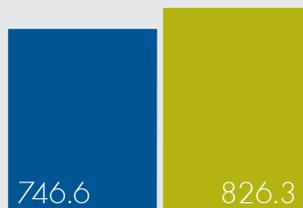


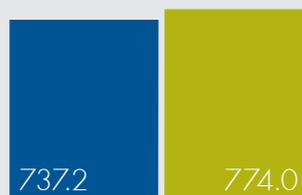
# LAGEBERICHT 2017

## DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

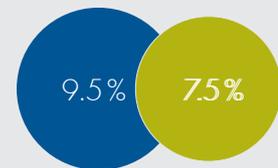
Deutlicher Zuwachs  
im Auftragseingang  
um 10.7%



Umsatz legt um  
5.0% zu



EBIT-Marge knapp un-  
terhalb des mittelfristigen  
Zielbands



Alle drei Technologie-  
segmente<sup>1)</sup> erhöhen  
Auftragseingang und  
Umsatz

Hochfrequenz mit  
zweistelliger EBIT-  
Marge, EBIT in Fiber-  
optik mehr als halbiert,  
Niederfrequenz  
schafft eindrucklichen  
Turnaround

Kleine Akquisition  
zur gezielten  
Stärkung des Know-  
how im Hochfrequenz-  
Systemgeschäft

■ 2016 ■ 2017 in CHF Mio.

<sup>1)</sup> Per 1.1.2017 wurde der Geschäftsbereich Fiberoptik in die zwei Geschäftsbereiche «Mobile Communication & Industry» sowie «Fixed Networks & Data Center» aufgliedert. Die Berichterstattung erfolgt weiterhin nach den drei Technologiesegmenten (bisher Geschäftsbereiche genannt) Hochfrequenz, Fiberoptik und Niederfrequenz.

## HUBER+SUHNER bleibt auf dem Wachstumspfad – tiefere Profitabilität in der Fiberoptik



Urs Ryffel (CEO) und Urs Kaufmann (VRP)

Im Geschäftsjahr 2017 konnten alle Technologiesegmente sowohl im Auftragseingang wie im Umsatz zulegen. So nahm der Auftragseingang insgesamt gegenüber dem Vorjahr zweistellig um 10.7 % zu auf CHF 826.3 Mio. Dabei machte die Niederfrequenz aufgrund der deutlich gestiegenen Nachfrage sowohl aus dem Bahn- wie aus dem Automobilmarkt einen eigentlichen Wachstumssprung (+29.9 %), während die Hochfrequenz und die Fiberoptik die Aufträge im einstelligen Prozentbereich zu steigern vermochten (+6.0 % bzw. +2.1 %).

Im Umsatz betrug das Wachstum über alle Technologiesegmente 5.0 % auf CHF 774.0 Mio. Bereinigt um Währungs-, Kupfer- und Portfolioeffekte, lag das organische Wachstum bei 2.2 %. Auch im Umsatz wuchs das Technologiesegment Niederfrequenz mit 7.0 % am stärksten. Die Hochfrequenz legte mit 5.2 % ebenfalls erfreulich zu und auch die Fiberoptik blieb mit einem Plus von 3.4 % auf Wachstumskurs. Nach Regionen betrachtet, entfielen 45 % (Vorjahr: 46 %) auf EMEA. Während APAC den Anteil auf 36 % (VJ: 34 %) zu steigern vermochte, ging dieser in den Amerikas auf 19 % (VJ: 20 %) zurück. Die EBIT-Marge sank gegenüber dem Vorjahr um 2.0 Prozentpunkte auf 7.5 %. Dieser Rückgang der Profitabilität war im Wesentlichen auf den hohen Preisdruck bei Grossprojekten im Kommunikationsmarkt, den veränderten Produktmix sowie auf höhere Investitionen sowohl in den Vertrieb als auch in Forschung und Entwicklung zurückzuführen. Letztere Aufwendungen haben um CHF 4 Mio. auf CHF 34 Mio. zugenommen. Der Konzerngewinn fiel entsprechend mit CHF 42.1 Mio. gegenüber Vorjahr (CHF 53.2 Mio.) ebenfalls tiefer aus, was einer Umsatzgewinnrate von 5.4 % entspricht. Der freie operative Cashflow betrug CHF 20.0 Mio.

