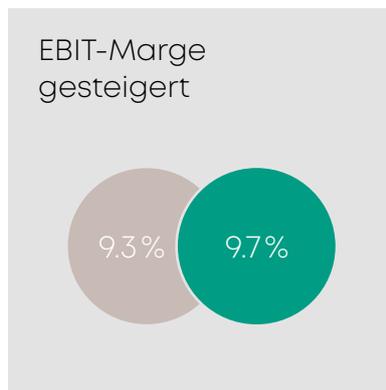
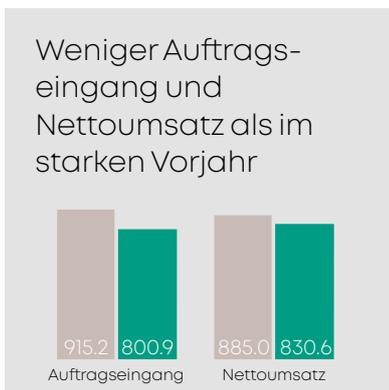


Lagebericht 2019

Das Wichtigste im Überblick



Hochfrequenz
steigert Nettoumsatz
und Profitabilität
weiter

Industriemarkt mit
Umsatzsprung

Bedeutende
Akquisitionen –
dennoch hoher
freier operativer
Cashflow

■ 2018 ■ 2019 in CHF Mio.

HUBER+SUHNER steigert trotz weniger Umsatz den Gewinn



Urs Ryffel (CEO) und Urs Kaufmann (VRP)

Nach einer dreijährigen Phase mit starkem Wachstum erzielte HUBER+SUHNER im Geschäftsjahr 2019 weniger Auftragseingang und Nettoumsatz. Dennoch konnte das Unternehmen im Berichtsjahr den Gewinn leicht steigern.

Der Auftragseingang auf Gruppenstufe lag bei CHF 800.9 Mio. (Vorjahr CHF 915.2 Mio.), was einem Rückgang um 12.5% entspricht. Ausschlaggebend dafür waren vor allem zwei Ursachen. Ein erwartungsgemäss auslaufendes 4G-Grossprojekt auf dem indischen Subkontinent führte in der Fiberoptik zu einem Rückgang von 21.1%. Der schwächere Bahnenmarkt in China wirkte sich in der Niederfrequenz mit einem Minus von 15.0% aus. In der Hochfrequenz hingegen legte der Auftragseingang leicht um 1.4% zu.

Als Folge davon reduzierte sich der Nettoumsatz insgesamt um 6.1% auf CHF 830.6 Mio. (VJ CHF 885.0 Mio.). Organisch, d. h. unter Berücksichtigung von Währungs-, Kupferpreis- und Portfolioeffekten, betrug das Minus noch 4.6%.

Für die Technologiesegmente resultierten Umsatzveränderungen in der Hochfrequenz von +7.7%, Fiberoptik von -15.5% und Niederfrequenz von -7.4%. Die erwähnten Entwicklungen führten auch zu einer Verschiebung der Umsatzanteile nach Regionen auf 50% (VJ 44%) in EMEA, 30% (VJ 37%) in APAC und 20% (VJ 19%) in den Amerikas. Die vier strategischen Wachstumsinitiativen entwickelten sich unterschiedlich dynamisch. In der Summe resultierte erneut ein Wachstum.

Mehr Mittel flossen in die Entwicklung von mittelfristigen Chancen mit Wachstumspotenzial. Dies führte zu einer Erhöhung der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um 15% gegenüber Vorjahr auf CHF 42.1 Mio.

Dank konsequentem Kostenmanagement konnten die Aufwendungen für Vertrieb und Verwaltung gesenkt werden. Zusammen mit einem verbesserten Business-Mix resultierten daraus eine deutlich höhere Bruttomarge und eine gesteigerte Profitabilität. Die EBIT-Marge erhöhte sich auf 9.7% (VJ 9.3%), was einem Wert am oberen Ende des

mittelfristigen Margenzielbands von 8–10% entspricht.

