter Lieferketten und Verknappung von Rohstoffen



Umsetzung neuer gesetzlicher Regulierungen verzögert sich



Währungsschwankungen sorgen für negative Ergebniseffekte

Quelle Fotos: Freepik; Shutterstock



## Chancen



Weitreichende Städtebauliche Entwicklungen und Ausbau der Infrastrukturen weltweit



Rohstoff-Boom durch Automatisierung, Digitalisierung und Technisierung



Trend zur Elektromobilität angesichts geringer Kosten für Wartung & Instandhaltung und Schaffung besserer Arbeitsbedingungen im Bergbau



Digitalisierung fördert operative Effizienz und Nachfrage nach innovativen Lösungen im Bergbau

# Drei-Säulen-Strategie für weiteres Wachstum



# Strategische Maßnahmen für weiteres Wachstum

## Kohle

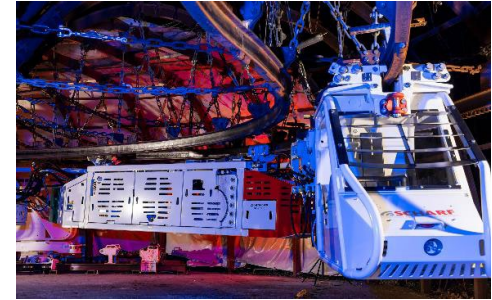
Weiterentwicklung der Transport- und Logistiklösungen hinsichtlich neuer Standards und der spezifischen Bedürfnisse in den Auslandsmärkten.

## Mineralbergbau

Entwicklung, Implementierung und kundenspezifische Optimierung von emissionsfreien Elektrofahrzeugen.

## Tunnellogistik

Fortlaufende Aktivitäten zur Diversifizierung des Geschäfts und Ausbau des Geschäfts mit Tunnellogistik für Großbaustellen.



## 2021: SMT Scharf legt bei Umsatz und Ergebnis deutlich zu

Umsatz

**85,9 Mio. EUR**

(2020: 50,2 Mio. EUR)

Betriebsleistung

**85,3 Mio. EUR**

(2020: 56,3 Mio. EUR)

Operatives Ergebnis (EBIT)

**11,2 Mio. EUR**

(2020: - 8,1 Mio. EUR)

Konzernergebnis

**12,5 Mio. EUR**

(2020: - 8,1 Mio. EUR)

Ergebnis je Aktie

**2,29 EUR**

(2020: -1,79 EUR)

Eigenkapitalquote

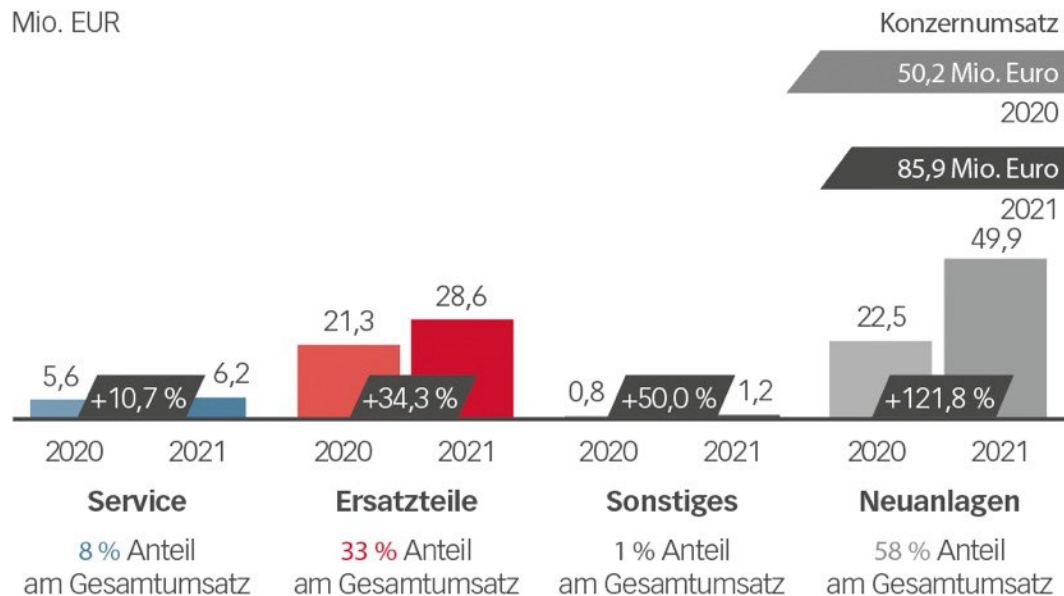
**59,1 %**

(2020: 58,0%)

