



SMT Scharf AG

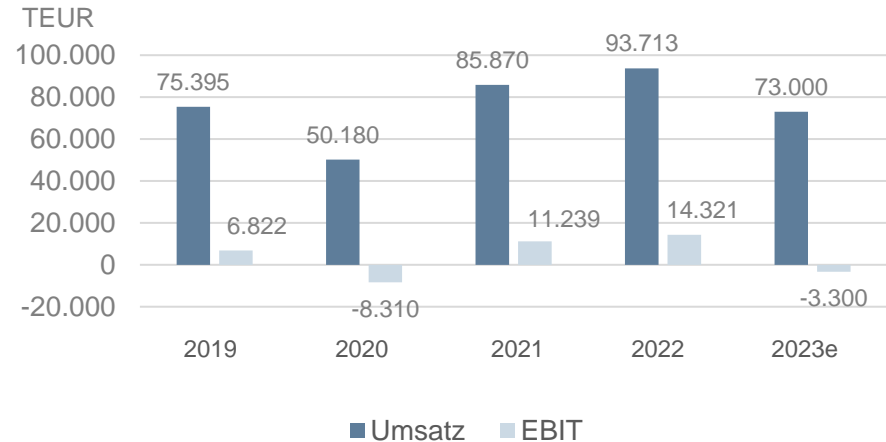
Unternehmenspräsentation
August 2023

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 elektrotriebene Bahnsysteme und Fahrzeuge**
- + Spezialist für **maßgeschneiderte Transportkonzepte**
- + **Langfristig attraktive Wachstumschancen im Berg- und Tunnelbau**
- + Seit 2007 börsennotiert, **seit März 2021 im Qualitätssegment m:access der Börse München (Freiverkehr)** gelistet
- + Geplante Veräußerung des Großaktionärs weckt **Übernahmephantasie**

Umsatz- und Ergebniswachstum 2022 über den Erwartungen – Performance 2021 geprägt von positiven Impulsen durch China-III-Zulassung



Management mit ausgewiesener Expertise



Hans Joachim Theiß

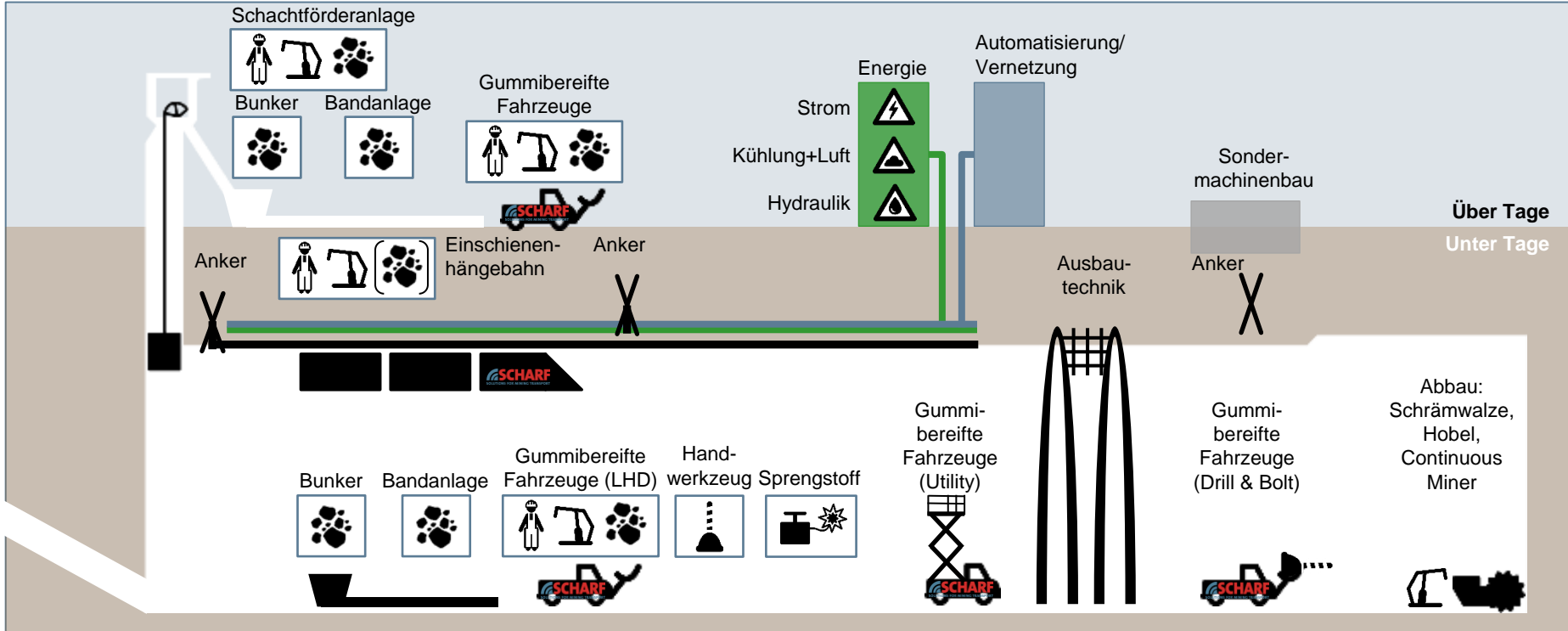
- + Seit 2015 CEO
- + Über 20 Jahre Erfahrung als Berater, GF und Vorstand bei vergleichbaren Mittelständlern
- + Ressorts: Finanzen & Controlling, Strategie, M&A und IR, Vertrieb
- + Umfangreiche Transaktionserfahrung sowohl als Berater als auch als Geschäftsführer / Vorstand mit anschließender Integration



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

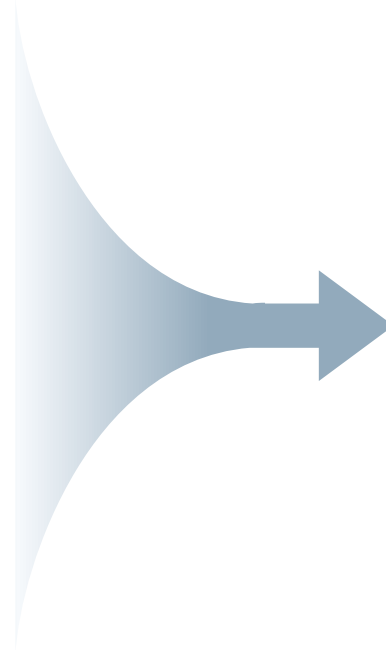
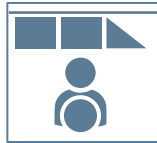
Kernkompetenzen