In absoluten Zahlen lag der EBIT mit CHF 80.5 Mio. nur leicht unter Vorjahr (CHF 82.5 Mio.). Auf Stufe Konzerngewinn konnte dank einer tieferen Steuerquote eine Verbesserung auf CHF 62.8 Mio. (VJ CHF 61.4 Mio.) erreicht werden. Die Umsatzgewinnrate legte damit auf 7.6% (VJ 6.9%) zu.

Der freie operative Cashflow erreichte trotz der getätigten Akquisitionen hohe CHF 45.1 Mio. (VJ CHF 71.7 Mio.). Die Anzahl fest angestellter Mitarbeitender weltweit nahm im Berichtsjahr um 367 auf 4823 (4576 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt) zu. Die Gründe für die Zunahme liegen in der erwähnten Akquisition sowie in der Übernahme von temporären Mitarbeitenden in eine Festanstellung. Der Mitarbeiterbestand in der Schweiz blieb stabil (1256; VJ 1261).

Industrie wächst zweistellig, Kommunikation und Transport mit Rückgang

Schon früh im Berichtsjahr zeichnete sich im Kommunikationsmarkt eine geringere Aktivität mit Rollouts des 4G/LTE-Standards für Mobilfunknetze ab, weshalb im Auftragseingang ein deutliches Minus von 24.4% auf CHF 307.4 Mio. bzw. im Nettoumsatz ein Rückgang um 20.8% auf CHF 317.8 Mio. resultierte.

Die Entwicklung im Transportmarkt mit einem Auftragseingang von CHF 239.5 Mio. (-11.7%) und einem Nettoumsatz von CHF 248.5 Mio. (-7.7%) zeigte in dessen Teilmärkten ein unterschiedliches Bild. Der gewichtige Bahnenmarkt, dessen Zuwachs im Vorjahr gerade im asiatischen Raum besonders stark ausgefallen war, konnte dieses Niveau nicht halten. Im Teilmarkt Automotive blieb der Umsatz mit Lösungen für konventionelle Fahrzeuge wenig hinter Vorjahr, während mit Elektrofahrzeugen ein leichter Zuwachs verzeichnet werden konnte.

Der Industriemarkt legte erneut auf breiter Front zu. Der Auftragseingang erhöhte sich auf CHF 254.0 Mio. (+6.9%), der Nettoumsatz stieg kräftig auf CHF 264.3 Mio. (+23.1%). Am stärksten entwickelten sich die Wachstumsinitiativen Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik sowie der Kernmarkt Prüf- und Messtechnik.

Technologiesegment Hochfrequenz wächst und steigert hohe Profitabilität weiter

Ein weiteres sehr erfolgreiches Jahr verzeichnete das Technologiesegment Hochfrequenz. So konnten der Auftragseingang um 1.4% auf CHF 272.8 Mio. und der Nettoumsatz um 7.7% auf CHF 275.2 Mio. gesteigert werden. Die EBIT-Marge legte nochmals zu auf hohe 17.1% (VJ 16.0%). Die hohe Differenzierung über Qualitäts- und Leistungsmerkmale der Hochfrequenzlösungen ermöglichte das breit abgestützte Wachstum in vielfältigen Industrie- und Transportanwendungen. Die im Berichtsjahr getätigten Portfolioakquisitionen von Spezialantennen ergänzen das bestehende Angebot ideal.

Technologiesegment Faseroptik mit verbesserter Profitabilität bei geringeren Volumina

Im Technologiesegment Faseroptik hinterliessen die geringeren Volumina aus 4G-Mobilfunk-Infrastrukturprojekten in Indien deutliche Spuren. Der Auftragseingang ging um 21.1% zurück auf CHF 274.7 Mio., der Nettoumsatz verringerte sich um 15.5% auf CHF 285.6 Mio. Dennoch gelang es dank der aktiven Entwicklung von höhermargigem Geschäft, die EBIT-Marge auf 6.6% (VJ 5.9%) zu steigern. Die innovativen Produkte sowie das Know-how der akquirierten Bktel sind komplementär zur bestehenden Angebotspalette und verschaffen der Gruppe über die Faseroptik hinaus neue Optionen mit erweiterten Gesamtlösungen.

