Pressemitteilung

14. August 2013

3W Power/AEG Power Solutions berichtet

Ergebnisse für das zweite Quartal 2013

in Mio. Euro	Q2 2013	Q2 2012	Δ in %	Q2 2013	Q1 2013	Δ in %
Auftragsbestand	96,8	131,9	*-26,6*	96,8	94,0	*3,0*
Auftragseingang	66,1	87,0	*-23,9*	66,1	60,0	*10,3*
Umsatz	57,9	98,2	*-41,0*	57,9	94,4	*-38,7*
Book to Bill	1,1	0,9	*29,0*	1,1	0,6	*79,9*
EBITDA	(11,6)	4,8		(11,6)	6,7	
EBITDA Marge	-20,0%	4,9%		-20,0%	7,1%	
Bereinigtes EBITDA	(10,1)	5,0		(10,1)	7,1	
Bereinigte EBITDA Marge	-17,4%	5,1%		-17,4%	7,5%	

Historische Zahlen wurden aufgrund der veränderten Klassifizierung des Telekommunikationskonverter-Geschäfts (CVT/LED) zu Vergleichszwecken angepasst. Die Angaben hierzu wurden nun in die berichteten Finanzdaten inkludiert.

Luxemburg/Zwanenburg, Niederlande – 14. August 2013 – 3W Power S.A. (Prime Standard, ISIN GG00B39QCR01, 3W9), die Holdinggesellschaft von AEG Power Solutions B.V., einem weltweit führenden Hersteller von leistungselektronischen Systemen und Lösungen für die industrielle Stromversorgung und erneuerbare Energieanwendungen, hat heute die Ergebnisse für das zweite Quartal 2013 veröffentlicht. Der Auftragseingang im zweiten Quartal 2013 lag bei 66,1 Millionen Euro und sank damit zwar im Jahresvergleich um 23,9% (Q2 2012: 87,0 Millionen Euro), im Vergleich zum ersten Quartal war jedoch ein Anstieg von 10,3% zu verzeichnen (Q1 2013: 60,0 Millionen Euro). Der Auftragsbestand im zweiten Quartal 2013 lag bei 96,8 Millionen Euro und damit 26,6% unter dem Vorjahreswert (Q2 2012: 131,9 Millionen Euro), gegenüber dem vorherigen Quartal stieg er jedoch um 3,0% an (Q1 2013: 94,0 Millionen Euro).

Der Umsatz im zweiten Quartal 2013 betrug 57,9 Millionen Euro und lag damit 41,0% unter dem Vorjahreszeitraum (Q2 2012: 98,2 Millionen Euro) und 38,7% unter dem vorherigen Quartal (Q1 2013: 94,4 Millionen Euro). Dieses Ergebnis war aufgrund des geringen Auftragseingangs im ersten Quartal 2013, insbesondere bei Solar und POC, zu erwarten. Das EBITDA lag im zweiten Quartal 2013 bei -11,6 Millionen Euro (darin enthalten ist ein einmaliger Aufwand in Höhe von 1,6 Millionen Euro). Demgegenüber lag das EBITDA im zweiten Quartal 2012 bei 4,8 Millionen Euro (darin enthalten waren einmalige Aufwendungen von 0,2 Millionen Euro) und 6,7 Millionen Euro im ersten Quartal 2013. Der

Rückgang des EBITDA ist auf niedrigere Volumen in den Bereichen Solar und POC sowie auf eine erhöhte Rückstellung für Restrukturierungskosten zurückzuführen.

Zum Ende des zweiten Quartals 2013 betrug der Barmittelbestand der Gesellschaft 49,5 Millionen Euro und stieg damit um 16,5 Millionen Euro an (Q1 2013: 33,0 Millionen Euro); der Brutto-Forderungsbestand sank auf 79,4 Millionen Euro.