# Starkes Umsatzwachstum im Neuanlagen- und After-Sales-Geschäft 2021

## Umsatz nach Art des Geschäfts

Mio. EUR





## Q1 2022: Umsatz und Ergebnis deutlich über Vorjahresquartal

Umsatz

**14,7 Mio. EUR**

(Q1 2021: 10,8 Mio. EUR)

Betriebsleistung

**19,1 Mio. EUR**

(Q1 2021: 17,8 Mio. EUR)

Operatives Ergebnis\* (EBIT)

**5,5 Mio. EUR**

(Q1 2021: 2,0 Mio. EUR)

Konzernergebnis

**5,8 Mio. EUR**

(Q1 2021: 1,8 Mio. EUR)

Ergebnis je Aktie

**1,05 EUR**

(Q1 2021: 0,36 EUR)

Eigenkapitalquote

**62,2%**

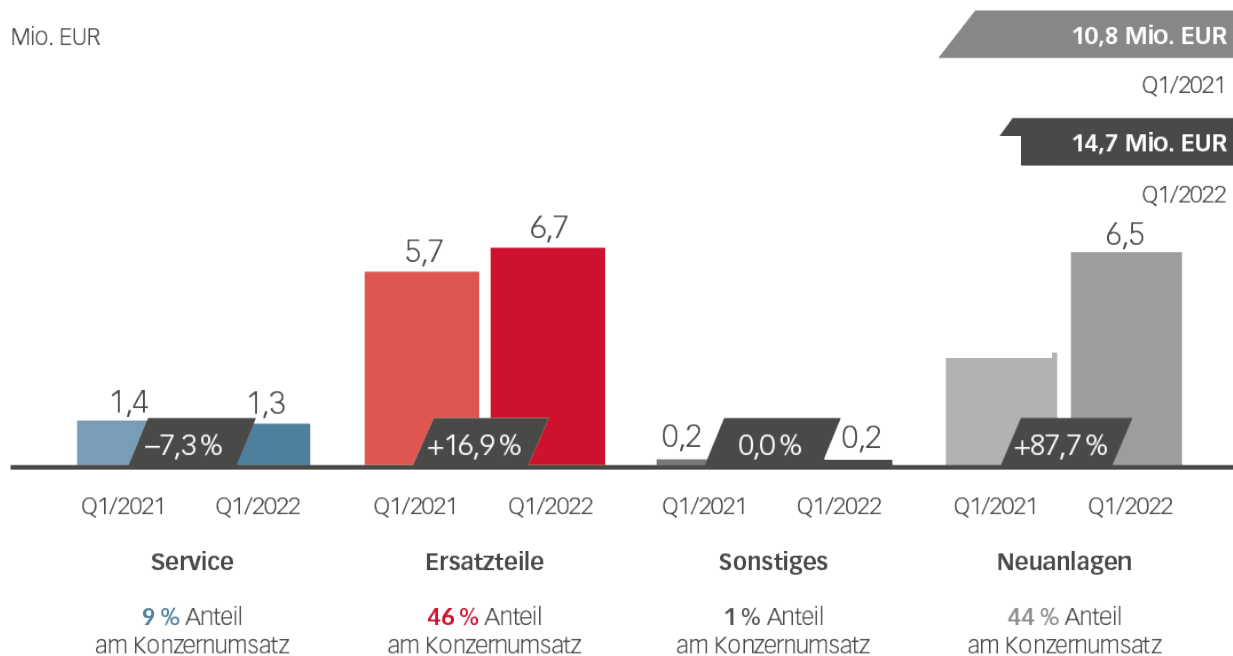
(Q1 2021: 53,6%)

\* Positiver Einmaleffekt durch Auflösung einer Pönale-Rückstellung in Höhe von 4,2 Mio. EUR