Technologiesegment Niederfrequenz behauptet sich in anspruchsvollerem Umfeld

Nach der starken Entwicklung 2018 blieb der chinesische Bahnenmarkt hinter Vorjahr. Dies führte im Vorjahresvergleich im Technologiesegment Niederfrequenz zu einem Rückgang im Auftragseingang um 15.0% auf CHF 253.4 Mio. Der Nettoumsatz sank um 7.4% auf CHF 269.8 Mio. Die tiefere Auslastung der Produktionskapazitäten drückte auf die EBIT-Marge (8.0%; VJ 9.8%). Im Teilmarkt Automotive gelang es, mit Komponenten und Komplettlösungen aus Hochvoltkabeln und -verteiltern für Elektrofahrzeuge neue Kundenprojekte zu gewinnen. Im für die weitere Entwicklung der Elektromobilität wichtigen Ausbau der Ladeinfrastruktur gelang es, die Spitzenposition im Bereich der Schnellladesysteme zu festigen.

Risikomanagement

Im Rahmen des kontinuierlichen Risikomanagements hat der Verwaltungsrat an seiner Sitzung vom 5. Dezember 2019 die unternehmerischen Risiken beurteilt und den Bericht 2019 mit entsprechenden Massnahmen verabschiedet.

Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Ausschüttung von CHF 1.60 pro Aktie vor. Damit beliefe sich die Ausschüttungsquote auf 50%.

Veränderung im Verwaltungsrat

Das langjährige Mitglied des Verwaltungsrats der HUBER+SUHNER AG, George H. Müller, wird anlässlich der nächsten Generalversammlung nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung stehen. Der Verwaltungsrat dankt George H. Müller für sein Engagement und seinen Beitrag zur Entwicklung von HUBER+SUHNER während der vergangenen 19 Jahre und wird der Generalversammlung keine Ergänzung des Gremiums vorschlagen. Damit wird sich der Verwaltungsrat neu aus noch sechs Mitgliedern zusammensetzen.

Ausblick

Mit Blick auf die Hauptmärkte rechnet das Unternehmen, dass im Kommunikationsmarkt der Ausbau der 5G-Mobilfunkinfrastruktur an Dynamik zulegen wird. Im Transportmarkt deuten die Projektausschreibungen für Bahnen auf ein positives Marktumfeld hin. Im Industriemarkt bieten sich mit hoch differenzierten Produkten unverändert Chancen in einer Vielzahl von Anwendungen. Anhaltend positiv werden die Voraussetzungen für Wachstum mit den vier Wachstumsinitiativen beurteilt. Einen weiteren Beitrag erwartet das Unternehmen aus der Übernahme der Bktel.

Als Folge des tieferen Auftragseingangs in der zweiten Hälfte des Berichtsjahrs ist mit einem eher verhaltenen Start ins laufende Jahr zu rechnen. Mit Sicherheit werden die Massnahmen gegen die Ausbreitung des Coronavirus im chinesischen Markt negative Auswirkungen direkt auf die lokalen Umsätze und indirekt auf die globalen Wertschöpfungsketten mit chinesischer Beteiligung haben. Unklar zum heutigen Zeitpunkt sind mögliche Einflüsse durch die mutmassliche geografische Ausdehnung der Coronakrise auf das Geschäft in zusätzlich betroffenen Regionen.

HUBER+SUHNER wird den Umsatzausblick für das laufende Geschäftsjahr im Rahmen der Präsentation der Halbjahreszahlen konkretisieren. Aus heutiger Sicht strebt das Unternehmen für das Gesamtjahr 2020 unverändert eine EBIT-Marge innerhalb des mittelfristigen Zielbands von 8–10 % an.

Herzlichen Dank

2019 durfte die Gruppe das 50-Jahre-Jubiläum nach dem Zusammenschluss der beiden Gründerfirmen 1969 zur HUBER+SUHNER AG feiern. Deshalb wird das Berichtsjahr als ein besonderes in die Geschichte des Unternehmens eingehen. Der herzliche Dank des Verwaltungsrats und der Konzernleitung geht an alle Mitarbeitenden für ihren persönlichen Einsatz und das grosse Engagement in einem anspruchsvollen Jahr. Ein grosses Dankeschön gebührt auch allen Aktionären, Kunden und Lieferanten für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.