Kundenanforderungen



Produkt- und Serviceangebot



Stabiles After Sales-Geschäft dank langem Lebenszyklus

Typischer Produktlebenszyklus



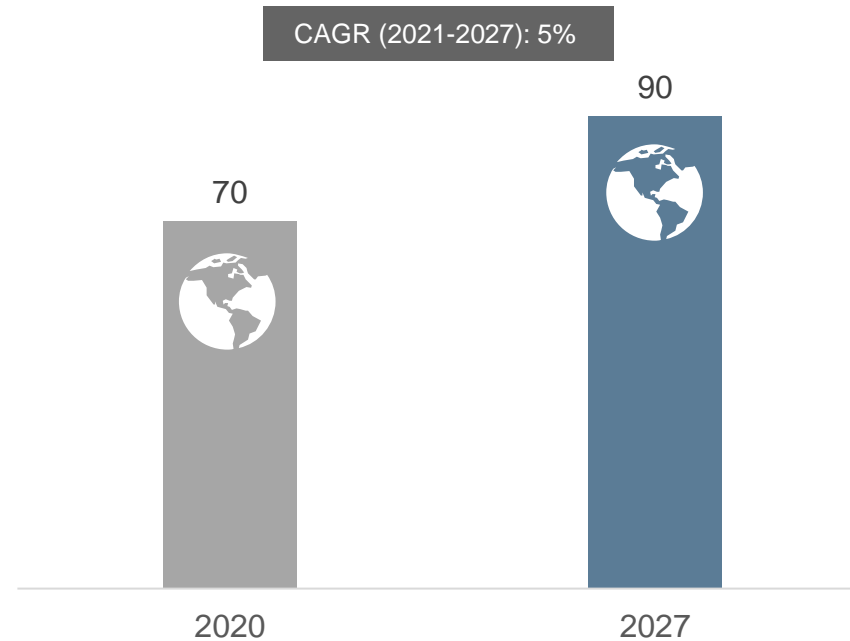
- + After Sales-Umsätze sind wesentlicher Bestandteil des Geschäftsmodells
- + ~ 40 % der Umsätze (Kerngeschäft) sind After Sales-Services zuzuordnen
 - **Ersatzteile**
 - **Instandhaltung und Reparaturdienstleistungen**
 - **Produktüberholung (nach 5 bis 8 Jahren in Betrieb)**
- + Erfolgreiche Einführung 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



Deutliches Wachstum des Marktes für Bergbauausrüstung erwartet

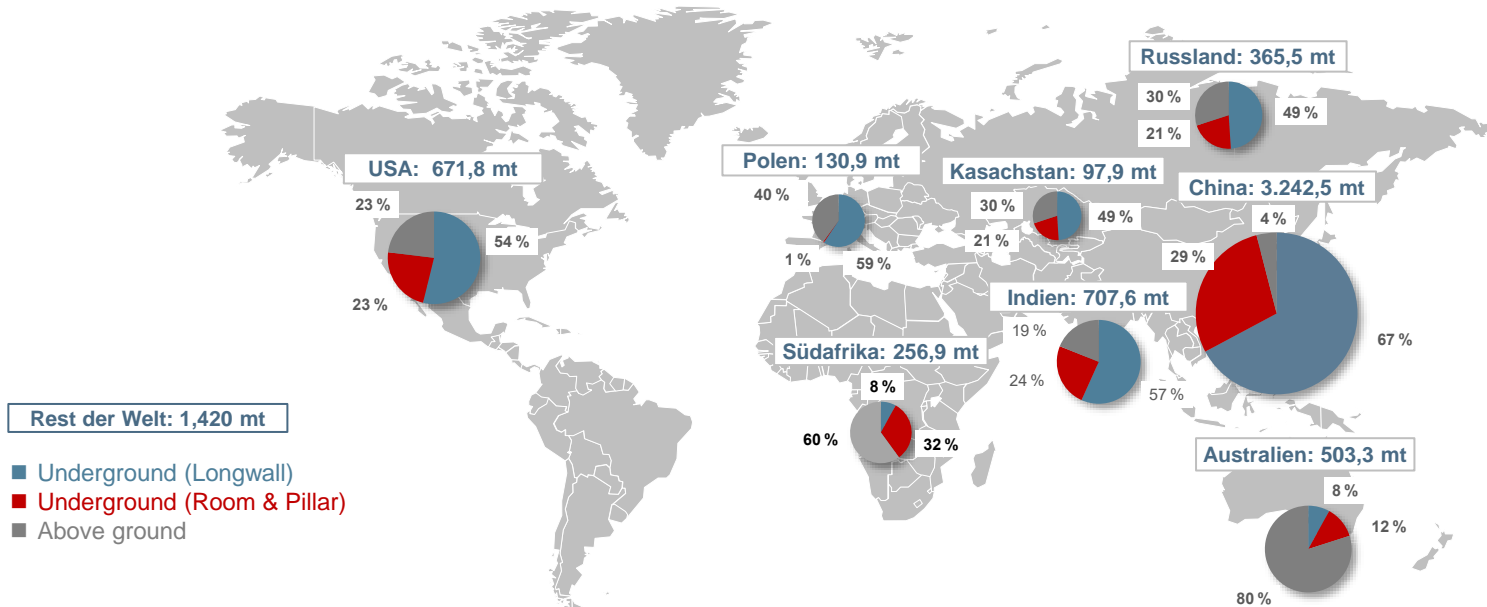
In Mrd. US-Dollar



Quelle: Global Market Insights 2021

Großes Potential in der untertägigen Kohleproduktion

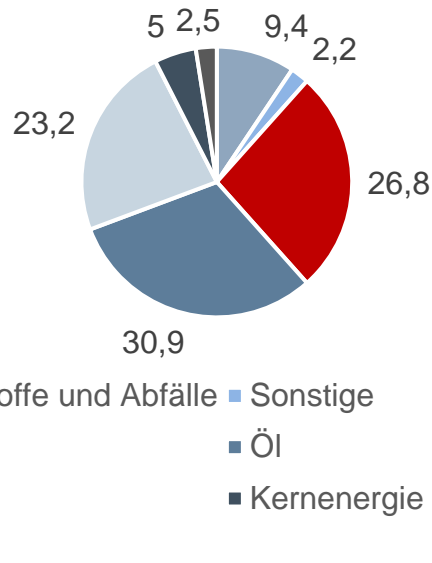
Globale Kohleproduktion, in mt



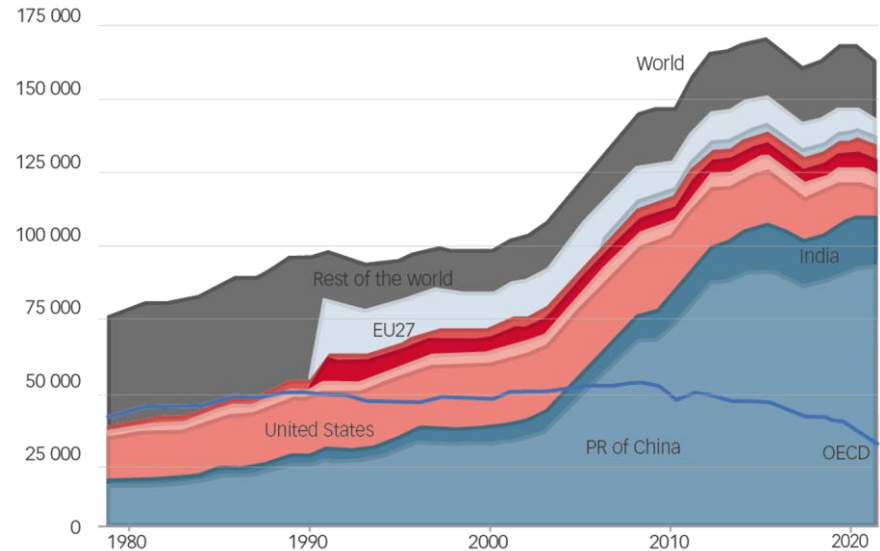
Quelle: International Energy Agency, Coal information overview 2017, eigene Schätzungen