Die Anzahl fest angestellter Mitarbeitender erhöhte sich um 169 auf 4200 (4140 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt), zurückzuführen auf den Ausbau der Produktionskapazitäten in Regionen mit stark wachsendem Geschäft wie beispielsweise in China. In der Schweiz ging die Anzahl fest angestellter Mitarbeitender leicht auf 1237 zurück.

### Kommunikationsmarkt auf Vorjahresniveau, Transport und Industrie mit starkem Wachstum

Uneinheitlich verlief das Geschäftsjahr 2017 im Kommunikationsmarkt. Nach einem deutlichen Wachstum im ersten Halbjahr drehte sich die Situation, sodass für das Gesamtjahr bei einem Umsatz von CHF 375.7 Mio. (+0.8 %) bzw. Auftragseingang von CHF 391.1 Mio. (+0.2 %) Werte knapp über Vorjahr resultierten. Während das Geschäft mit Kommunikationsausrüstern abnahm, kompensierte das Wachstum mit Mobilfunknetzbetreibern und mit Kunden im Marktsegment Rechenzentren diesen Rückgang.

Der Umsatz im Transportmarkt wuchs um 8.9 % auf CHF 216.1 Mio. Einen noch stärkeren Anstieg (+30.3 %) auf CHF 244.3 Mio. zeigte die Entwicklung im Auftragseingang. Zurückzuführen war diese Zunahme auf Erfolge in beiden Anwendungen im Transportmarkt: Dank einer im Jahresverlauf zunehmenden Dynamik im asiatischen Bahnmarkt konnte das Unternehmen grosse Kundenaufträge für Kabel- und Systemlösungen gewinnen. Im Automobilmarkt kommt die Wachstumsinitiative gut voran, welche durch das generell günstige Marktumfeld zusätzlich unterstützt wurde.

Ebenfalls erfreulich verliefen Umsatz und Auftragseingang in den industriellen Hightech-Nischen. Der Umsatz nahm deutlich zu auf CHF 182.2 Mio. (+9.7 %), der Auftragseingang sogar auf CHF 190.9 Mio. (+13.1 %). Im Teilmarkt Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik eröffneten neue Anwendungsbereiche wie die Übertragung von Hochfrequenzsignalen über Glasfaser (RF-over-Fiber) und komplette Hochfrequenzlösungen zusätzliche Potenziale für die Zukunft.

### Technologiesegment Hochfrequenz: starkes Ergebnis und Akquisition zur gezielten Know-how-Stärkung

In der Hochfrequenz konnten sowohl der Auftragseingang mit CHF 239.9 Mio. (+6.0 %) wie auch der Umsatz mit CHF 231.2 Mio. (+5.2 %) gegenüber Vorjahr zulegen. Mit einer EBIT-Marge von 13.6 % leistete dieses Technologiesegment einen starken Ergebnisbeitrag. Obwohl der Druck aus dem Kommunikationsmarkt auch hier spürbar war, konnte die Hochfrequenz dank Marktanteilgewinnen in den Segmenten Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik bzw. Mess- und Prüftechnik insgesamt ein gutes Wachstumsniveau erreichen. Mit der Akquisition der Firma Inwave Elektronik AG wurde in der Schweiz gezielt in Engineering und den Prototypenbau von Mikrowellen- und RF-over-Fiber-Lösungen investiert. Damit erwarb das Unternehmen zusätzliches Know-how im Hochfrequenz-Systemgeschäft.

### Technologiesegment Fiberoptik: leichtes Wachstum bei tieferer Profitabilität

Das Technologiesegment Fiberoptik insgesamt erlebte im Jahresverlauf eine abnehmende Dynamik, schloss das Geschäftsjahr aber trotzdem mit einem Plus von 3.4 % im Umsatz auf CHF 316.2 Mio. und von 2.1 % im Auftragseingang auf CHF 329.2 Mio. ab. Die EBIT-Marge war mit 5.6 % ungewohnt tief, was mehrere Ursachen hatte: Zwar konnten beim Ausbau der Mobilfunknetze auf den 4G/LTE-Standard Marktanteile gewonnen werden. Da die grossen Ausbauten jedoch in preissensitiven Schwellenländern mit entsprechend hohem

Margendruck erfolgten, reduzierte dies die Durchschnittsmarge. Zudem erlebte die Faseroptik in der zweiten Jahreshälfte einen signifikanten Umsatzrückgang mit den profitablen Wellenlängenmultiplexer-Produkten (WDM). Positiv entwickelte sich das Geschäft im Marktsegment Rechenzentren. Neue Kundenprojekte in allen Regionen unterstreichen die Chancen in dieser strategischen Wachstumsinitiative.