Urs Kaufmann
Präsident des Verwaltungsrats



Urs Ryffel
CEO

HUBER+SUHNER Meilensteine

Spannende Geschichten über HUBER+SUHNER, ihre Produkte und deren Mehrwert für Kunden und andere Anspruchsgruppen

5G-Antennen für die Deutsche Telekom



Small Cells spielen eine wichtige Rolle in der Verdichtung von Deutsche-Telekom-Netzen. Sie schaffen in ihrem Versorgungsbereich eine signifikante Steigerung der Datenkapazität. Derzeit sind das bis zu 150 MBit/s zusätzlich. Die neue Antennenfamilie von HUBER+SUHNER ermöglicht diese Steigerung der Bandbreite durch die sogenannte MIMO-Technik (Multiple Input Multiple Output). Dabei sorgen mehrere Antennen in einem Gehäuse dafür, dass mehrere Datenströme gleichzeitig gesendet und empfangen werden können.

„Small Cell Antennen sind ein wichtiger Bestandteil unserer Ausbaustrategie. Mit den neuen Antennen können wir Plätze und Strassen gezielt ausleuchten. Damit schaffen wir in den Innenstädten mehr Kapazität und optimieren so unser Netz weiter.“ Ein grosser Mehrwert der Antennen unseres Schweizer Partners ist die flexible Handhabung: Wir können die Versorgung mit wenigen Handgriffen auf 5G umstellen.“

**Walter Goldenits, Technikchef,
Telekom Deutschland**

Digitalisierung von Bussen



Bei Antennen im Bereich von Transportmitteln steht die Verfügbarkeit der mobilen Kommunikation in Zug und Bus im Vordergrund. Das Beispiel des Busherstellers MAN zeigt, wie die richtigen Kommunikationslösungen nicht nur Surfen im Bus, sondern auch Komfort und

Sicherheit im öffentlichen Verkehr unterstützen. HUBER+SUHNER belieferte MAN mit massgeschneiderten SENCITY® Road Antennen, die 4G-, GPS- und WLAN-Signale senden und empfangen können. Die Busbetreiber, die auf Fahrzeuge von MAN setzen, erhalten dadurch wiederum digitale Überwachungs-, Wartungs- und Analysefunktionen und können ihren Fahrgästen einen mobilen Internetzugang bieten. Zur Vermeidung von Roaming-Kosten wurde eine WLAN-Antenne in das System integriert, die auch einen Datenaustausch ermöglicht, während sich der Bus im Depot befindet. Eine zusätzliche GPS-Antenne verbessert Konnektivität und Ortung, wovon auch die Fahrgäste profitieren.

„Drahtlose Fahrzeugkonnektivität ist ein grosser Schwerpunkt bei MAN und ein Bereich, in dem viel Forschung benötigt wird. Damit dies möglich ist, müssen wir eng mit unseren Lieferanten zusammenarbeiten. HUBER+SUHNER bietet qualitativ hochwertige Produkte, die alle erforderlichen Zertifizierungen, Tests und Registrierungen der Branche umfassen. In Zukunft gilt es, viele Herausforderungen zu überwinden, um die bestmögliche Konnektivität unserer Fahrzeuge zu gewährleisten. Wir vertrauen auf HUBER+SUHNER als Partner, um unsere Anforderungen zu erfüllen und unsere Angebote aufzuwerten.“

**Siegfried Seidel, Product Marketing &
Technical Support Bus, MAN Truck & Bus
Deutschland GmbH**

50 Jahre HUBER+SUHNER

Connecting with you



Unter diesem Motto tritt das Unternehmen an Feierlichkeiten im Rahmen des 50-Jahre-Jubiläums weltweit mit Kunden, Mitarbeitenden, Aktionären und weiteren Anspruchsgruppen in Kontakt.

Kommunikation

Akquisition BKTel



Die Übernahme stärkt die Position in Breitbandkommunikation und optischer Übertragungstechnik und bietet Optionen mit erweiterten Kommunikations- und 3D-Scan-Lösungen.

Transport

Elektrofahrzeuge



Mit einer kundenspezifischen Kabellösung erhält HUBER+SUHNER die Zulassung für Elektrofahrzeuge eines europäisch-amerikanischen Automobilherstellers.