Kohle weiterhin essentiell zur Deckung des globalen Energiebedarfs

Gesamtenergieversorgung der Welt (in %)



Globaler Kohleverbrauch (in PJ)

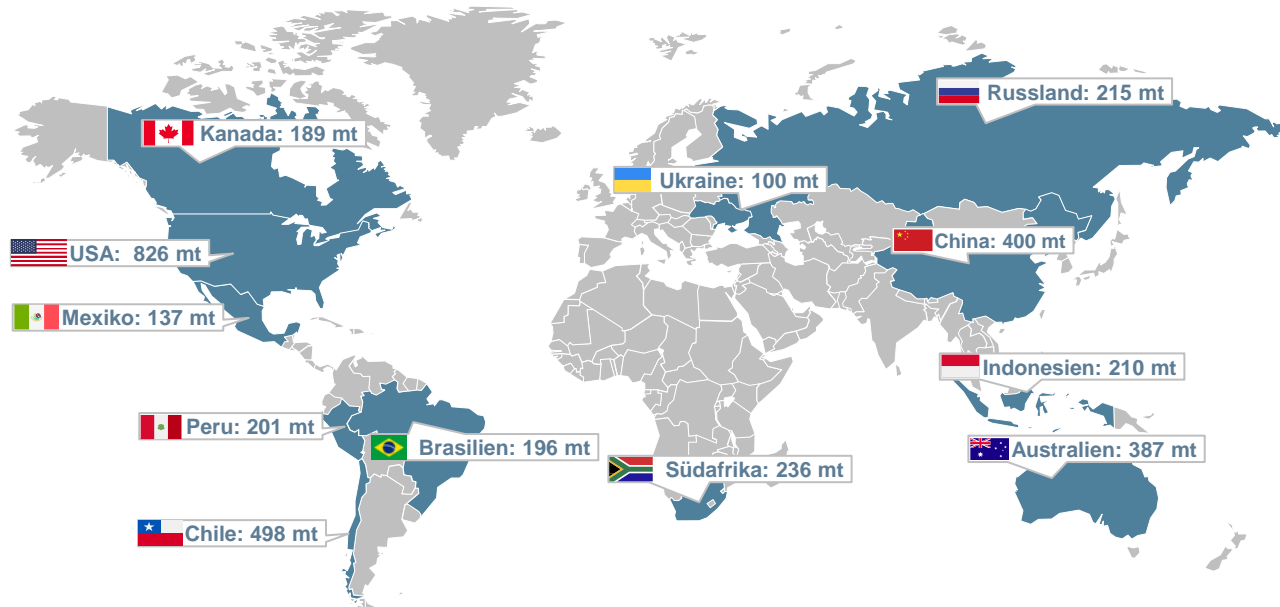


Quelle: International Energy Agency, online unter: <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/global-share-of-total-energy-supply-by-source-2019>

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

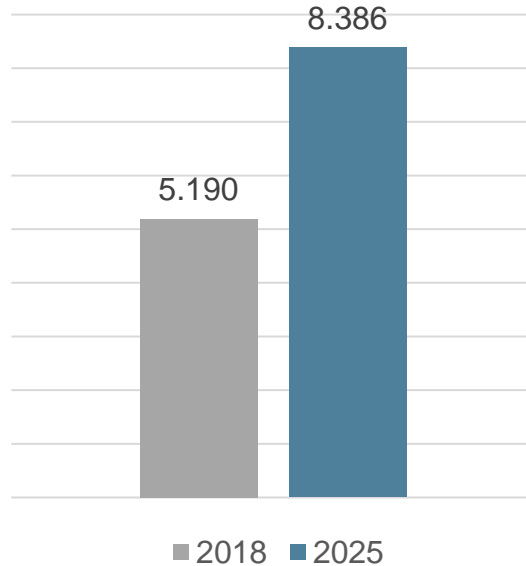


Quelle: International Energy Agency, Coal information overview 2017, eigene Schätzungen

Globaler Tunnelmarkt bietet langfristiges Wachstumspotential

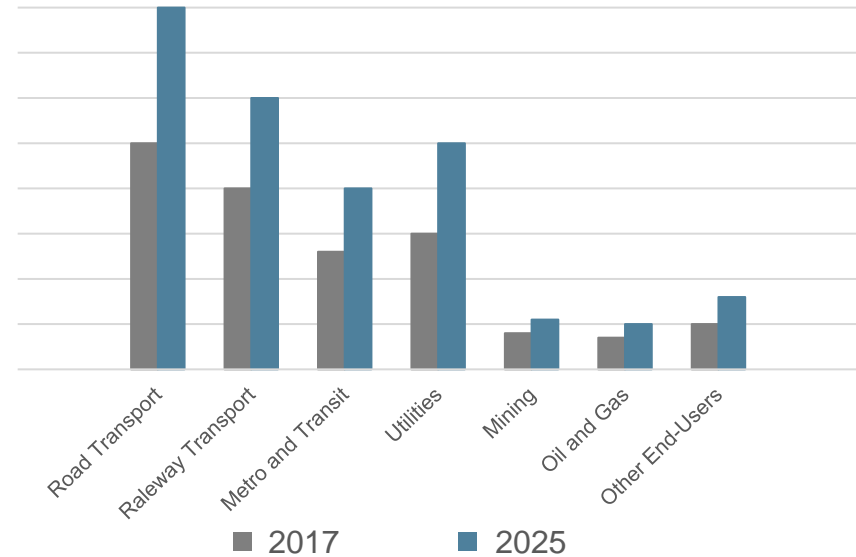
Mit CAGR 6,4% in 2018 bis 2025 starkes Wachstum im Markt für Tunnelvortriebsmaschinen erwartet

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 einer hohen Inflation und des Russland-Ukraine-Konflikts



Beeinträchtigung weltweiter Lieferketten und Verknappung von Rohstoffen



Umsetzung neuer gesetzlicher Regulierungen verzögert sich



Währungsschwankungen sorgen für negative Ergebniseffekte

↑ 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



Vision: Erweiterte Angebotspalette im Bereich
Untertage Logistik

Externes Wachstum

- “Buy & build” in der Nische
- Möglichkeiten, Kernpositionierung zu erweitern

Organisches Wachstum

- “kontrollierte Offensive” starten:
- Entwicklung neuer Regionen
- Hard-Rock-Geschäft
- Ausbau der Produktpalette

Operative Exzellenz

- Optimierung der Wertschöpfungskette im Rahmen von KVP
- Organisatorische und betriebliche Effizienzverbesserungen gemäß Marktentwicklungen vor Ort

