

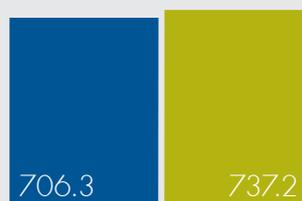
# LAGEBERICHT 2016

## DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

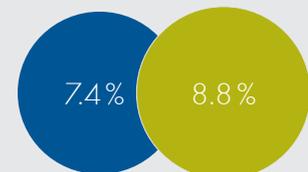
Auftragseingang legt markant zu (+6.2%)



Umsatz um 4.4% gesteigert

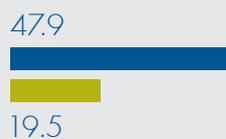


EBIT-Marge am oberen Ende des Zielbandes von 6-9%



Hochfrequenz und Fiberoptik mit dynamischem Wachstum und zweistelligen EBIT-Margen

Trotz Akquisition freien operativen Cashflow generiert



Erfolgreiche Akquisitionen: Astrolab und Cube Optics mit sehr guter Entwicklung – Polatis eröffnet neue Chancen

■ 2015 ■ 2016 in CHF Mio.

## Umsatz und Gewinn gesteigert



Der Geschäftsverlauf im Jahr 2016 war dreigeteilt: Auf ein sehr dynamisches erstes Halbjahr folgte ein schwächeres drittes Quartal. Ab November zog dann die Nachfrage wieder an. Insgesamt wuchs der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um 6.2 % auf CHF 746.6 Mio. Die Geschäftsbereiche Fiberoptik und Hochfrequenz wuchsen zweistellig (+19.0 % beziehungsweise +12.5 %), während der Auftragseingang in der Niederfrequenz wegen der tiefen Nachfrage im Bahnmarkt markant schrumpfte (-14.2 %).

Der Umsatz stieg auf CHF 737.2 Mio. (+4.4 %). Organisch, das heisst ohne Währungs-, Kupfer- sowie Portfolioeinfluss, betrug das Umsatzwachstum 3.8 %. Am stärksten wuchs der Umsatz des Geschäftsbereichs Fiberoptik mit einem Plus von 8.9 %. Die Hochfrequenz zeigte mit einem Wachstum von 6.3 % eine ebenfalls sehr erfreuliche Entwicklung. Im Geschäftsbereich Niederfrequenz konnte das markante Wachstum im Automobilmarkt den Rückgang im Bahnmarkt nicht kompensieren, weshalb der Umsatz um 3.3 % abnahm.

Die EBIT-Marge wuchs um 1.4 Prozentpunkte auf 8.8 % und erreichte damit das obere Ende des mittelfristigen Zielbands von 6–9 %. Der Konzerngewinn von CHF 49.1 Mio. war fast doppelt so hoch wie im Vorjahr (CHF 24.7 Mio.). Das entspricht einer Umsatzgewinnrate von 6.7 %. Trotz der Akquisition von Polatis im Juni 2016 war der freie operative Cashflow (CHF 19.5 Mio.) positiv.

Weltweit stieg die Anzahl der festangestellten Mitarbeitenden um 382 auf 4031 (3810 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt). Der Grund für diese Entwicklung waren der Ausbau der Produktionskapazität in Polen und Tunesien sowie die Akquisition von Polatis. In der Schweiz ist die Anzahl der festangestellten Mitarbeitenden leicht um 21 auf 1250 gesunken. Mit der Besetzung von drei Konzernleitungspositionen wurden wichtige Weichen gestellt. Der CEO-Nachfolger wurde dabei ebenso aus den eigenen Reihen rekrutiert wie die beiden neuen Mitglieder des Gremiums.

### Kommunikationsmarkt als Wachstumsträger, Transport und Industrie behaupten sich in etwa auf Vorjahresniveau

Der Umsatz im Kommunikationsmarkt stieg um 9.4 % auf CHF 372.6 Mio. Der Auftragseingang wuchs noch kräftiger um 21.2 % auf CHF 390.4 Mio. Die Gründe für diese rasante Entwicklung waren vielfältig: Bei den grossen Kommunikationsausrüstern konnte HUBER+SUHNER deutlich Marktanteile gewinnen und in der Anwendung Fiber-to-the-Antenna blieb das Unternehmen weiterhin auf Erfolgskurs. Die Geschäftseinheit Cube Optics trug zudem wesentlich zum Wachstum bei.

Im Transportmarkt erreichte der Umsatz knapp das Vorjahresniveau (CHF 198.5 Mio., -1.8 %). Der Auftragseingang lag dagegen deutlich tiefer als 2015 (CHF 187.4 Mio., -11.8 %). Ursache dieser unbefriedigenden Entwicklung war eine verhaltene Nachfrage im Bahnmarkt. Positiv entwickelte sich dagegen der Teilmarkt Automotive mit einem deutlich höheren Umsatz und einigen vielversprechenden Kundenprojekten, welche mittelfristig für weiteres Wachstum sorgen werden.