Solar System Solutions – Solar

in Mio. Euro	Q2 2013	Q2 2012	Δ in %	Q2 2013	Q1 2013	Δ in %
Auftragsbestand	10,4	21,5	*-51,6*	10,4	13,6	*-23,5*
Auftragseingang	10,1	30,6	*-66,9*	10,1	11,8	*-14,4*
Umsatz	12,5	25,6	*-51,1*	12,5	40,6	*-69,2*
EBITDA	(3,4)	3,2	*-32,3*	(3,4)	9,1	
EBITDA Marge	-27,4%	12,6%		-27,4%	22,5%	
Bereinigtes EBITDA	(3,4)	3,2		(3,4)	9,1	
Bereinigte EBITDA Marge	-27,4%	12,6%		-27,4%	22,5%	

Historische Zahlen wurden aufgrund der veränderten Klassifizierung des Telekommunikationskonverter-Geschäfts (CVT/LED) zu Vergleichszwecken angepasst. Die Angaben hierzu wurden nun in die berichteten Finanzdaten inkludiert.

Der Auftragseingang im Segment Solar lag im zweiten Quartal 2013 bei 10,1 Millionen Euro und war damit im Jahresvergleich um 66,9% (Q2 2012: 30,6 Millionen Euro) und im Vergleich zum Vorquartal um 14,4% (Q1 2013: 11,8 Millionen Euro) rückläufig, im Wesentlichen da keine neuen Solarprojekte gesichert werden konnten. Der Auftragsbestand bei Solar belief sich im zweiten Quartal 2013 auf 10,4 Millionen Euro und sank damit gegenüber dem Vorjahresquartal um 51,6% (Q2 2012: 21,5 Millionen Euro) und gegenüber dem ersten Quartal um 23,5% (Q1 2013: 13,6 Millionen Euro). Der Markt für große Projektaufträge im Bereich Solar bleibt schwierig. Die Konsolidierung des Marktes, weiterhin sinkende Preise für Wechselrichter und verlängerte Zahlungsziele / Kundenfinanzierungen bleiben für AEG Power Solutions eine Herausforderung.

Der Umsatz im Segment Solar betrug im zweiten Quartal 2013 12,5 Millionen Euro und sank damit im Jahresvergleich um 51,1% (Q2 2012: 25,6 Millionen Euro) und im Vergleich zum vorherigen - besonders umsatzstarken - Quartal um 69,2% (Q1 2013: 40,6 Millionen Euro). Das EBITDA im Segment Solar betrug im zweiten Quartal 2013 -3,4 Millionen Euro und lag somit unter den Werten des Vorjahresquartals (Q2 2012: 3,2 Millionen Euro) und des ersten Quartals 2013 (Q1 2013: 9,1 Millionen Euro).

Trotz des verringerten Umsatzes im zweiten Quartal 2013 setzt AEG Power Solutions die Entwicklung und den Ausbau des Solarbereichs weiter fort. Im zweiten Quartal 2013 beispielsweise erzielte der indische Geschäftszweig von AEG Power Solutions die Inbetriebnahme von in Indien produzierten Zentralwechselrichtern in Höhe von 100 MW, weitere 40 MW befinden sich in Betriebnahme. Die Systeme des Konzerns in Indien haben eine ausgezeichnete Leistung bei der Energieproduktion gezeigt und die Erwartungen und Prognosen der Kunden übertroffen. In den USA wurde die neue modulare Wechselrichteranlage, die in unserer Tochtergesellschaft in Dallas entwickelt und in den USA produziert wird, für Projekte in den USA und in Japan ausgewählt. AEG Power Solutions beweist weiterhin, dass die Gesellschaft in der Lage ist, Dienstleistungen mit Mehrwert weltweit anzubieten. Dazu zählen auch branchenführende Überwachungs- und Steuerungssysteme, mittels derer die Rendite der Kunden gesichert wird.