### Technologiesegment Niederfrequenz: erfolgreicher Turnaround und hoher Auftragsbestand

Dank des eindrucklichen Turnarounds im zweiten Halbjahr erhöhte sich der Umsatz des Technologiesegments Niederfrequenz markant um 7.0% auf CHF 226.6 Mio. Noch eindrucklicher war die Entwicklung im Auftragseingang: Mit CHF 257.2 Mio. konnte eine Zunahme gegenüber Vorjahr um 29.9% verzeichnet werden. Auch die EBIT-Marge legte deutlich zu und erreichte 5.1%. Diese erfreuliche Entwicklung hat mehrere Gründe: Die strategische Bereinigung – das aus Polen betriebene Geschäft mit Build-to-print-Bahnkabelsystemen wurde verkauft – brachte eine erhebliche Entlastung auf der Kosten-seite. Im Zuge dieser Bereinigung wurde der Standort in Derby (UK) geschlossen und einzelne Aktivitäten wurden an den Standort Bicester verlagert. In der Vergangenheit getätigte Investitionen in die Wachstumsinitiative Elektrofahrzeuge trugen erste Früchte in Form von Bestellungen von RADOX® HPC Schnellladesystemen und Hochvolt-Verteilssystemen.

### Risikomanagement

Im Rahmen des kontinuierlichen Risikomanagements hat der Verwaltungsrat an seiner Sitzung vom 4. Dezember 2017 die unternehmerischen Risiken beurteilt und den Risikobericht 2017 mit entsprechenden Massnahmen verabschiedet.

### Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Ausschüttung von CHF 1.10 pro Aktie vor. Damit beliefie sich die Ausschüttungsquote auf 51%.

### Ausblick

Der Start ins Geschäftsjahr 2018 verlief für HUBER+SUHNER dank eines soliden Auftragsbestands und einer guten Nachfrage in den Hauptmärkten positiv. Der Zielmarkt Kommunikation dürfte in Schwellenländern weiterhin grosse Volumina generieren, allerdings auch unter hohem Preisdruck bleiben. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach schnellen Internetverbindungen unverändert hoch und eröffnet Chancen in der Anwendung Fiber-to-the-Home. Das weltweit steigende Datenvolumen treibt den Bedarf für neue Rechenzentren. Im Zielmarkt Transport dürfte der positive Schwung im asiatischen Bahnmarkt anhalten, während im Automobilmarkt alle grossen Hersteller ihre Fahrzeugpaletten mit Elektrofahrzeugen ergänzen. Im Industriemarkt sind insbesondere aus dem Teilmarkt Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik positive Impulse zu erwarten.

Vor diesem Hintergrund rechnet HUBER+SUHNER aus heutiger Sicht und bei vergleichbarer Wechselkursituation wie 2017 damit, die EBIT-Marge im laufenden Jahr wieder in das mittelfristige Zielband von 8–10% zu steigern.

### Herzlichen Dank

Ein grosses Dankeschön gebührt den Mitarbeitenden auf der ganzen Welt. Für viele bedeuteten die steigenden Volumen in den angestammten Märkten sowie die gleichzeitige Erarbeitung von Wachstumschancen grosse Herausforderungen, die sie mit Professionalität und viel Leidenschaft bewältigt haben. Der herzliche Dank des Verwaltungsrates und der Konzernleitung geht auch an alle Aktionäre, Kunden und Lieferanten für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.