Kernkompetenzen

- + Stabiles Kerngeschäft mit solider Marge und Wachstumschancen
- + Langjährige Maschinenbaukompetenz mit größtmöglicher Kundenorientierung
- + Management-Expertise in Bergbau-Branchen

Im Blickpunkt: Kohlebergbau

Emissionsärmere und automatisierte Transportsysteme für den Kohlemarkt

- Weiterentwicklung der Transport- und Logistiklösungen mit Fokus auf **Entwicklung von emissionsärmeren Maschinen mit schlagwettergeschützten Motoren**
- **Realisierung automatisierter Transportsysteme**, sogenannter **Smart Driving Functions**, für den chinesischen Markt als wichtiger Schwerpunkt der aktuellen Entwicklungstätigkeiten



Im Blickpunkt: Mineralbergbau

LEV (Light Electrical Vehicle) & RTV (Rubber Tired Vehicles):

- Entwicklung, Implementierung und kundenspezifische Optimierung von emissionsfreien Elektrofahrzeugen mit einer Scharf-eigenen Antriebsbatterie
- Batteriemangement-System in modularer Bauform: Module (Kapazität von 7,2 KWh) können individuell zu größeren Batterieeinheiten zusammengefügt werden.



EMTS:

- Entwicklung einer neuen Generation der elektrisch betriebenen Einschienenhängebahnen für den Gold- und Platinabbau
- Erstmals als Hybridsystem mit Scharf-eigener Batterie



Im Blickpunkt: Tunnellogistik

Diversifizierung des Geschäfts in der Tunnellogistik

- Aktivitäten zielen darauf ab, **Tunnellogistik für Großbaustellen** zu einem weiteren Standbein auszubauen
- Fokus auf **bedarfsgerechte Lösungen auf Basis der SMT Scharf-Technik**, die zunehmend an Bedeutung gewinnen
- Staatliches Energieprojekt **Snowy Mountain 2.0** in Australien:
 - Spezifische Transportlösungen für den schienengebundenen Personen- und Notfalltransport im Tunnel in 2022 zur Verfügung gestellt haben
 - In 2023 Auftrag für Erweiterung der Anlage erhalten



Im Blickpunkt: Andere Industrien

Wertvolle Kompetenz für Opportunitäten außerhalb des Bergbaus

- **Segment Andere Industrien** umfasst im Wesentlichen die Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft ser elektronik GmbH und bildet auch Umsätze außerhalb des untertägigen Bergbaus ab
- **Leistungsangebot:** Entwicklung, Projektierung und **Fertigung kundenspezifischer elektronischer Steuerungen** inklusive der dazugehörigen Peripherie; spezifische Stromversorgungen sowie Lösungen zum Batteriemangement inkludiert
- Wichtiger Beitrag bei der **Realisierung automatisierter Transportsysteme**, sogenannter Smart Driving Functions, für den chinesischen Markt



Einführung eines konzernweiten Enterprise-Resource-Planning-Systems



Implementierung eines neuen ERP-Systems am Standort Hamm erfolgreich vollzogen



Weiterer Rollout in 2023 bei ser elektronik sowie im Folgenden sukzessive auf die internationalen Tochtergesellschaften



Unterstützung der Aktivitäten in Forschung und Entwicklung innerhalb der SMT Scharf Gruppe



Verbesserte Transparenz, Kommunikation und ein erhöhter Informationsfluss führen langfristig zu effizienterer Kostengestaltung sowie zu einer Reduktion der Abhängigkeit von externen Dienstleistern



Unterstützung der angemessenen Planung, Steuerung und Verwaltung sämtlicher Ressourcen

Implementierung des ERP-Systems stellt einen wichtigen Schritt in die Digitalisierung dar und ist durch die Vernetzung der einzelnen Unternehmensbereiche die Basis für eine noch effizientere Organisation und automatisierte Prozessabläufe innerhalb der SMT Scharf Gruppe.

H1 2023: Deutlicher Umsatz- und Ergebnisrückgang durch schwierige Bedingungen in Kernmärkten sowie starke Währungsverluste

Umsatz

31,7 Mio. EUR

(H1 2022: 37,5 Mio. EUR)

Betriebsleistung

41,0 Mio. EUR

(H1 2022: 47,1 Mio. EUR)

Operatives Ergebnis (EBIT)

-1,8 Mio. EUR

(H1 2022: 7,0 Mio. EUR)

Konzernergebnis

-189 TEUR

(H1 2022: 9,2 Mio. EUR)

Ergebnis je Aktie

-0,05 EUR

(H1 2022: 1,67 EUR)

Eigenkapitalquote

64,5 %

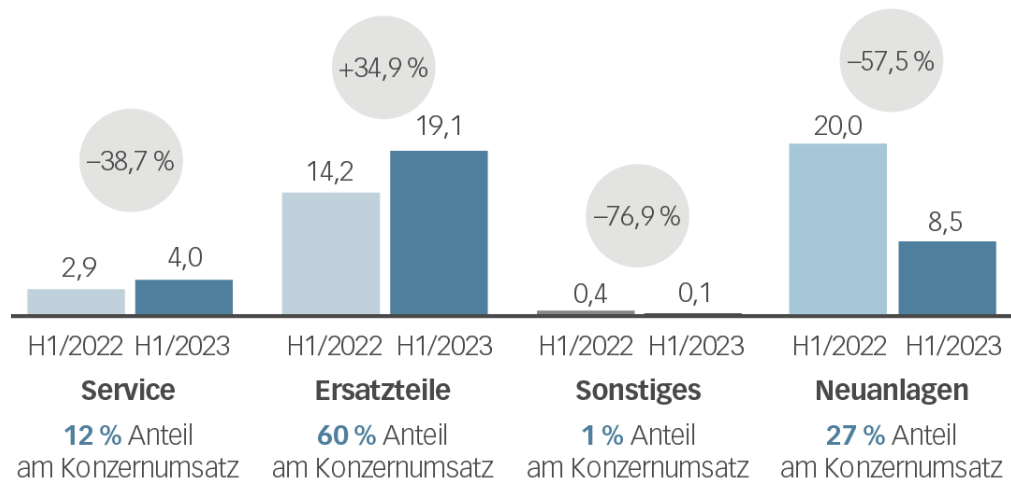
(31.12.2022: 66,4 %)