Power Controller Solutions – POC

in Mio. Euro	Q2 2013	Q2 2012	Δ in %	Q2 2013	Q1 2013	Δ in %
Auftragsbestand	6,1	32,7	*-81,3*	6,1	6,0	*2,0*
Auftragseingang	5,6	6,6	*-15,0*	5,6	6,6	*-15,0*
Umsatz	5,2	26,1	*-80,1*	5,2	15,0	*-65,4*
EBITDA	(1,9)	7,0		(1,9)	3,5	
EBITDA Marge	-36,7%	26,7%		-36,7%	23,2%	
Bereinigtes EBITDA	(1,9)	7,0		(1,9)	3,5	
Bereinigte EBITDA Marge	-36,7%	26,7%		-36,7%	23,2%	

Historische Zahlen wurden aufgrund der veränderten Klassifizierung des Telekommunikationskonverter-Geschäfts (CVT/LED) zu Vergleichszwecken angepasst. Die Angaben hierzu wurden nun in die berichteten Finanzdaten inkludiert.

Der Auftragseingang im Segment POC lag im zweiten Quartal 2013 bei 5,6 Millionen Euro und war damit aufgrund der anhaltenden Schwäche bei POC im Jahresvergleich um 15,0% rückläufig (Q2 2012: 6,6 Millionen Euro); hinter dem Ergebnis des vorherigen Quartal blieb er ebenfalls um 15% zurück (Q1 2013: 6,6 Millionen Euro). Der Auftragsbestand bei POC belief sich im zweiten Quartal 2013 auf 6,1 Millionen Euro, dies entspricht im Jahresvergleich einem Rückgang um 81,3% (Q2 2012: 32,7 Millionen Euro), im Vergleich zum Vorquartal jedoch einem leichten Anstieg von 2,0% (Q1 2013: 6,0 Millionen Euro).

Der POC-Umsatz betrug im zweiten Quartal 2013 5,2 Millionen Euro, ein Rückgang um 80,1% im Vergleich zum Vorjahr (Q2 2012: 26,1 Millionen Euro), und um 65,4% im Vergleich zum Vorquartal (Q1 2013: 15,0 Millionen Euro), verursacht durch die anhaltende Schwäche des Polysiliziummarkts. Das EBITDA im Segment POC lag im zweiten Quartal 2013 bei -1,9 Millionen Euro und entwickelte sich damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Q2 2012: 7,0 Millionen Euro) und zum Vorquartal (Q1 2013: 3,5 Millionen Euro) rückläufig.

Im Segment POC sind bisher keine Anzeichen einer Erholung erkennbar. Der Umsatz der Power Controller zur Unterstützung der Polysiliziumherstellung wird daher kurzfristig auf null sinken und dann gegen Ende 2015 auf ein niedriges Niveau zurückkehren. AEG Power Solutions konzentriert sich weiterhin auf die Diversifizierung von Märkten und Produkten. Die Geschäftsleitung überträgt die branchenführenden Technologien der Gesellschaft auf andere Wachstumsmärkte für das Management von industrieller und intelligenter Energie, um den Verfall des Polysiliziummarkts auszugleichen.

Energy Efficiency Solutions – EES

in Mio. Euro	Q2 2013	Q2 2012	Δ in %	Q2 2013	Q1 2013	Δ in %
Auftragsbestand	80,3	77,7	*3,3*	80,3	74,4	*7,9*
Auftragseingang	50,4	49,8	*1,3*	50,4	41,5	*21,5*
Umsatz	40,2	46,5	*-13,7*	40,2	38,8	*3,7*
EBITDA	(1,9)	(0,7)		(1,9)	(3,6)	
EBITDA Marge	-4,7%	-1,4%		-4,7%	-9,3%	
Bereinigtes EBITDA	(2,0)	(0,5)		(2,0)	(3,3)	
Bereinigte EBITDA Marge	-4,9%	-1,0%		-4,9%	-8,6%	

Historische Zahlen wurden aufgrund der veränderten Klassifizierung des Telekommunikationskonverter-Geschäfts (CVT/LED) zu Vergleichszwecken angepasst. Die Angaben hierzu wurden nun in die berichteten Finanzdaten inkludiert.