Urs Kaufmann  
Präsident des Verwaltungsrates



Urs Ryffel  
CEO

## Meilensteine 2017

### Industrie

Hochfrequenztechnologie



HUBER+SUHNER liefert Kabelbaugruppen, Leiterplatten- und Steckverbinder für ein weltumspannendes Netz von Satelliten

### Kommunikation

Mobilfunkausruster



Huawei verleiht HUBER+SUHNER den «Excellent Core Partner Award 2017»

### Transport

Drahtlose Geräteverbindungen



HUBER+SUHNER rüstet 140 französische TGV in Rekordzeit komplett mit Kommunikationssystemen aus

### Transport

Elektrofahrzeuge



HUBER+SUHNER erhält Zuschlag für das HV-Verteilssystem in E-Bussen und Hybrid-LKW eines grossen europäischen Herstellers

## Gesunde Basis für weiteres Wachstum

Das Geschäftsumfeld von HUBER+SUHNER wird nach wie vor von drei grossen Entwicklungen geprägt. Erstens möchten die Menschen beruflich wie privat immer und überall mit dem Internet verbunden sein. Die Bandbreite soll dabei die Wiedergabe hochauflösender Videoclips oder Onlinespiele ermöglichen. Zweitens möchten sie mobil sein, schnell und bequem von A nach B gelangen, und das auch

noch mit einer möglichst geringen Belastung der Umwelt. Drittens sollen Verbindungskomponenten und -systeme in professionellen elektronischen Geräten zunehmend kleiner, leistungsfähiger und haltbarer sein, selbst unter widrigen Umgebungsbedingungen. Die technischen Eigenschaften werden bis an die Grenze des physikalisch Machbaren ausgereizt.

### Die starken Pfeiler von heute



#### Präzision und Zuverlässigkeit: das Geschäft Mess- und Prüftechnik

Ob im Forschungslabor, in der Herstellung oder am Mobilfunkmast: Wo Hochfrequenzsignale gemessen werden, müssen Lösungen das Signal mit der grösstmöglichen Genauigkeit übertragen. Die Messkabel und die passiven Komponenten von HUBER+SUHNER sorgen für höchste Signalintegrität. Dazu kommen Robustheit und lange Lebensdauer. Die technologische Entwicklung verlangt zunehmend höhere Frequenzen. Sein umfassendes Know-how erlaubt es dem Unternehmen, dieser Entwicklung mit neuen oder verbesserten Produkten zu begegnen.



#### Geschäft auf der Beschleunigungsspur: mobile Kommunikation von 3G über 4G zu 5G

Mit seiner breiten Palette von Komponenten und Systemen für die mobile Kommunikation nimmt HUBER+SUHNER einen Spitzenplatz im Markt ein und behauptet sich auch gegen asiatische Mitbewerber. Die Einführung des schnellen Mobilfunkstandards 4G hat das Unternehmen in vielen Teilen der Welt erfolgreich unterstützt. Der noch schnellere Standard 5G wird derzeit definiert, und mit ersten kommerziellen Anwendungen wird in rund zwei Jahren gerechnet. HUBER+SUHNER ist schon heute bereit, die Kunden auf dem Weg zu 5G zu begleiten.



#### Datentransport mit Lichtgeschwindigkeit bis ins Wohnzimmer: das Geschäft WAN/FTTH

Geht es nach der Europäischen Kommission, sollen bis 2025 alle Bereiche mit besonderer sozioökonomischer Bedeutung einen 1 Gigabit pro Sekunde schnellen Internetanschluss bekommen. Möglich sind solche Übertragungsgeschwindigkeiten nur mit einem Glasfasernetz. Die Produkte von HUBER+SUHNER sind massgeschneidert, modular aufgebaut, einfach in der Anwendung und zukunftssicher. Das Unternehmen will weltweit am künftigen Netzausbau teilhaben und ein Schlüssellieferant der grossen Festnetzanbieter sein.

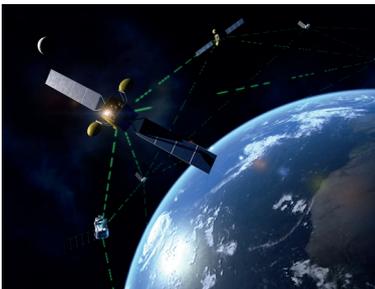


#### Bahnmarkt: Geschäft im Zeichen von Marktberichtigungen und Standardisierung von Produkten

Die Zahl der Hersteller von Rollmaterial hat durch Zusammenschlüsse abgenommen. Die klassische Kabeltechnologie hat einen Reifegrad erreicht, der Innovationen aufwendig macht. HUBER+SUHNER behauptet sich mit einer einmaligen Auswahl an Kabeln: leichter, platzsparender und flexibler als Normkabel. Auch bei schnellen Datenverbindungen in Zügen (Internet of Trains) hat das Unternehmen die Nase vorn, indem es alle notwendigen Technologien zu Gesamtlösungen kombiniert. So kann es seine führende Position im Weltmarkt ausbauen.