Industrie

Produktinnovation in Prüf- und Messtechnik



Markteinführung des innovativen SUCOFLEX® 550S, auf Basis des patentierten Rundnetzverfahrens hergestellt und mit 5-facher Lebensdauer

Vertrauen durch partnerschaftliche Zusammenarbeit



Seit nunmehr 20 Jahren besteht zwischen Bombardier Transportation und HUBER+SUHNER eine erfolgreiche und enge Zusammenarbeit. HUBER+SUHNER ist ein wichtiger Partner von Bombardier Transportation für Bahnkabel, Wagenübergangssysteme und Zugkommunikation.

Heute sind mehr als 20 Zugtypen von Bombardier Transportation standardmässig mit Energie-, Signal- und Datenbuskabeln von HUBER+SUHNER ausgestattet. Dazu zählen Projekte rund um den Globus.



HUBER+SUHNER ist mit ihren innovativen Produkten und umfassendem Fachwissen als führender internationaler Anbieter von Kabeln für Bahnanwendungen immer schon ein Marktführer gewesen. Der gute Ruf von HUBER+SUHNER in der Industrie und die fortlaufende Unterstützung, das grosse Engagement sowie die innovativen Hochleistungsprodukte zu wettbewerbsfähigen Bedingungen sind für Bombardier Transportation von unschätzbarem Wert.“

Gregory Devriese, Global Commodity Manager – Electrical Wiring Interconnectivity System, Bombardier Transportation

Ein Kabelsystem hilft beim Stromsparen



Das Hybridkabelsystem MASTERLINE Ultimate Hybrid High Voltage (MLUH HV) wurde entwickelt, um dem deutlich höheren Leistungsbedarf von 5G-Mobilfunkzellen gerecht zu werden. Dieses Hybridkabel überträgt Daten mit Lichtwellenleitern und versorgt die Remote Radio Heads (RRH) mit 230-Volt-Wechselspannung an Stelle der „klassischen“ 48-V-Gleichspannung. Das verringert die Verlustleistung des Kabels und damit den CO₂-Fussabdruck der Telekommunikationsanbieter deutlich.

CO₂-Emissionen vermeiden

Bei einem Mobilfunkstandort mit sechs Remote Radio Heads mit einem Energieverbrauch von jeweils 1200 W, einer Kabellänge von 60 m und einem Querschnitt von 10 mm² pro Kupferdraht beträgt der maximale Energieverlust einer 48-VDC-Installation 11.20 MWh pro Jahr, der maximale Verlust einer 230-VAC-Installation nur 2.23 MWh. Mit den nicht benötigten 8.97 MWh vermeiden die Betreiber – abhängig vom Strommix in einem Land – zwischen einer und 13 Tonnen CO₂ pro Jahr.

Technologiesegment Hochfrequenz

Weiteres Wachstum – Profitabilität gesteigert – Übernahme von Spezialantennen von Kathrein ergänzt Angebot im Transport- und Industriemarkt

Erneut konnte das Technologiesegment Hochfrequenz die Profitabilität steigern und breit abgestützt wachsen. Insbesondere die Wachstumsinitiative Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik legte stark zu. Innerhalb dieses Marktsegments entwickelte sich das Geschäft mit Komponenten für Satelliten besonders dynamisch. Im Marktsegment Prüf- und Messtechnik stieg die Nachfrage nach hochwertigen HF-Verbindungen. Die akquirierten Antennenlösungen von Kathrein konnten erfolgreich in das HUBER+SUHNER Angebot integriert werden.

Schlüsselzahlen		2019	2018	%
Auftragseingang	CHF Mio.	272.8	269.1	+1.4
Nettoumsatz	CHF Mio.	275.2	255.4	+7.7
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	47.1	40.8	+15.4
EBIT-Marge	%	17.1	16.0	

Technologiesegment Faseroptik

Verbesserte EBIT-Marge – tiefere Volumina mit 4G-Rollouts – intakte Perspektiven

Die rückläufigen Volumina aus Mobilfunkinfrastruktur-Rollouts vierter Generation im Kommunikationsmarkt konnten mit anderen Anwendungen nur teilweise kompensiert werden. Das Geschäft mit optischen Switches legte signifikant zu und bietet weiteres Potenzial. In den laufenden 5G-Rollouts ist es dem Unternehmen gelungen, sich gut zu positionieren. Die akquirierte BKtel bringt wichtiges Wissen im Bereich aktiver Netzwerktechnologie an der Schnittstelle digital zu analog, respektive Faseroptik zu Hochfrequenz ein. In der Lasertechnologie verfügt BKtel über zukunftsweisendes Know-how für interessante Anwendungen wie 3D-Landschaftsscanning und autonomes Fahren.