Der Auftragseingang im Segment EES gewann im zweiten Quartal 2013 bei guter Auftragslage leicht an Dynamik und belief sich auf 50,4 Millionen Euro; damit lag er 1,3% über dem Vorjahresniveau (Q2 2012: 49,8 Millionen Euro) und 21,5% über dem Vorquartal (Q1 2013: 41,5 Millionen Euro). Sowohl der Bereich Data & IT als auch die Industriestromversorgungssysteme trugen zum verstärkten Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahresquartal bei. Bei den Industriestromversorgungssystemen ist der Konzern jedoch weiterhin Verzögerungen bei der Auftragsplatzierung und Investitionseinschnitten seitens der Kunden ausgesetzt. Die Stromversorgungslösungen für Kommunikationsanwendungen und das Konvertergeschäft verlieren weiterhin Marktanteile. Der Auftragsbestand von EES im zweiten Quartal 2013 belief sich auf 80,3 Millionen Euro, er stieg damit im Jahresvergleich um 3,3% (Q2 2012: 77,7 Millionen Euro) und im Vergleich zum Vorquartal um 7,9% an (Q1 2013: 74,4 Millionen Euro). Das Book-to-Bill-Verhältnis stieg Ende Juni von 1,1 auf 1,3.

Der Umsatz im Segment EES belief sich im zweiten Quartal 2013 auf 40,2 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahr (Q2 2012: 46,5 Millionen Euro) stellt dies einen Rückgang um 13,7% dar. Der Umsatz wurde durch einen niedrigen Auftragseingang sowohl im Industrie- als auch im kommerziellen USV-Geschäft im vorigen Quartal beeinträchtigt, im Vergleich zum letzten Quartal trat jedoch mit einer Steigerung um 3,7% (Q1 2013: 38,8 Millionen Euro) eine Verbesserung ein. Der Bereich Data & IT-Lösungen leistete mit gesteigertem Umsatz einen positiven Beitrag, der jedoch durch den niedrigeren Umsatz bei den Kommunikationsanwendungen und den Konvertern teilweise wieder kompensiert wurde. Das EBITDA im Segment EES betrug im zweiten Quartal 2013 -1,9 Millionen Euro (Q2 2012:

-0,7 Millionen Euro; Q1 2013: -3,6 Millionen Euro). Ebenso wie bei den Umsätzen wurde der Ertragsanstieg in unserem Bereich für Data & IT-Lösungen durch operative Verluste bei Kommunikationslösungen und Konvertern aufgewogen.

2012 traf AEG Power Solutions den Entschluss, das Telekommunikationskonverter-Geschäft in Lannion, Frankreich, als einzustellende Geschäftsaktivität/als zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswert einzustufen. Nach dem Wechsel in der Geschäftsleitung im April 2013 und in Absprache mit dem Board of Directors fiel die Entscheidung, die französische Geschäftseinheit in Lannion zu behalten und zu reorganisieren. Die Expertise dieser Einheit im Bereich Leistungselektronik wird sich der Konzern für das komplette EES-Geschäft zunutze machen, um die Einführung von Produkten zu beschleunigen und die betriebliche Tätigkeit zu verbessern. Im Zusammenhang mit dieser Änderung wird ein Personalabbau von ca. 20 Stellen erfolgen. Gemäß IFRS wurde infolge dieser Entscheidung der Quartalsabschluss der Gesellschaft im zweiten Quartal 2013 und im zweiten Quartal 2012 abgeändert, um die Tätigkeiten von Lannion abzubilden. Dementsprechend wurden die Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten von Lannion in die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Konzerns konsolidiert und der operative Verlust von 2,4 Millionen Euro (2012: 2,6 Millionen Euro) ist in den fortgeführten Geschäftsaktivitäten inkludiert.