Die starken Pfeiler von HUBER+SUHNER spiegeln diese Entwicklungen. Sie ermöglichen einerseits solide Umsätze und Gewinne. Andererseits erlauben sie es dem Unternehmen, in sogenannte Wachstumsinitiativen zu investieren, die dazu geeignet sind, mittelfristig selbst zu einem wichtigen Teil des Geschäfts zu werden.

## Die Wachstumsinitiativen für morgen



### Hightech und neue Marktteilnehmer: neue Chancen in Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik

Satellitenprogramme, Echtzeitkommunikation und ferngesteuerte Einsatzgeräte sind Trends der Branche. Gefragt sind zuverlässige und robuste Hochfrequenzverbindungen. Neue Chancen ergeben sich dort durch RF-over-Fiber-Systeme, die Hochfrequenzsignale abhörsicher über grössere Distanzen übertragen. Private Satellitenprogramme erreichen neue Dimensionen in Bezug auf die Grösse und stellen ausserordentliche Anforderungen an Flexibilität und Leistung. Auch hier beweist HUBER+SUHNER, dass das Unternehmen auf der Höhe der Zeit ist.



### Mit kleinen Funkzellen gegen den mobilen Datenstau: Small Cells und DAS

Small Cells (kleine Funkzellen mit geringer Reichweite im städtischen Aussenbereich) und verteilte Antennensysteme in geschlossenen Gebäuden (engl. distributed antenna systems, DAS) sollen Empfang und Kapazität im Mobilfunk verbessern. HUBER+SUHNER hat für diese Anwendungen ein umfassendes Portfolio von Lösungen entwickelt. Die Produkte erlauben eine schnelle und einfache Installation. Das Unternehmen ist mit allen Beteiligten im Gespräch und bereit für die Verdichtung der Netze mit Small Cells und DAS, auch im Hinblick auf 5G.



### Immer mehr und immer schneller: In Rechenzentren ist eine flexible und zukunftssichere Verkabelung gefragt

Cloud-Dienstleistungen und der Betrieb von kundeneigenen Applikationen in externen Rechenzentren von Internet-Dienstleistern (Colocation) boomen. HUBER+SUHNER bietet zuverlässige, flexible und einfach zu installierende Systeme und Kabel. Dazu kommen rein optische Switches: In Millisekunden werden Verbindungen ferngesteuert umkonfiguriert. Dies bringt eine neue Dimension der Flexibilität in die bisher statische Architektur von optischen Netzen. Hier sieht das Unternehmen grosses Potenzial im Markt der Verkabelung von Rechenzentren.



### Die Automobilindustrie im Umbruch: eine Branche unter Hochspannung

Dem Elektroantrieb gehört die Zukunft in der Automobilbranche. Doch es gibt offene Fragen: Wird es eine neue Generation von effizienteren Batterien geben? Wie entwickelt sich die Reichweite? Wann wird die Masse der Autofahrer zum Elektromobil wechseln, wann die Transportbranche? HUBER+SUHNER profitiert von seinem enormen Know-how in Sachen Hochvolttechnologie. Das Unternehmen hat den Anspruch, ein wichtiger Lieferant für die Hersteller von Elektromobilen und deren Zulieferer zu werden.

## Technologiesegment Hochfrequenz

Umsatz, Auftragseingang und EBIT-Marge nochmals erhöht – Schwerpunkt der Aktivitäten in Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik von der Schweiz in die USA verlagert

Das Technologiesegment Hochfrequenz entwickelte sich sehr positiv. Die grössere Nachfrage nach Hochfrequenzlösungen war breit abgestützt und stammte aus der Wachstumsinitiative Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik, dem Marktsegment Mess- und Prüftechnik sowie aus industriellen Hightech-Nischen. Grosses Interesse lösten Radarsysteme zur Distanzmessung aus, wie sie im Hinblick auf das autonome Fahren zur Anwendung kommen werden.