# Starkes Neuanlagengeschäft sorgt für deutlichen Umsatzanstieg

## Umsatz nach Art des Geschäfts

Mio. EUR



# SMT Scharf Gruppe mit solider Finanzsituation

Mio. EUR

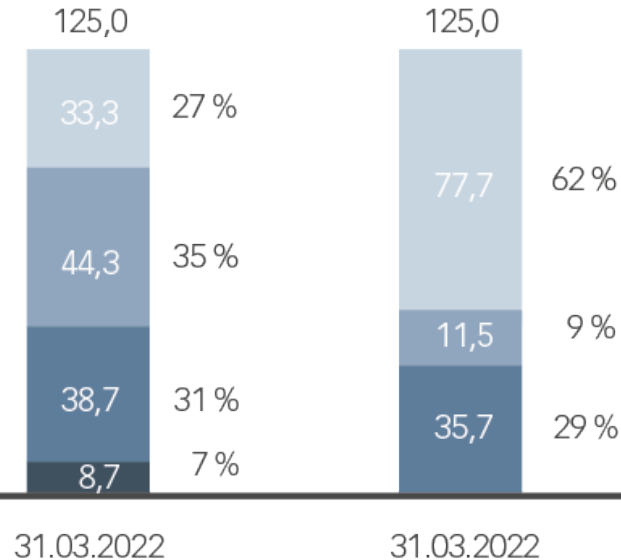
## Aktiva

Langfristige Vermögenswerte

Forderungen aus LuL/  
Sonstige kurzfristige Forderungen

Vorräte

Flüssige Mittel

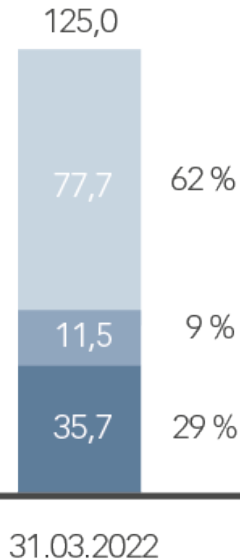


## Passiva

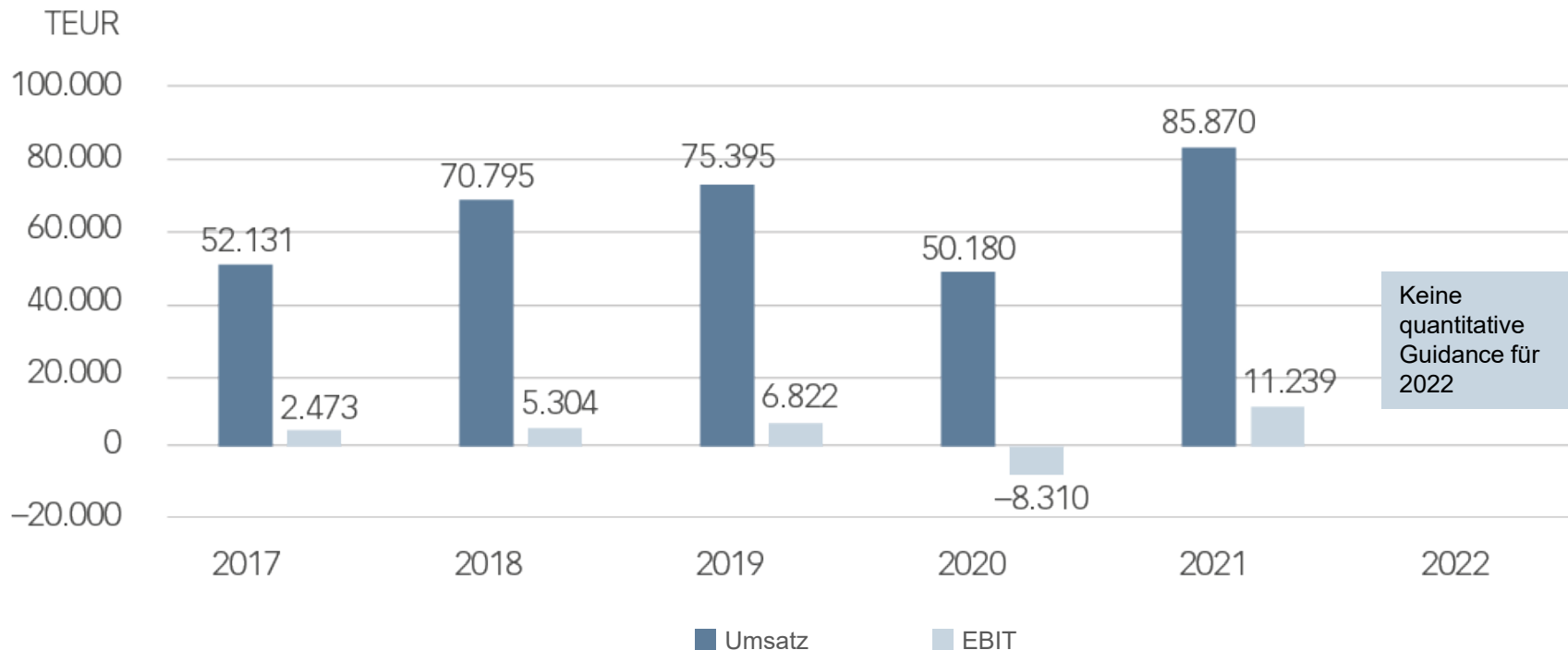
Eigenkapital

Langfristige Rückstellungen  
und Verbindlichkeiten

Kurzfristige Rückstellungen  
und Verbindlichkeiten



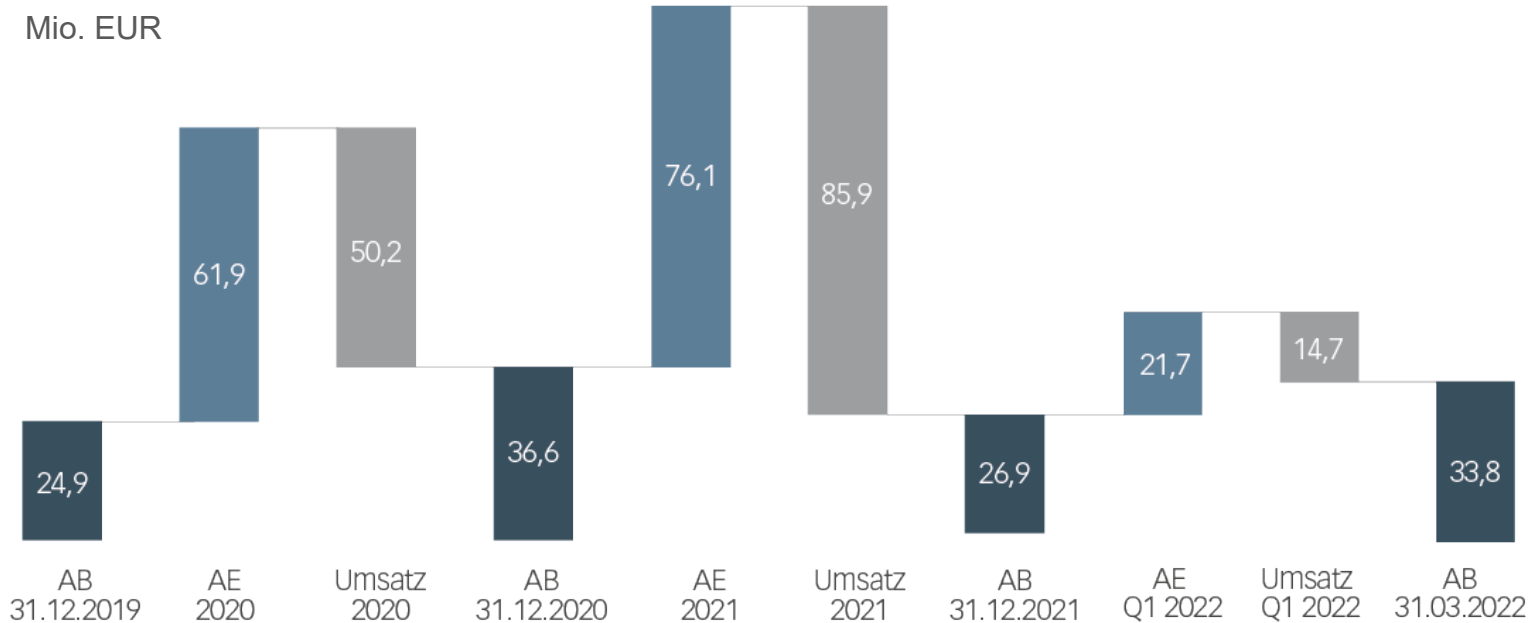
## Ausblick 2022: Keine quantitative Guidance für Geschäftsjahr 2022



# Auftragsbestand Q1 2022 nach China-III-Umsatznachbuchungen deutlich unter Vorjahr / insgesamt weiterhin gute Auftragslage trotz erschwerter Bedingungen

## Entwicklung des Auftragsbestands

Mio. EUR





# Ausblick 2022: Russland-Ukraine-Krieg beeinflusst Geschäftstätigkeit

- **Russland in 2021** mit einem Anteil von 16,4% bzw. 14,1 Mio. EUR **zweitwichtigster Auslandsmarkt**
- SMT Scharf ist **erhöhten Wechselkursrisiken** und einer daraus resultierenden Verteuerung der eigenen Waren **ausgesetzt: Fokus auf Minimierung negativer Währungseffekte** und **Erreichung besserer Zahlungsbedingungen** (Vorkasse-Zahlungen, verkürzte Zahlungsziele bei bestehenden Aufträgen)
- **Ausweitung der EU-Sanktionen: Ab dem 10. Juli 2022 keine Lieferung von Maschinen nach Russland** mehr möglich, nur die **Lieferung bestimmter Ersatzteile**, die nicht den Ausfuhrbeschränkungen unterliegen