Ausblick

AEG Power Solutions ist ein Unternehmen für Leistungselektronik und ein weltweit anerkannter Anbieter von leistungselektronischen Systemen und Lösungen in mehreren vertikalen Märkten wie den Märkten für Öl und Gas, Transporte, Solar, Data und IT und darüber hinaus. Für AEG Power Solutions ist Leistungselektronik ein Bereich, der technische Voraussetzungen schafft. Als breit diversifizierter Anbieter von Leistungselektronik verfügt AEG Power Solutions über die Fähigkeit, Marktschwankungen auszugleichen – sowohl in geografischer Hinsicht als auch über das gesamte Marktspektrum der Leistungselektronik hinweg. „Seit ich im April dieses Jahres wieder in das Unternehmen eingetreten bin, habe ich mich auf eine schnelle Verlagerung der Geschäftsstrategien zurück zu unseren größten Stärken – nämlich der Systemlösungen anstelle des Verkaufs von Produktlösungen – konzentriert. Gleichzeitig haben wir umgehend mit der Anpassung der Organisations- und Führungsstrukturen begonnen, um die Rückkehr zu unseren erfolgreichen Systemstrategien zu unterstützen.“ erläutert Bruce A. Brock, CEO von 3W Power und AEG Power Solutions. „ Obwohl es sich bei 3W Power | AEG Power Solutions – bildlich gesprochen – um ein großes Schiff handelt, das manchmal nur langsam manövriert werden kann, kann ich Ihnen auf der Grundlage meiner Kenntnis des Marktes und der Gesellschaft versichern, dass wir die ‘Rückkehr zu unseren Stärken‘ schnell vollziehen werden und dass wir unser Unternehmen unverzüglich so positionieren, dass wir die sich bietenden Chancen im Bereich der Stromversorgungen und der Microgrid-Lösungen nutzen können.“

Neben der weiterhin bestehenden weltweiten makroökonomische Schwäche, stellte der Mangel an Investitionen in neue Polysiliziumkapazitäten am Markt im vergangenen Jahr für unser Unternehmen

die größte Herausforderung dar. POC befindet sich im Hinblick auf den Ausbau der Produktionskapazitäten für Polysilizium weiterhin mitten in einem Investitionstief des Capex-Zyklus – und leider müssen wir davon ausgehen, dass das Überangebot in absehbarer Zukunft bestehen bleibt. In der Vergangenheit war die Beteiligung der Gesellschaft an Polysiliziumsystemen durch POC ein wichtiger Beitrag zum positiven freien Cashflow für das Unternehmen. In absehbarer Zeit erwarten wir jedoch nicht, dass dieses lukrative Geschäft zurückkehrt. Mit seinen branchenführenden Technologien im Bereich der Leistungselektronik wird POC jedoch – durch die Einrichtung von Referenzstandorten, an denen komplexe Anwendungen für die Zukunft entwickelt werden – für neu entstehende Bedürfnisse der intelligenten Energiemanagementsysteme weiterhin ein Zentrum der Innovation und der technologischen Stärke darstellen. Dementsprechend wird die Gesellschaft sich weiterhin auf die Entwicklung vielversprechender neuer Anwendungen (außerhalb des Polysilizumbereichs) und auf Systemlösungen konzentrieren, wie z.B. fortschrittliche Industrieanwendungen, Power-Controller-Systeme für die Energiespeicherung sowie Smart-Grid-Lösungen und netzunabhängige (Off-Grid) Systeme. Herr Brock erläutert weiterhin: „Als Zeichen der Rückkehr zu unserer Systemstrategie hat die Gesellschaft eine Kooperationsvereinbarung mit einem strategischen Partner unterzeichnet, den wir bei der Entwicklung von sicheren und robusten netzabhängigen (On-Grid) Lösungen sowie isolierten netzunabhängigen (Off-Grid) Systemen zur dezentralen Stromerzeugung und -speicherung für erfolgskritische Infrastrukturen unterstützen, zunächst in Nordamerika.“ Diese Lösungen leiten sich aus allen Produktlinien ab und wir gehen davon aus, dass sie auch in allen Bereichen Umsatz generieren werden. Die Geschäftsleitung ist davon überzeugt, dass das Unternehmen einzigartig positioniert ist, um von der Entwicklung dieses Wachstumsmarkts zu profitieren. Es wird daher erwartet, dass diese Aktivitäten mittelfristig erheblich zu Wachstum und Profitabilität beitragen werden.