H1 2023: SMT Scharf legt bei Service und Ersatzteilen deutlich zu

Umsatz nach Art des Geschäfts

Mio. EUR

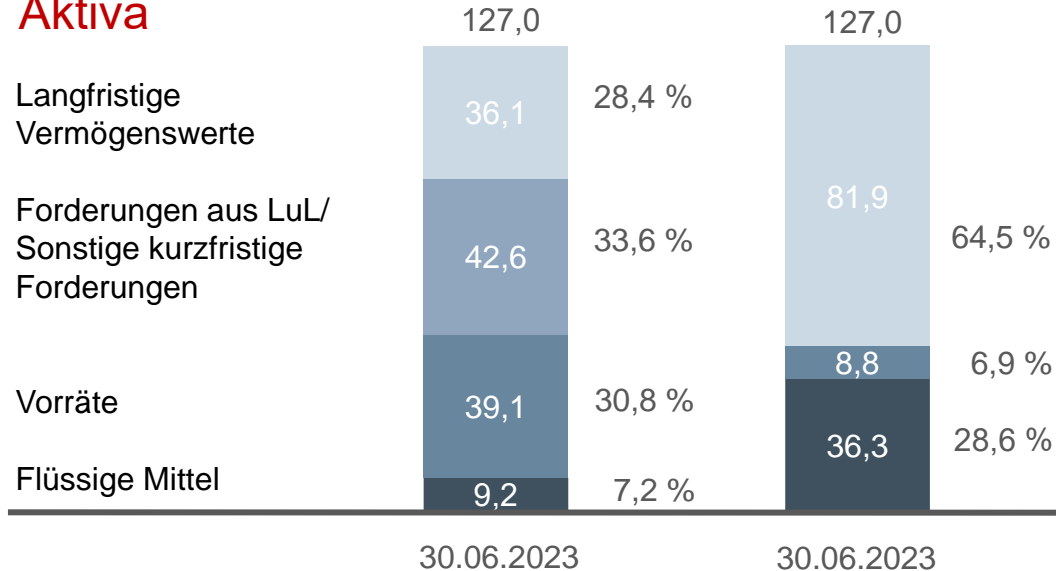
31,7 Mio. EUR (H1/2022: 37,5 Mio. EUR)



SMT Scharf Gruppe mit solider Finanzsituation

Mio. EUR

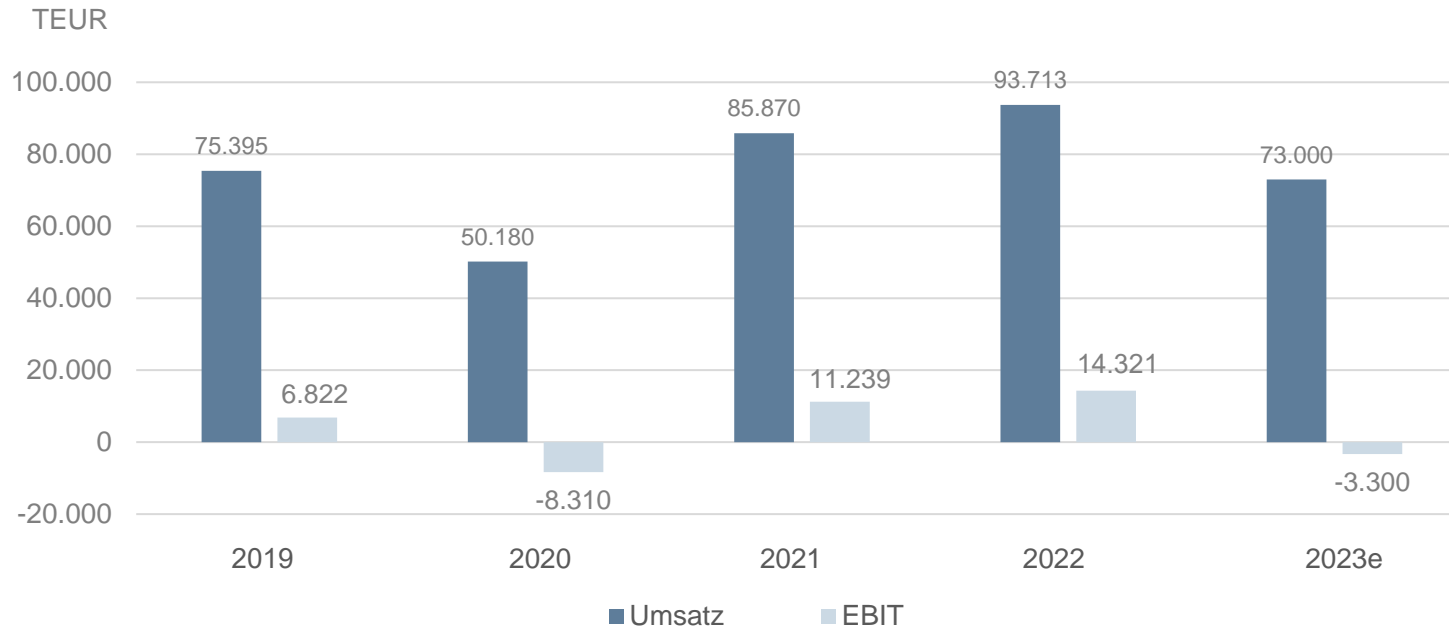
Aktiva



Passiva

Eigenkapital
Langfristige Rückstellung und Verbindlichkeiten
Kurzfristige Rückstellung und Verbindlichkeiten

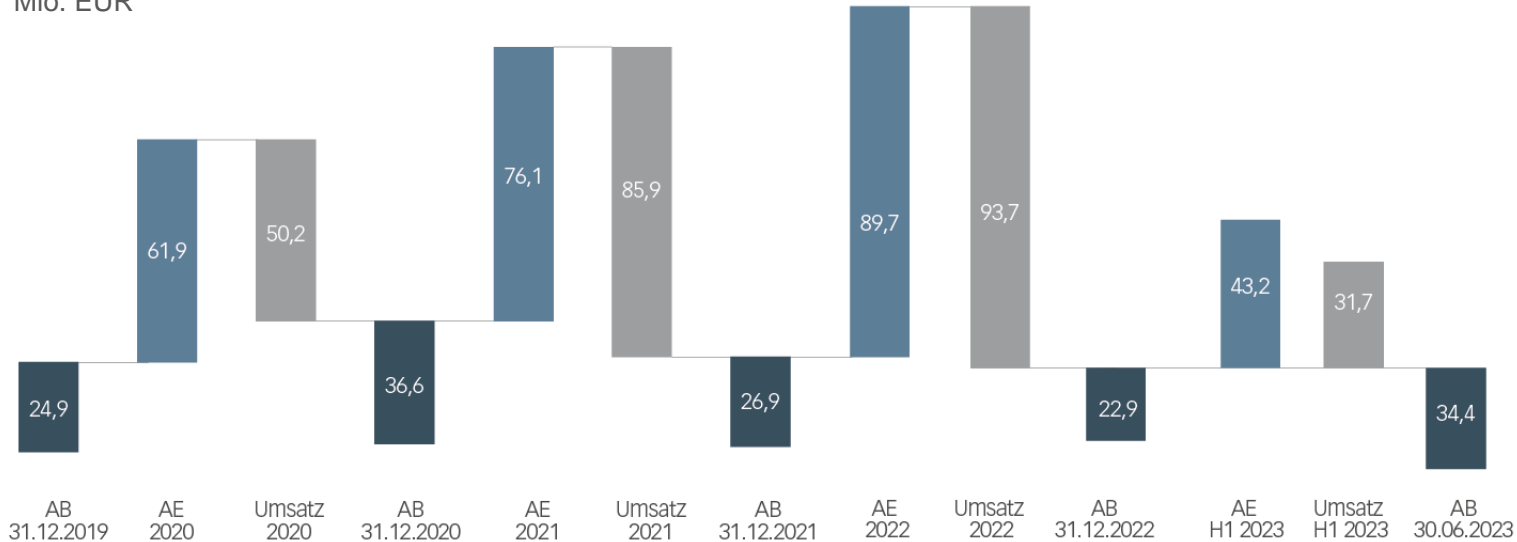
Prognose 2023 auf Basis der Halbjahresergebnisse angepasst / Aufholpotential in H2 2023