Auswirkungen des Ukraine-Krieges auf die Geschäftstätigkeit noch nicht in Gänze abschätzbar

# Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beeinflussen Geschäftstätigkeit

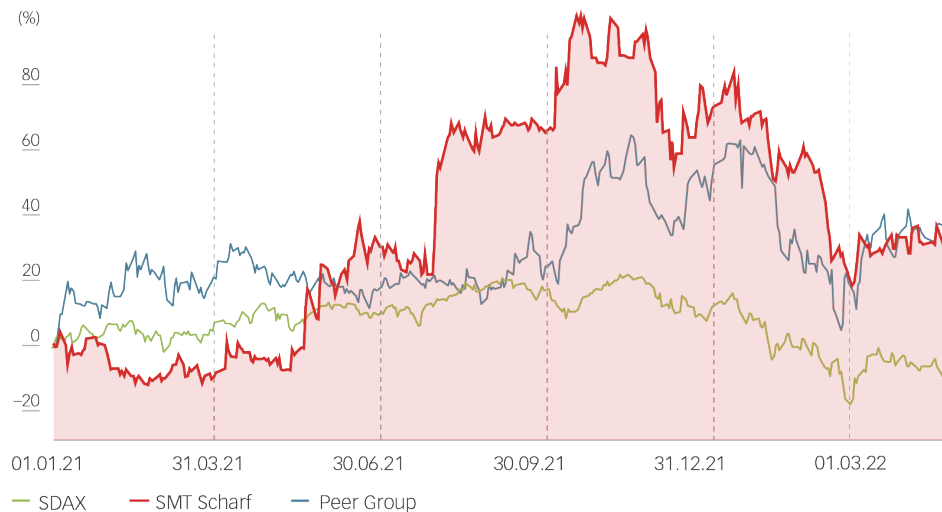
## Auswirkungen Covid-19-Pandemie



- Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus kontinuierlich innerhalb der SMT Scharf Gruppe umgesetzt
- Angespannte Lieferketten:
  - Rohstoffknappheit (z.B. elektronische Bauteile) führt zu längeren Beschaffungszeiten und deutlich gestiegenen Preisen für Materialien und Frachten
  - Lockdown in Shanghai/China verschärft Störungen der Lieferketten
- Reduzierung der Einschränkungen für die Geschäftstätigkeit in den Zielmärkten von SMT Scharf weltweit; weiterhin Reisebeschränkungen in China

# Aktie

## Aktienkurs



## Stammdaten

Wertpapierkennnummer (WKN):	575198
Ticker / ISIN:	S4A / DE0005751986
Handelssegment:	m:access (Freiverkehr, Börse München)
Designated Sponsor:	Pareto Securities AS
Grundkapital:	4.620.000,00 EUR
Anzahl der Aktien:	4.620.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien

## Finanzkalender

17. Mai 2022	Ordentliche Hauptversammlung
12. August 2022	Veröffentlichung H1-Bericht 2022
14. November 2022	Veröffentlichung 9-Monatsbericht 2022

# Kernaktionäre erwägen Veräußerung ihrer Beteiligung

## M&A

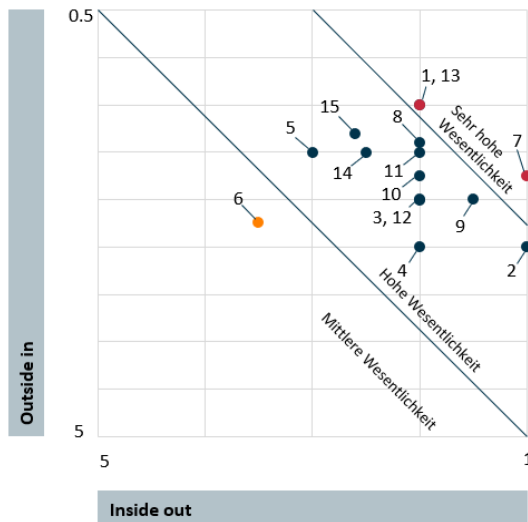
- Kernaktionäre Shareholder Value Beteiligungen AG, Share Value Stiftung sowie die Shareholder Value Management AG führen eine **strategische Überprüfung der Beteiligung an der SMT Scharf AG** durch.
- **Hintergrund:** Kernaktionäre sind der Auffassung, dass andere Ankeraktionäre die SMT Scharf AG bei ihrem weiteren Wachstumskurs, gerade auch in Bezug auf die internationalen Märkte, besser unterstützen könnten.
- **M&A Beratungshaus Lincoln International wurde beauftragt**, um die Suche nach einem möglichen Finanzinvestor oder strategischem Investor zu unterstützen.
- **Überlegungen des Vorstands:**
  - 1) Aktueller Börsenkurs bildet Potential nicht ab, Übernahmekurs könnte deutlich höher liegen
  - 2) Strategischer Investor könnte zu besseren Entwicklungsmöglichkeiten für SMT beitragen
  - 3) Attraktivere Entwicklungspotentiale für alle Geschäftssegmente
  - 4) Finanzinvestor/strategischer Investor mit Interesse an Erwerb einer deutlichen Mehrheitsbeteiligung