Umsatz und Auftragseingang in den industriellen Hightech-Nischen stiegen leicht (Umsatz: CHF 166.1 Mio., +1.5 %; Auftragseingang: CHF 168.8 Mio., +0.4 %). Ohne den Verkauf der Geschäftseinheit Composites Ende 2015 wäre das Wachstum um jeweils rund zwei Prozentpunkte höher ausgefallen. Positiv entwickelte sich die Ende 2012 akquirierte HUBER+SUHNER Astrolab und beflügelte das Marktsegment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung. In diesem Teilmarkt vergrösserte sich ausserdem die Pipeline erfolgversprechender Kundenprojekte.

### Geschäftsbereich Hochfrequenz: deutlich mehr Neuaufträge

Mit einer Umsatzsteigerung um 6.3 % auf CHF 219.7 Mio. ist die Hochfrequenz auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Noch erfreulicher als der Umsatz entwickelte sich der Auftragseingang (CHF 226.4 Mio., +12.5 %). Zusätzlich zeigten die nach der starken Aufwertung des Schweizer Frankens umgesetzten Massnahmen die erwartete Wirkung: Die EBIT-Marge erreichte attraktive 12.5 %, was einer Steigerung um zwei Prozentpunkte entspricht. Grund für diese starke Entwicklung in der Hochfrequenz waren vor allem Marktanteilgewinne im Geschäft mit den grossen Kommunikationsausrüstern, der Ausbau der Marktführerschaft bei den Leiterplattenverbindern sowie Fortschritte im Marktsegment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung.

### Geschäftsbereich Fiberoptik: bestes Ergebnis der Firmengeschichte

Der Umsatz in der Fiberoptik wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 8.9 % auf CHF 305.7 Mio. Der Auftragseingang (CHF 322.3 Mio.; +19.0 %) übertraf den Umsatz markant. Auch die EBIT-Marge verbesserte sich noch einmal um 0.3 Prozentpunkte auf 12.6 %. Hinter diesem Erfolg stecken gesteigerte Marktanteile im Geschäft mit den grossen Kommunikationsausrüstern. Die im Oktober 2014 akquirierte HUBER+SUHNER Cube Optics trug zudem spürbar zum Umsatzwachstum und zur Profitabilität bei. Das Geschäft rund um die

Einführung des LTE-Mobilfunkstandards konnte dank geografischer Diversifikation 2016 das hohe Niveau halten. Die Akquisition von Polatis, dem Technologieführer im Bereich «All optical Switches» (reinoptische Umschaltmatrix), hat die Position und die Perspektiven im Marktsegment Rechenzentren zusätzlich gestärkt.

**Geschäftsbereich Niederfrequenz: Erfolge im Segment Automotive konnten schwächelnden Bahnmarkt nicht kompensieren**

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Niederfrequenz ging im Vergleich zum Vorjahr leicht (-3.3%), der Auftragseingang deutlich zurück (-14.2%). Mit 1.8%, +0.7 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr, blieb auch die EBIT-Marge unbefriedigend. Gründe für den Einbruch des Auftragseingangs im Bahnmarkt waren eine tiefe Nachfrage nach Kabelsystemen aus den wichtigen Ländern Europas sowie verzögerte Aufträge in China. Die unbefriedigende EBIT-Marge hatte mehrere Ursachen. Das Kabelsystemprojekt für die SBB-Twindexx-Züge verursachte grössere Probleme und nicht vorhersehbare Zusatzkosten im zweiten Halbjahr. Das Projekt ist inzwischen wieder auf Kurs. Schliesslich leistete der Geschäftsbereich grosse Vorinvestitionen im Bereich der Elektromobilität, die mittelfristig gute Wachstumsperspektiven verspricht.

**Personelle Veränderungen im Verwaltungsrat und in der Konzernleitung**

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vorschlagen, Urs Kaufmann, den langjährigen CEO, zum Präsidenten des Verwaltungsrats zu wählen. Beat Kälin, der diese Aufgabe 2015 für maximal zwei Jahre übernommen hatte, bleibt Mitglied des Verwaltungsrats und soll Vizepräsident werden. Vom 1. April 2017 an führt Urs Ryffel die HUBER+SUHNER Gruppe als CEO. Der Geschäftsbereich Fiberoptik, den er seit 2007 leitete, wurde zum 1. Oktober 2016 in die Bereiche «Mobile Communication & Industry» sowie «Fixed Networks & Data Center» aufgegliedert. Deren Leiter, Fritz Landolt und Martin Strasser, sind seit dem 1. Januar 2017 Mitglieder der Konzernleitung.