Der Geschäftsbereich Solar von AEG Power Solutions ist in den vielversprechenden Wachstumsregionen der ganzen Welt präsent und die Gesellschaft strebt weiterhin signifikantes Wachstum auf den wichtigsten Endmärkten für Solartechnik in Asien, Indien, Afrika, den USA, Südamerika und Osteuropa an. Obwohl der Bereich Solar über eine erhebliche Projektpipeline verfügt, wird das Geschäftssegment von Veränderungen bei den staatlichen Fördermaßnahmen, steigendem Wettbewerb, der Konsolidierung des Marktes und einem unregelmäßigen Auftragseingang für Großprojekte beeinflusst, was eine Vorausschau erschwert. Die Umsätze bei Solar waren im zweiten Quartal enttäuschend und die Prognose für das restliche Jahr gestaltet sich zunehmend als herausfordernd.

Das Industriegeschäft der Gesellschaft im Segment EES bietet – als unser Kerngeschäft und Ursprung eines Großteils unserer Technologie – eine solide Umsatzbasis, die dazu beiträgt, das Unternehmen gegen die volatileren vertikalen Märkte bei Solar und POC abzusichern. Im Bereich Industrial Power Solutions von EES erwartet das Unternehmen ein moderates Wachstum in 2013. Wir gehen davon aus, dass die Geschäftseinheit Data & IT aufgrund der neuen Leitung, differenzierten neuen Produkten und einer stufenweisen Steigerung der Dienstleistungstätigkeiten Wachstum und eine Aufwärtstendenz bei der Profitabilität erzielt. Die Profitabilität im Telekommunikationsbereich wird weiterhin eine

Herausforderung darstellen und das Unternehmen sucht weiterhin nach Wegen, sein Engagement auf diesem Markt zu reduzieren.

Die aus dem Geschäft mit Polysiliziumsystemen generierten Cashflows und die zugehörige Profitabilität dieses Bereichs zu ersetzen erweist sich für den Konzern als Herausforderung. Aufgrund von in der Vergangenheit nicht umgesetzter Geschäftsstrategien geht AEG Power Solutions für 2013 davon aus, dass das Umsatzvolumen das Vorjahresniveau bedauerlicherweise nicht erreichen und das bereinigte EBITDA nicht mit dem Vorjahr vergleichbar sein wird. Auf Segmentbasis gehen wir für das Geschäftsjahr 2013 von folgenden Entwicklungen aus:

- EES wird im Vergleich zum Vorjahr voraussichtlich ein leichtes Umsatzwachstum erzielen.
- Auftragseingang und Umsatz im Bereich Solar sind angesichts des gegenwärtigen Marktumfelds außerordentlich schwer zu prognostizieren. Obgleich das Unternehmen eine beträchtliche Pipeline in den wichtigsten Wachstumsregionen besitzt, werden die zugehörigen Umsätze voraussichtlich hinter dem Vorjahresniveau zurückbleiben.
- Aufträge und Umsätze im Bereich POC bleiben von einer weiter anhaltenden Schwäche bei begrenzter Profitabilität gekennzeichnet.