## Anhang / Weiterführende Informationen



# Wesentliche ESG-Handlungsfelder für SMT Scharf identifiziert

## Wesentlichkeitsmatrix



**Inside out:** Wesentlichkeit von SMT Scharf

**Outside in:** Wesentlichkeit auf Basis der Analyse von Standard- und Indexanbietern

**Bewertungsskala:** (1 = sehr wichtig bis 5 = unwichtig).

Bewertung von insgesamt 64 relevanten Handlungsfeldern, die zu 15 Themenfeldern geclustert wurden

Zur Ermittlung der Handlungsfelder wurde eine Dokumentenanalyse durchgeführt

### Sehr hohe Wesentlichkeit

- 1 Klimawandel
- 7 Diversität
- 13 Nachhaltige Beschaffung

### Hohe Wesentlichkeit

- 2 Hohe Produktqualität
- 3 Energieeffizienz
- 4 Abfallwirtschaft
- 5 Korruptionsbekämpfung
- 8 Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz
- 9 Anwerbung und Bindung von Talenten
- 10 Gerechte Entlohnung, Tarifverhandlungen
- 11 Engagement der Interessengruppen
- 12 Work-Life-Balance, familienfreundlicher Arbeitgeber
- 14 Konformität
- 15 Unabhängiger Aufsichtsrat

### Mittlere Wesentlichkeit

- 6 Integrität

# SMT Scharf: Initiativen in den einzelnen Verantwortungsbereichen

## Ökonomische Verantwortung



- Langfristige Wertschöpfung
- Profitabilität
- Sicherung und Ausbau der Marktanteile
- Nachhaltige Beschaffung
- Hohe Produktqualität
- Anwerbung und Bindung von Talenten

## Umwelt-Verantwortung



- Klimawandel
- Abfallwirtschaft
- Energieeffizienz

## Soziale Verantwortung



- Diversität
- Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz
- Gerechte Entlohnung, Tarifverhandlungen
- Work-Life-Balance, familienfreundlicher Arbeitgeber

## Governance



- Korruptionsbekämpfung
- Konformität
- Unabhängiger Aufsichtsrat

# SMT Scharf bildet alle Anforderungen des Marktes ab

## Globaler Markt für Transportlösungen im Untertagebergbau

### Größe



- + Tausende von untertägigen Minen
- + Jährlicher Ausrüstungsbedarf geschätzt 10 Mrd. EUR
- + Nicht-Kohle-Markt größer als Kohle-Markt

**Starker Marktanteil und Wachstumschancen vorhanden**

### Internationalität



- + Lagerstätten auf der ganzen Welt
- + Weltweit korrelierte Rohstoffpreise
- + Kunden teilweise international

**Vor Ort mit funktionsfähigen Tochtergesellschaften vertreten**

### Zyklizität



- + Rohstoffpreisniveau hoch, Bergbau-Investitionen hoch
- + Rohstoffpreisniveau niedrig, Bergbau-Investitionen niedrig
- + After Sales stabil

**Kapitalstarkes Unternehmen mit niedrigem Break-even-Punkt**

### Innovationsdruck



- + Produktivitätssteigerung („larger, stronger, deeper“)
- + Modernisierung durch lokalen Wettbewerbsdruck
- + E-Mobilität

**Internationale Entwicklerteams bilden Kundenbedürfnisse ab**

# Kundenindividuelle Lösungen für den Untertagebau



Einschienehängbahn (Monorail)