Schlüsselzahlen		2017	2016 <sup>1)</sup>	%
Auftragseingang	CHF Mio.	239.9	226.4	+6.0
Nettoumsatz	CHF Mio.	231.2	219.7	+5.2
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	31.5	29.5	+7.0
EBIT-Marge	%	13.6	13.4	

<sup>1)</sup> Angepasst nach Swiss GAAP FER

## Technologiesegment Fiberoptik

Umsatz und Auftragseingang über Vorjahr – EBIT-Marge im mittleren einstelligen Bereich – Geschäft mit Rechenzentren legt zu

Die einzelnen Marktsegmente der Kommunikation entwickelten sich sehr unterschiedlich: Mit Lösungen für Rechenzentren wurde ein starkes und profitables Wachstum erzielt. Das Geschäft mit Mobilfunknetzbetreibern nahm zwar leicht zu, war aber von starkem Margendruck geprägt. Das Marktsegment der Kommunikationsausrüster enttäuschte und im Absatz von WDM-Produkten musste ein regelrechter Einbruch hingenommen werden. Die beiden Wachstumsinitiativen Small Cells und Rechenzentren bieten HUBER+SUHNER mittelfristig gute Perspektiven, in diesen Marktsegmenten profitabel zu wachsen.

Schlüsselzahlen		2017	2016 <sup>1)</sup>	%
Auftragseingang	CHF Mio.	329.2	322.3	+2.1
Nettoumsatz	CHF Mio.	316.2	305.7	+3.4
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	17.7	40.9	-56.7
EBIT-Marge	%	5.6	13.4	

<sup>1)</sup> Angepasst nach Swiss GAAP FER

## Technologiesegment Niederfrequenz

Turnaround geschafft – sehr starke Zunahme im Auftragseingang – EBIT-Marge deutlich verbessert

Nach mehreren Semestern mit enttäuschender Entwicklung entfalteten Restrukturierungsmassnahmen in der zweiten Jahreshälfte ihre Wirkung. Der Nachfrageschub aus dem asiatischen Bahnmarkt, zusammen mit der ebenfalls positiven Tendenz im Teilmarkt Automotive, verhalf dem Technologiesegment zu einer deutlichen Steigerung. Konkrete Kundenprojekte mit Hochvolt-Verteilssystemen konnten zunehmend in Aufträge überführt werden und unterstützten damit die Wachstumsinitiative Elektrofahrzeuge.

Schlüsselzahlen		2017	2016 <sup>1)</sup>	%
Auftragseingang	CHF Mio.	257.2	198.0	+29.9
Nettoumsatz	CHF Mio.	226.6	211.8	+7.0
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	11.6	3.5	+231.8
EBIT-Marge	%	5.1	1.6	

<sup>1)</sup> Angepasst nach Swiss GAAP FER



### Reto Bolt

COO Hochfrequenz

«Mit der Akquisition der Schweizer Firma Inwave Elektronik AG investierten wir gezielt in Know-how in Mikrowellen- und RF-over-Fiber-Lösungen. Damit stärken wir unsere Kompetenz im Hochfrequenz-Systemgeschäft.»



### Fritz Landolt

COO Fiberoptik Mobile Communication & Industry

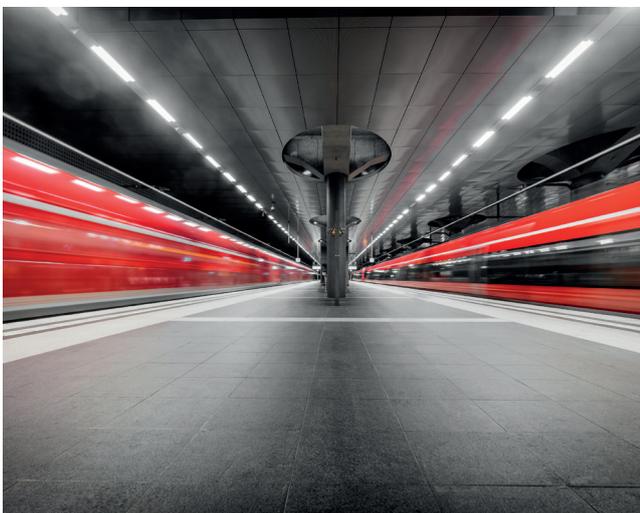
«Mit unserer «Road to 5G»-Roadshow durch 17 europäische Länder stellten wir den Mobilfunkbetreibern, Kommunikationsausrüstern und Infrastrukturanbietern unsere Lösungen für den Datenübertragungsstandard der Zukunft vor. Sie wissen, dass wir bereit sind, wie auch immer sich die Entwicklung der Infrastruktur in den verschiedenen Ländern gestaltet.»