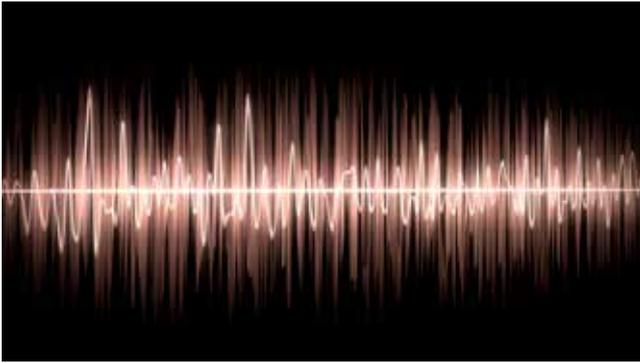
Schlüsselzahlen		2019	2018	%
Auftragseingang	CHF Mio.	274.7	347.9	-21.1
Nettoumsatz	CHF Mio.	285.6	338.2	-15.5
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	18.8	20.0	-5.7
EBIT-Marge	%	6.6	5.9	

Technologiesegment Niederfrequenz

Umsatz und EBIT-Marge hinter starkem Vorjahr – weitere Zulassungen mit HV-Kabeln und -Lösungen für Elektrofahrzeuge – Position mit Schnellladesystem gefestigt

Die beiden Teilmärkte Bahnen und Automotive waren von einer geringeren Dynamik geprägt als noch im Vorjahr. Die Position als Systemlieferant konnte mit dem Schnellladesystem RADOX® HPC weiter gestärkt und zur Marktführerschaft weltweit ausgebaut werden. Basierend auf den überzeugenden Produkteigenschaften von RADOX® konnte erfolgreich eine neue Produktlinie für Offshore-Anwendungen entwickelt und im Markt eingeführt werden, die viel Differenzierungspotenzial bietet.

Schlüsselzahlen		2019	2018	%
Auftragseingang	CHF Mio.	253.4	298.2	-15.0
Nettoumsatz	CHF Mio.	269.8	291.4	-7.4
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	21.6	28.7	-24.8
EBIT-Marge	%	8.0	9.8	



Reto Bolt

COO Hochfrequenz

„In der Wachstumsinitiative Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik sowie im Kernmarkt Prüf- und Messtechnik konnten wir das Wachstum in 2019 fortführen. Im Kommunikationsmarkt gelang es, unsere Position insgesamt auch dank Erfolgen mit neuen Produkten zu halten. Die Akquisition eines Teils des Kathrein Antennenportfolios eröffnet uns zusätzliche Chancen.“



Fritz Landolt

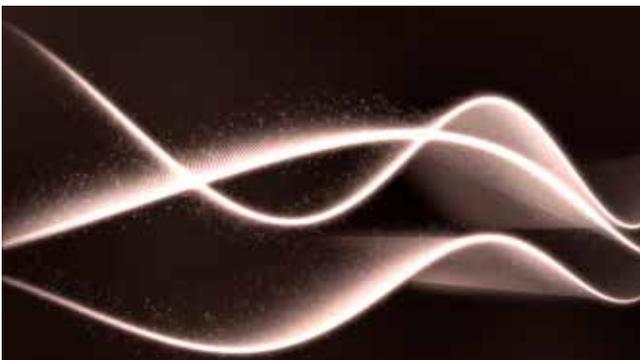
COO Faseroptik Mobile Communication & Industry

„4G-Rollouts repräsentierten für uns immer noch einen bedeutenden Umsatzanteil, wenngleich einige grosse Projekte auslaufen. Bei Kunden, die 5G-Rollouts bereits in der Umsetzung haben, konnten wir eine starke Position einnehmen. Daneben erschlossen wir mit unseren optischen Transporthösungen auf Basis unserer WDM-Technologie weitere Anwendungsmöglichkeiten im Kommunikationsmarkt. Einen speziellen Fokus legten wir auf die Weiterentwicklung unserer Lösungen im Bereich von Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung und Windkraft im Industriemarkt.“