EMTS - Electrical Monorail Transport System



Fresh Air Monorail



Schienenflurbahn



Bandrollenkran / Ultrakurzaufhängung



Rangierkatze RKD



Scharf LEV









Sessellift



# Gummibereifte Fahrzeuge erweitern Produktportfolio

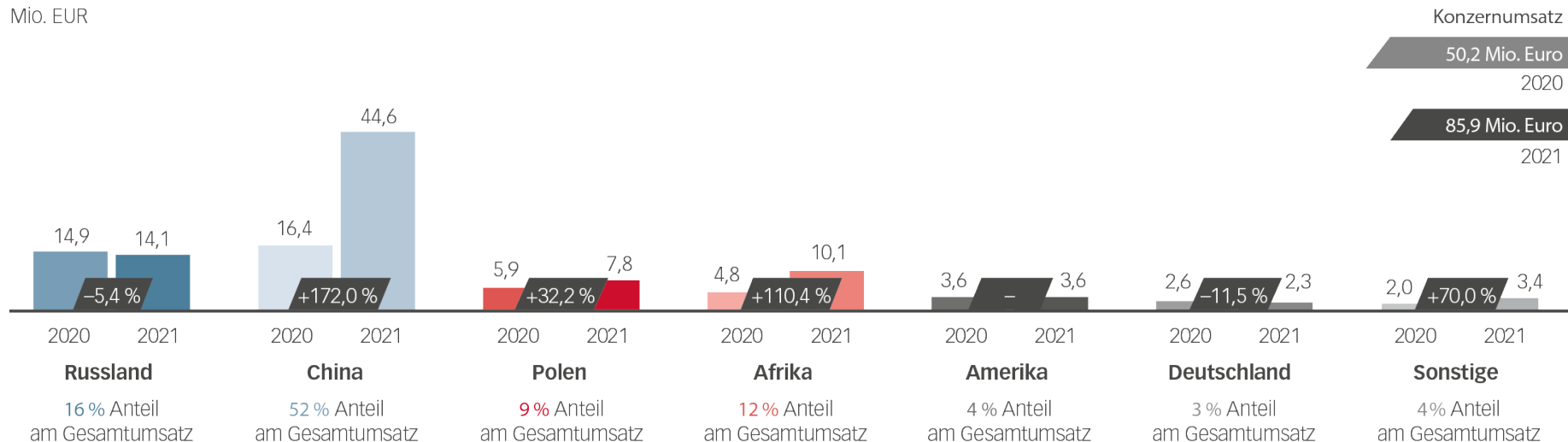
## Gummibereifte Fahrzeuge und Equipment für den Untertagebergbau

CATEGORY	FUEL OVER 60 TYPES OF VEHICLES 	BATTERY 8 TYPES OF VEHICLES 
 Drill & Bolt	13 Types Drillmaster Series 100 to 300 6 Types Boltmaster Series 100 to 200 3 Types Drillmaster Blockhole 17D, 25D, 40D 4 Types Drillmaster Longhole Series 100 to 150	
 LHD / Muck	7 Types Muckmaster Series 200D to 800D (in 200D, „2“ means yd <sup>3</sup> loading volume capacity)	4 Types Muckmaster Series 150EB to 600EB 1 Type Muckmaster 3TEB
 Truck / Haul	12 Types Haulmaster Series 600-4 to 800-45 (in 600-4, „4“ means metric tons loading capacity)	1 Type Haulmaster 800-20EB
 Utility	Over 20 Types of vehicles for + Service + Personnel transport + Installation / Maintenance + Concrete + Lifting etc.	1 Type Liftmaster 600EB 1 Type Telemaster 800EB