### Martin Strasser

COO Fiberoptik Fixed Network & Data Center

«Mit der Investition in unsere Vertriebsstrukturen konnten wir den Zugang im Marktsegment Rechenzentren signifikant verbessern. Die erhöhte Kundennähe schlug sich in geografisch breit abgestütztem Wachstum nieder und legt dank einer umfangreichen Projektpipeline auch für die Zukunft die Basis für die angestrebte Ausweitung des Geschäfts.»



### Patrick Riederer

COO Niederfrequenz

«Mit der Bereinigung unserer Strukturen und des Portfolios stellten wir die Weichen, um uns auf Geschäfte mit höherer Differenzierung zu fokussieren. Dies wirkte sich positiv auf die Entwicklung des Geschäftsbereichs Niederfrequenz aus – ebenso wie die in den Vorjahren getätigten Investitionen in unser Geschäft im Automobilmarkt.»

# Schlüsselzahlen und Terminkalender

<b>Gruppe</b> in CHF Mio.	2017	2016	Veränderung
Auftragseingang	826.3	746.6	10.7%
Auftragsbestand per 31.12.	230.5	177.2	30.1%
Nettoumsatz	774.0	737.2	5.0%
Bruttomarge	34.5%	36.7%	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	90.5	100.8	(10.2%)
in % des Nettoumsatzes	11.7%	13.7%	
Betriebsergebnis (EBIT)	58.1	69.7	(16.6%)
in % des Nettoumsatzes	7.5%	9.5%	
Finanzergebnis	(0.7)	3.0	n/a
Konzerngewinn	42.1	53.2	(20.8%)
in % des Nettoumsatzes	5.4%	7.2%	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	37.8	32.2	17.3%
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	52.9	79.6	(33.5%)
Freier operativer Cashflow	20.0	22.1	(9.7%)
Nettoliquidität per 31.12.	152.6	157.5	(3.1%)
Eigenkapital per 31.12.	593.5	573.3	3.5%
in % der Bilanzsumme	78.9%	81.5%	
Personalbestand per 31.12.	4 200	4 031	4.2%
Börsenkapitalisierung per 31.12.	989.5	1 099.0	(10.0%)
<b>Werte pro Aktie</b> in CHF	2017	2016	Veränderung
Börsenkurs per 31.12.	50.85	56.50	(10.0%)
Konzerngewinn	2.17	2.73	(20.8%)
Dividende	1.10 <sup>1)</sup>	1.25	(12.0%)

<sup>1)</sup> vorgeschlagene Dividende

Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorperiode wurde zwecks Vergleichbarkeit der Darstellung der Berichtsperiode entsprechend angepasst (Restatement).

## Kontakt

### Medien

Patrick G. Köppe  
Head Corporate Communications  
Tel. +41 (0)44 952 25 55  
patrick.koeppe@hubersuhner.com

### Investoren

Ivo Wechsler  
Chief Financial Officer  
Tel. +41 (0)44 952 22 43  
ivo.wechsler@hubersuhner.com

## Terminkalender

Generalversammlung (Gossau SG)	11.04.2018
Halbjahresbericht	21.08.2018
Medien- und Analystenkonferenz	21.08.2018
Umsatz/Auftragseingang (9 Monate)	25.10.2018

Detaillierte Zahlen sind online abrufbar unter [www.hubersuhner.com](http://www.hubersuhner.com)

Der Lagebericht liegt auch in englischer Sprache vor. Massgebend ist die deutsche Ausgabe.