Hoher Auftragsbestand als solide Basis für das zweite Halbjahr 2023

Entwicklung des Auftragsbestands

Mio. EUR



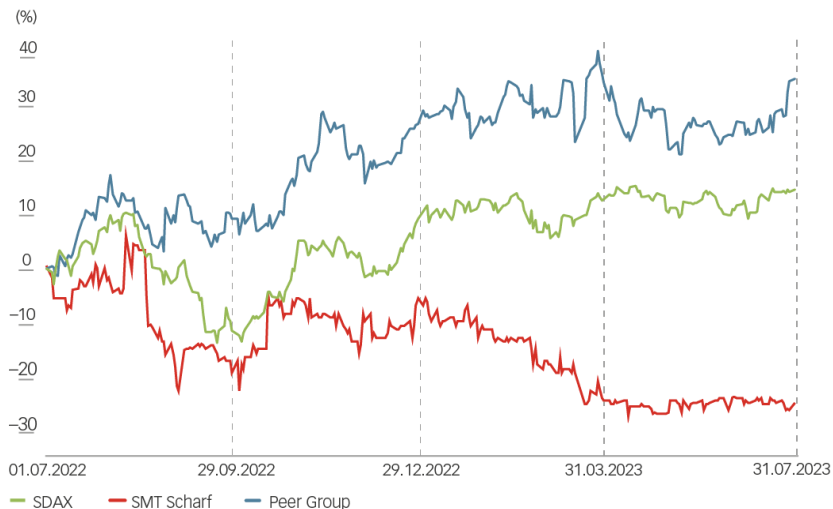
Russland: Geschäftstätigkeit gemäß der geltenden Sanktionsrichtlinien

- **Ausweitung der EU-Sanktionen: Keine Lieferung von kompletten Maschinen nach Russland** mehr möglich, auch die **Lieferung von Ersatzteilen** nur sehr eingeschränkt möglich
- **Deutlicher Umsatzrückgang im Vorjahresvergleich** auf 6,8 Mio. EUR in H1/2023 (H1/2022: 12,0 Mio. EUR): russische Bergwerksbetreiber hatten im Vorjahr verstärkte Anstrengungen unternommen, sich frühzeitig die benötigte Bergbauausrüstung für ihren Bedarf zu sichern
- 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)

Russland-Ukraine-Konflikt mit spürbaren Folgen für die Geschäftstätigkeit in Russland

Aktie

Aktienkurs



Stammdaten

Wertpapierkennnummer (WKN):	A3DRAE
Ticker / ISIN:	S4A / DE000A3DRAE2
Handelssegment:	m:access (Freiverkehr, Börse München)
Designated Sponsor:	Pareto Securities AS
Grundkapital:	5.521.456,00 EUR
Anzahl der Aktien:	5.521.456 auf den Namen lautende Stückaktien

Finanzkalender

14. November 2023	9-Monatsbericht 2023
31. Dezember 2023	Ende des Geschäftsjahres

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.

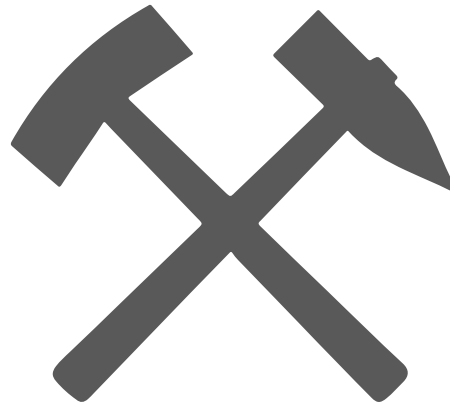
M&A Beratungshaus Lincoln International wurde beauftragt, um die Suche nach einem möglichen Finanzinvestor oder strategischem Investor zu unterstützen.

Überlegungen des Vorstands:

- 1) Aktueller Börsenkurs bildet Potential nicht ab
- 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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Glück Auf!

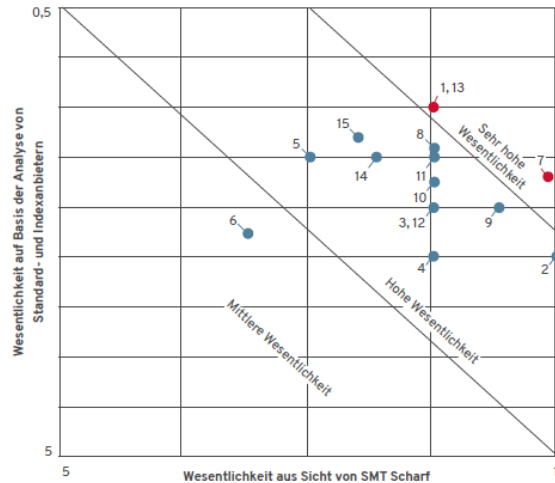


Anhang / Weiterführende Informationen

Wesentliche ESG-Handlungsfelder für SMT Scharf identifiziert

Wesentlichkeitsmatrix

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

Bewertungsskala: (1 = sehr wichtig bis 5 = unwichtig).
Bewertung von insgesamt 64 relevanten Handlungsfeldern, die zu 15 Themenfeldern geclustert wurden

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)



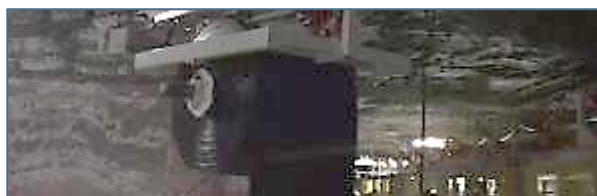
EMTS - Electrical Monorail Transport System



Fresh Air Monorail



Schienenflurbahn



Bandrollenkran / Ultrakurzaufhängung



Rangierkatze RKD



Scharf LEV



Sessellift

Unser Angebot: Produkte zum Transportsystem kombinieren







MONORAIL Self-Propelled/Rope Driven	Diesel 	Self-propelled Conveyors 	Overhead Storage 	Storage Bins 	Equipment
	Electric 				Rail Systems Operating Modes Drive Systems
	Hydraulic 				
	Pneumatic 				
	Rope Driven 				
	Hose & Cable Handling 				
	Diesel 				
Rope Driven 					
CHAIRLIFT 					

Flexibility for individual mining transport.