# China im Geschäftsjahr 2021 weiterhin wichtigster Auslandsmarkt

## Umsatzanteil nach Regionen

Mio. EUR

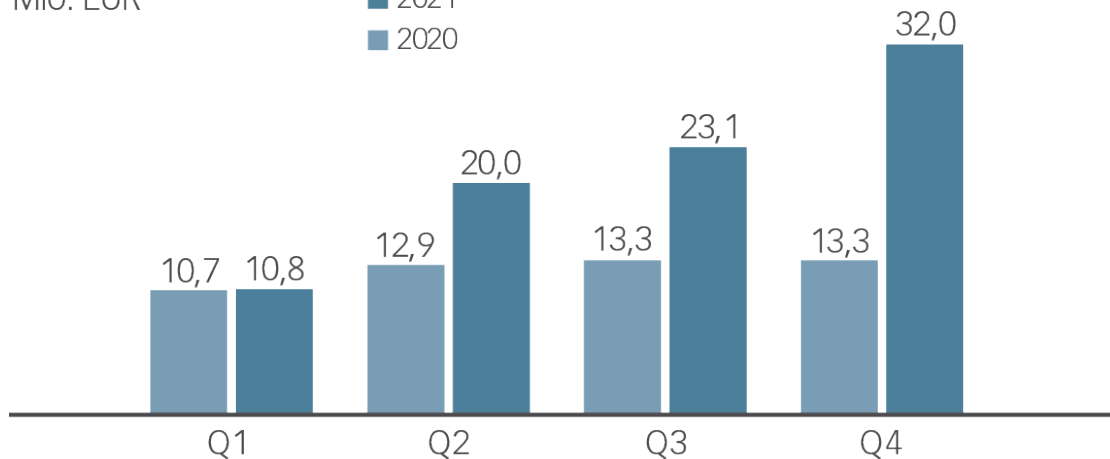


# Starkes Schlussquartal durch Umsatznachbuchungen China III

## Konzernumsatz im Quartalsvergleich

Mio. EUR

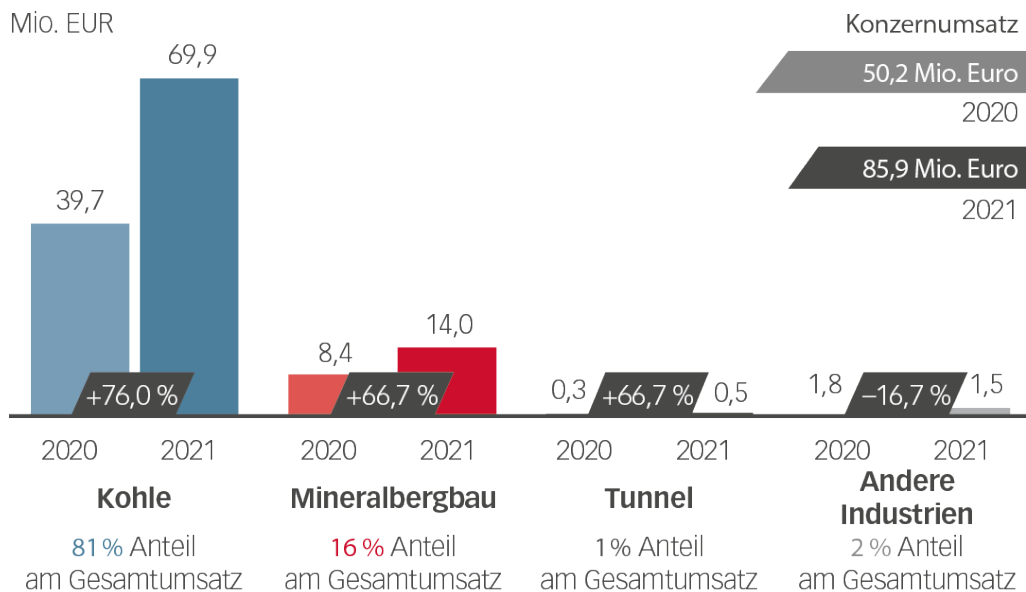
■ 2021  
■ 2020





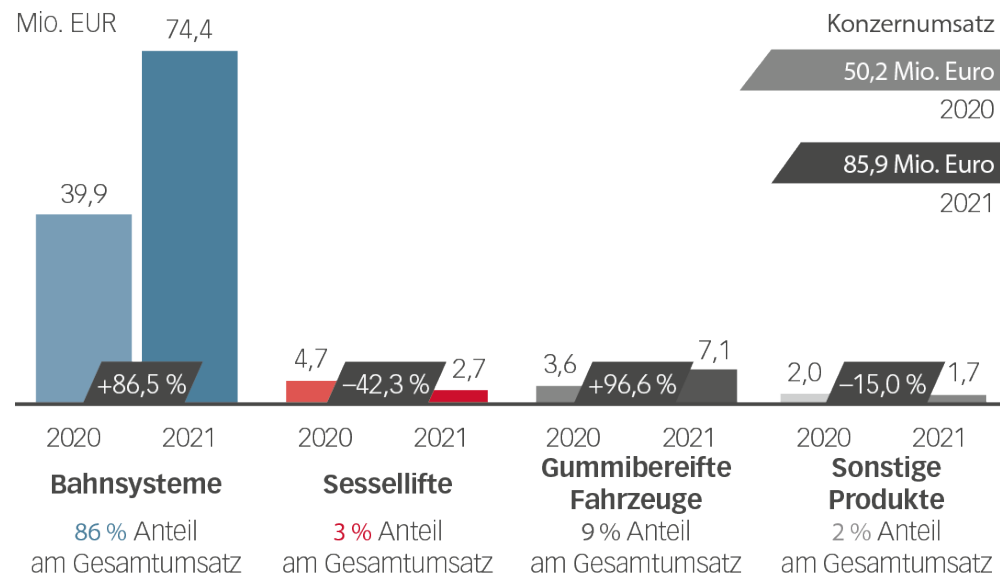
# Kohle mit weiterhin größtem Umsatzanteil am Konzernumsatz

## Umsatzanteil nach Segmenten



# Starker Anstieg bei Bahnsystemen und Gummibereiften Fahrzeugen

## Umsatzanteil nach Produkten



# Was uns auszeichnet