Bruce A. Brock ergänzt: „Obwohl wir uns mit einem schwierigen Wirtschaftsumfeld und nicht umgesetzten Strategien konfrontiert sehen, sind wir zuversichtlich, dass wir durch die Rückkehr zu unseren Systemstrategien in Verbindung mit der Stärke unserer robusten Produkte und unserer Marktvielfalt in Zukunft gut aufgestellt sind für profitables Wachstum und die damit verbundene Wertschöpfung. AEG Power Solutions ist ein Leistungselektronikunternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung auf diesem Gebiet. Mit unseren Technologien bieten wir Systemlösungen mit Mehrwert für unsere Kunden im Bereich Basisinfrastruktur überall in der Welt.“

-- Ende der Mitteilung –

Zeichen: ca., 18,700

Über 3W Power/ AEG Power Solutions:
3W Power S.A. (WKN A0Q5SX / ISIN GG00B39QCR01) mit Sitz in Luxemburg ist die Holding der AEG Power Solutions Group. Die Unternehmensgruppe hat ihre Zentrale in Zwanenburg, Niederlande. Die 3W Power-Aktien sind an der Frankfurter Börse zum Handel zugelassen (Aktiensymbol: 3W9).
Die AEG Power Solutions (AEG PS) Group ist ein weltweit führender Hersteller von leistungselektronischen Systemen und Lösungen für die industrielle Stromversorgung und bietet eines der umfangreichsten Produkt- und Serviceportfolios im Bereich der Leistungsumwandlung und -steuerung. Die beiden einander ergänzenden operativen Unternehmenssegmente Renewable Energy Solutions (RES) und Energy Efficiency Solutions (EES) bedienen Unternehmenskunden weltweit. Die RES-Produkt- und Servicepalette umfasst Systeme und Lösungen für Solarkraftwerke wie Solarwechselrichter, Überwachungs- und Kontrollsysteme sowie Leistungssteller (Power Controller) für diverse industrielle Anwendungen, z.B. Polysilizium-Herstellung, Energiespeicherung, Saphir-Kristall-Züchtung und Glasproduktion. Die EES-Produkt- und Servicepalette besteht aus unterbrechungsfreien Stromversorgungen im Hochleistungsbereich (Hochleistungs-USVs), Industrieladegeräten, Gleichstromsystemen und Stromwandlern.

Aufgrund der langjährigen Erfahrung mit Gleichstrom- und Wechselstromtechnologie sowie herkömmlicher und erneuerbarer Energietechnik realisiert AEG Power Solutions innovative Lösungen für intelligente Stromnetze.
Das Unternehmen verfügt weltweit über 22 Tochtergesellschaften, Büros und Kompetenzzentren mit insgesamt mehr als 1.600 Mitarbeiter.

Für weitere Informationen besuchen Sie www.aegps.com

Diese Mitteilung stellt weder ein Kauf-, Verkaufs- oder Tauschangebot für Wertpapiere von 3W Power noch eine Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Tausch solcher Wertpapiere dar. Die Mitteilung enthält zukunftsbezogene Aussagen, zu denen unter anderem Angaben gehören, die unsere Erwartungen, Absichten, Prognosen, Schätzungen und Annahmen zum Ausdruck bringen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen basieren auf einer angemessenen Bewertung und Einschätzung durch die Geschäftsführung, unterliegen aber Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb des Einflussbereichs von 3W Power liegen und grundsätzlich schwierig vorherzusagen sind. Die Geschäftsführung und das Unternehmen können und werden unter keinen Umständen eine Garantie für künftige Ergebnisse oder Erträge von 3W Power übernehmen. Die tatsächlichen Ergebnisse von 3W Power können erheblich von den in den zukunftsbezogenen Aussagen tatsächlich oder implizit enthaltenen Angaben abweichen. Daher werden Investoren davor gewarnt, die in dieser Mitteilung enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen als Grundlage für ihre Investitionsentscheidungen in Bezug auf 3W Power zu verwenden.

3W Power übernimmt keinerlei Verpflichtung, in dieser Mitteilung gemachte zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

Für weitere Informationen:

Katja Buerkle
Investor Relations
AEG Power Solutions

Tel.: +31 20 4077 854
Mobil: +31 6 1095 9019
Email: investors@aegps.com

Christian Hillermann
Hillermann Consulting
IR-Beratung von AEG Power Solutions

Tel.: +49 40 320 279 10
Mobil: +49 173 5379660
Email: office@hillermann-consulting.de