Martin Strasser

COO Faseroptik Fixed Network & Data Center

„Mit der Akquisition von BKTel, dem Spezialisten für High-Speed-Datenübertragung, stärken wir unsere Position im Kernmarkt WAN / Zugangsnetze. Zudem konnten wir den Marktanteil mit unseren innovativen Polatis Optical Switches markant erhöhen und führende Technologieunternehmen als Neukunden gewinnen.“



Patrick Riederer

COO Niederfrequenz

„Elektrische Antriebskonzepte im Teilmarkt Automotive gewinnen stetig an Bedeutung. Dank unserer Kompetenz in Hochvoltanwendungen gelang es, weitere Fahrzeughersteller von unseren Lösungen zu überzeugen. Bei der Auftragsvergabe von Bahnprojekten im asiatischen Raum kam es zu Verzögerungen. Damit erklärt sich das anspruchsvollere Umfeld im Teilmarkt Bahnen. Die Anzahl neuer Projektausschreibungen weltweit in diesem Marktsegment zeugt aber weiterhin von intakten Chancen.“

Schlüsselzahlen und Terminkalender

Gruppe in CHF Mio.	2019	2018	Veränderung
Auftragseingang	800.9	915.2	(12.5%)
Auftragsbestand per 31.12.	213.6	246.9	(13.5%)
Nettoumsatz	830.6	885.0	(6.1%)
Bruttomarge	36.2%	34.6%	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	111.8	116.4	(3.9%)
in % des Nettoumsatzes	13.5%	13.2%	
Betriebsergebnis (EBIT)	80.5	82.5	(2.4%)
in % des Nettoumsatzes	9.7%	9.3%	
Finanzergebnis	(1.7)	(2.8)	n/z
Konzerngewinn	62.8	61.4	2.3%
in % des Nettoumsatzes	7.6%	6.9%	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	37.5	27.0	38.9%
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	129.1	99.6	29.7%
Freier operativer Cashflow	45.1	71.7	(37.1%)
Nettoliquidität per 31.12.	190.2	198.8	(4.3%)
Eigenkapital per 31.12.	587.7	620.8	(5.3%)
in % der Bilanzsumme	78.4%	80.7%	
Personalbestand per 31.12.	4 823	4 456	8.2%
Börsenkapitalisierung per 31.12.	1 494.9	1 274.2	17.3%
Werte pro Aktie in CHF	2019	2018	Veränderung
Börsenkurs per 31.12.	76.80	65.50	17.3%
Konzerngewinn	3.22	3.15	2.1%
Ordentliche Dividende	1.60 ¹⁾	1.50	6.7%
Jubiläumsdividende	–	1.00	n/z
Total Dividende	1.60¹⁾	2.50	(36.0%)

¹⁾ vorgeschlagene Dividende
n/z = nicht zweckmässig

Alternative Performance-Kennzahlen (Alternative Performance Measures, APM) sind Schlüsselzahlen, die unter Swiss GAAP FER nicht definiert sind. HUBER+SUHNER verwendet APM als Steuerungsgrössen für die interne sowie externe Berichterstattung gegenüber Anspruchsgruppen. Die Definition der APM ist zu finden unter www.hubersuhner.com/en/company/investors/publications (nur Englisch).

Kontakt

Medien

Patrick G. Köppe
Head Corporate Communications
Tel. +41 (0)44 952 25 60
pressoffice@hubersuhner.com

Investoren

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

Terminkalender

Generalversammlung (Pfäffikon, ZH)	01.04.2020
Halbjahresbericht	18.08.2020
Medien- und Analystenkonferenz	18.08.2020
Umsatz/Auftragseingang (9 Monate)	22.10.2020

Detaillierte Zahlen (in Englisch) sind online abrufbar unter www.hubersuhner.com/de/company/investors/publications
Der Lagebericht liegt auch in englischer Sprache vor. Massgebend ist die deutsche Ausgabe.