For details & technical information, contact our specialists.
 Phone: +49 340 334 0
 Email: sales@scharf.com

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 ³ 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

Deutliches Umsatz- und Ergebniswachstum in 2022

Umsatz
93,7 Mio. EUR
(2021: 85,9 Mio. EUR)

Betriebsleistung
95,9 Mio. EUR
(2021: 85,3 Mio. EUR)

Operatives Ergebnis (EBIT)
14,3 Mio. EUR
(2021: 11,2 Mio. EUR)

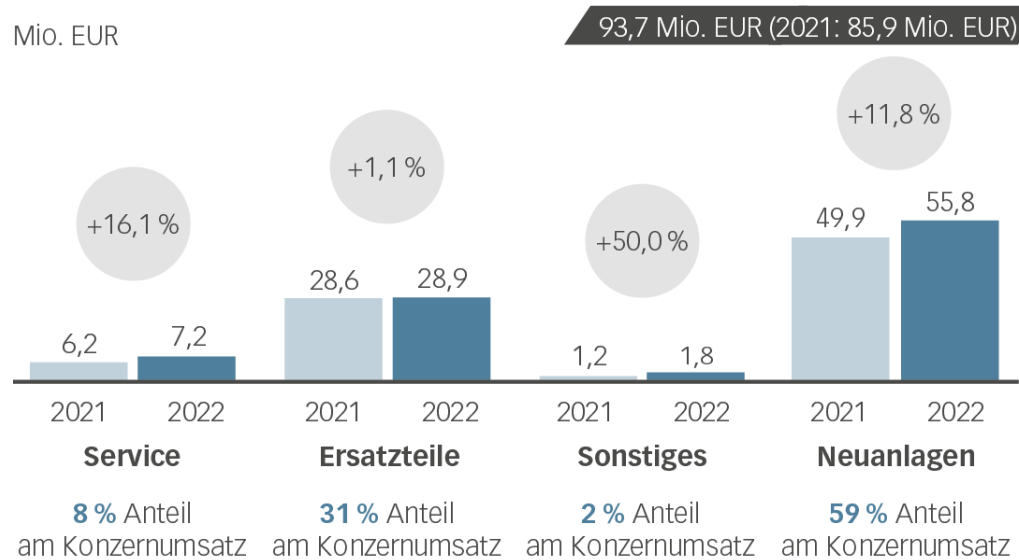
Konzernergebnis
14,6 Mio. EUR
(2021: 12,5 Mio. EUR)

Ergebnis je Aktie
2,75EUR
(2021: 2,46 EUR)

Eigenkapitalquote
66,4%
(2021: 59,1%)

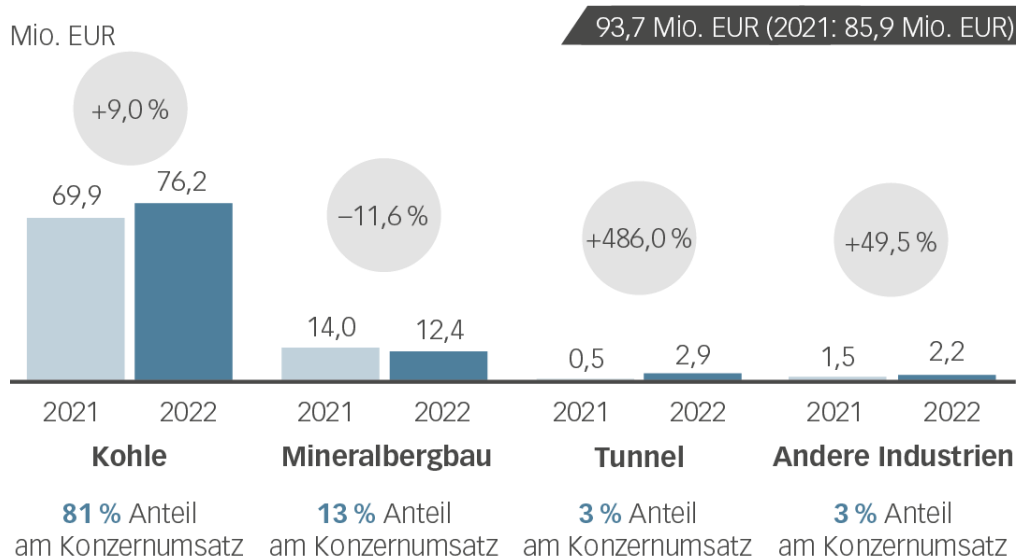
Neuanlagengeschäft konstatiert deutliches Umsatzplus

Umsatz nach Art des Geschäfts



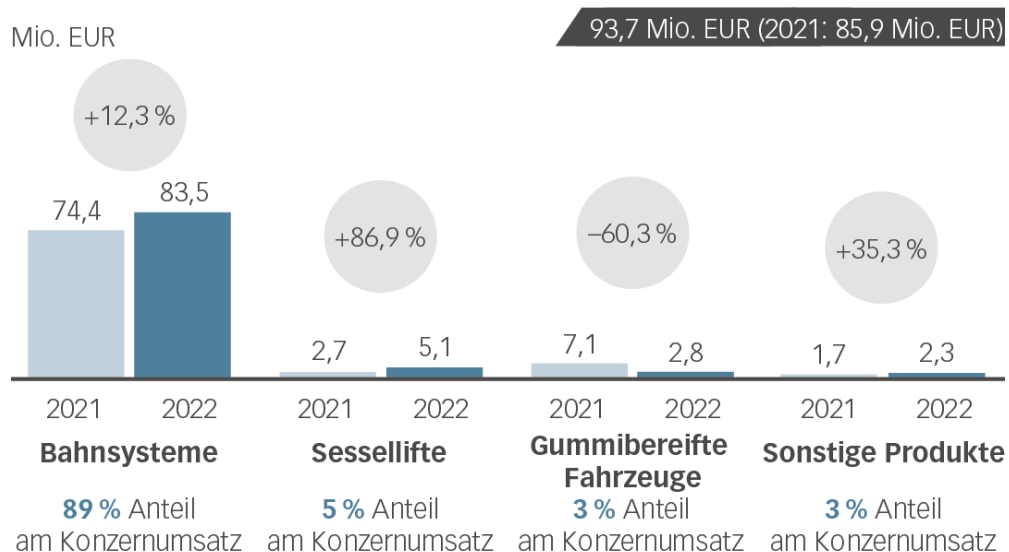
Starkes Umsatzwachstum im Segment Tunnellogistik; Kohle stellt weiterhin wichtigstes Segment dar

Umsatzanteil nach Segmenten



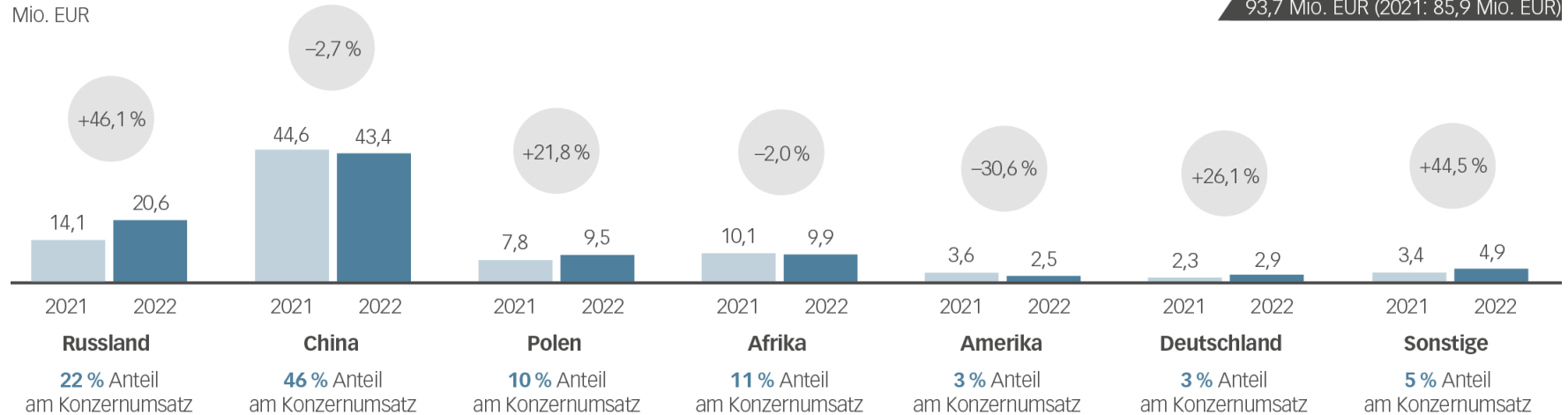
Geschäft mit Bahnsystemen trägt maßgeblich zum Gesamtumsatz bei

Umsatzanteil nach Produkten



Bergbaumärkte China und Russland mit größten Umsatzanteilen

Umsatz nach Regionen

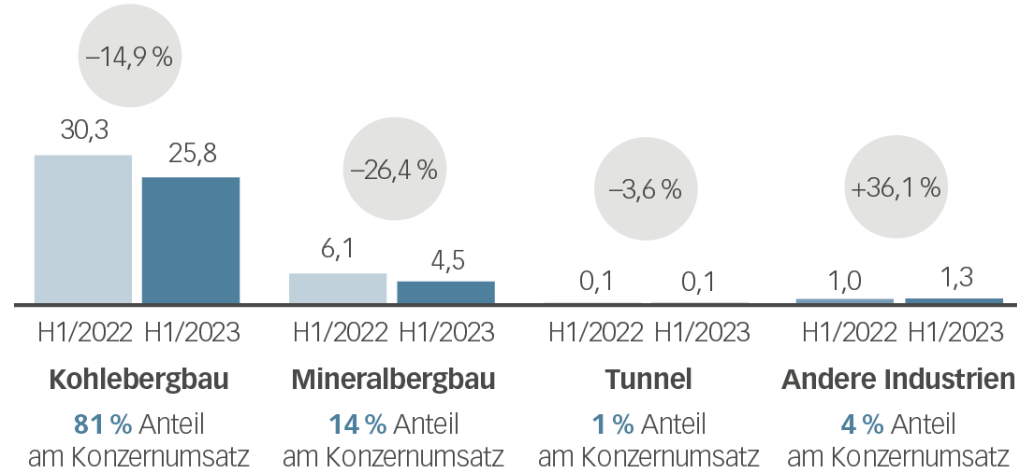


Kohle weiterhin das Segment mit dem größten Umsatzanteil

Umsatzanteil nach Segmenten

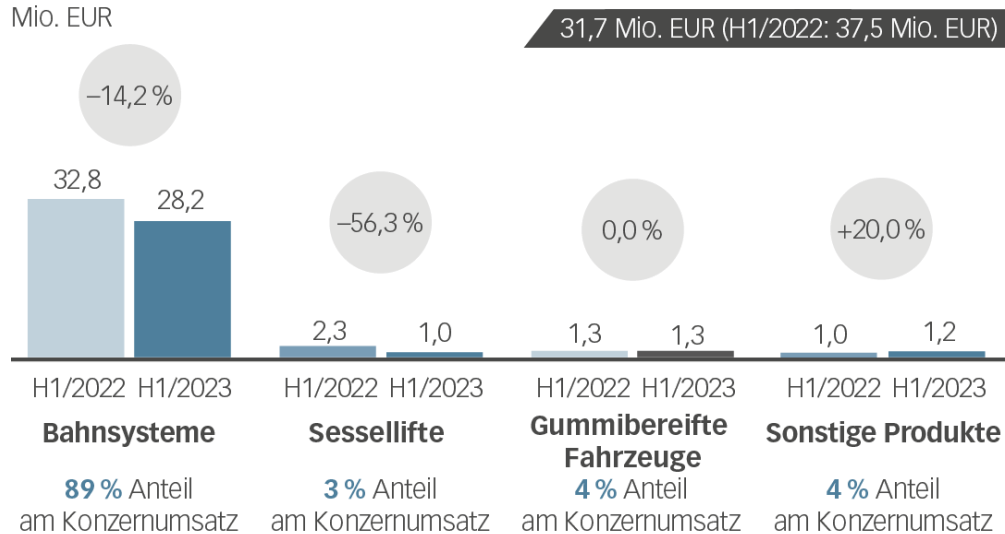
Mio. EUR

31,7 Mio. EUR (H1/2022: 37,5 Mio. EUR)



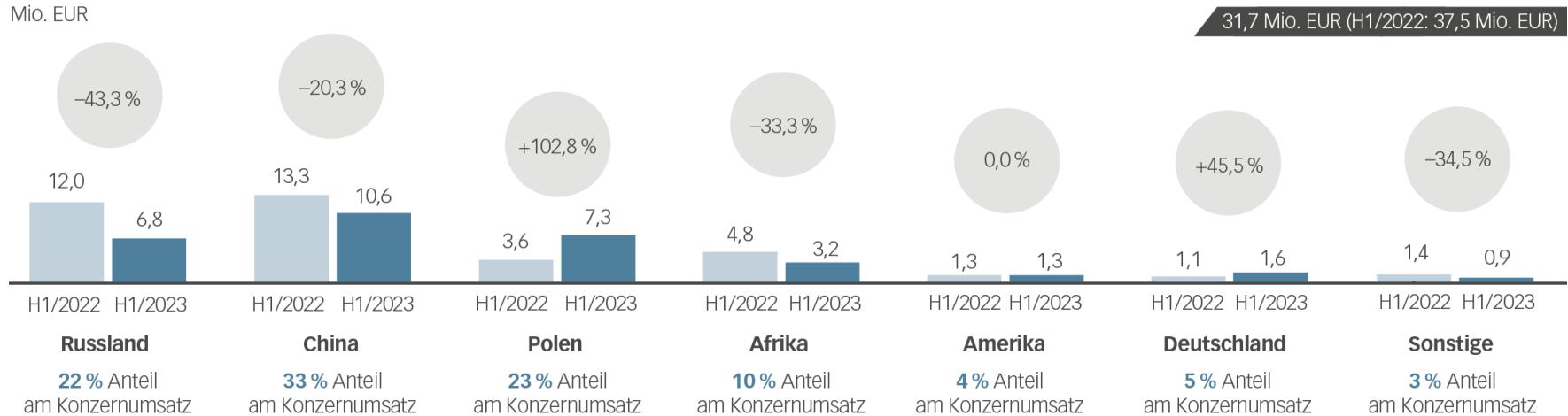
Sonstige Produkte mit starkem Umsatzwachstum

Umsatzanteil nach Produkten



Bergbaumarkt Polen mit größtem Umsatzanteil

Umsatz nach Regionen



Was uns auszeichnet