**Risikomanagement**

An seiner Sitzung vom 5. Dezember 2016 hat der Verwaltungsrat im Rahmen des kontinuierlichen Risikomanagements die unternehmerischen Risiken beurteilt und den Risikobericht 2016 mit entsprechenden Massnahmen verabschiedet.

**Dividende**

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vor, die Dividende von CHF 1.00 pro Aktie im Vorjahr auf CHF 1.25 anzuheben. Das entspräche einer Ausschüttungsquote von 50%.

**Ausblick**

Dank dem gegen Ende 2016 anziehenden Auftragseingang ist HUBER+SUHNER gut ins Geschäftsjahr 2017 gestartet. Die grossen Chancen in den Zielmärkten Kommunikation, Transport und Industrie sind innerhalb der bewährten 3x3-Strategie intakt. Wachstumstreiber sind weiterhin der Hunger nach Bandbreite, die exponentiell wachsende Menge an transportierten und gespeicherten Daten, das Bedürfnis der wachsenden urbanen Bevölkerung nach umweltfreundlicher Mobilität sowie der fortgesetzte Technologiewandel und Innovationsbedarf in den Hightech-Nischen. Obwohl sich die Entwicklung der Weltwirtschaft wegen der politischen und makroökonomischen Risiken nur schwer einschätzen lässt, rechnet HUBER+SUHNER für das Jahr 2017 damit – bei ähnlichen Wechselkursen wie 2016 – auf Wachstumskurs zu bleiben und die EBIT-Marge auf dem attraktiven Niveau zu halten.

**Vielen herzlichen Dank**

Den Mitarbeitenden dankt HUBER+SUHNER für ihren grossartigen Einsatz und Beitrag zum positiven Geschäftsverlauf. Der Dank geht auch an alle Aktionäre, Kunden und Lieferanten für ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.

Dr. Beat Kälin  
Präsident des  
Verwaltungsrates

Urs Kaufmann  
Delegierter des Verwaltungsrates  
und CEO

Meilensteine 2016

**Kommunikation:**  
Rechenzentren



HUBER+SUHNER übernimmt das US-amerikanisch-britische Unternehmen Polatis

**Transport:**  
Infrastruktur



Gekühltes Ladekabel-System gewinnt den Bayerischen Staatspreis für Elektromobilität

**Transport:**  
Bahnmarkt



HUBER+SUHNER wird bevorzugter Kabel-lieferant von Bombardier Transportation

**Kommunikation:**  
Mobilfunkausrüster



Huawei verleiht HUBER+SUHNER den «Best Collaboration Award 2016»

## Verbindungs­lösungen für heute und morgen

Unsere Zukunft wird von technischen Entwicklungen geprägt sein: die Art, wie wir uns von einem Ort zum anderen bewegen, wie wir uns informieren und mit anderen in Kontakt treten und bleiben, und die Art, wie und wo wir arbeiten. Das Auto von morgen wird elektrisch fahren. Entspannt werden wir dabei unterwegs sein, denn das Auto der Zukunft wird sich weitestgehend autonom durch die Strassen bewegen. Wir werden ständig mit dem Internet verbunden sein, ganz gleich, wo wir uns gerade befinden. Dabei werden wir noch grössere Datenmengen in noch kürzerer Zeit übertragen als heute. Nicht nur Menschen werden über das Internet miteinander kommunizieren, sondern auch Menschen mit Geräten und Maschinen sowie Geräte und Maschinen untereinander. HUBER+SUHNER stellt dafür die passenden Verbindungs­lösungen bereit und arbeitet mit Hochdruck an den Lösungen für die Zukunft. 2016 investierte das Unternehmen CHF 30.3 Mio. in Forschung und Entwicklung.

### Lösungen für heute



#### Die Stromverteilzentrale für Elektrofahrzeuge

In einem Elektrofahrzeug fließen starke Ströme von der Ladesteckdose zur Batterie, von dort zu den Motoren und beim Abbremsen wieder zurück zur Batterie. Dazu kommen die weniger starken Ströme zu anderen Verbrauchern wie Klimaanlage oder Scheinwerfer. Für zuverlässige und langlebige Verbindungen im Motorraum sorgen Produkte und Systeme von HUBER+SUHNER: Hochvolt-Verteilboxen, RACS-Anschlüsse und extrem robuste RADOX® Energiekabel.



#### Mobilfunk in Gebäuden schnell installiert

In grossen Gebäuden wie Bürokomplexen oder Einkaufszentren wird das Mobilfunksignal durch Decken und Wände gedämpft. Die Folge ist ein schlechter Empfang. Abhilfe schafft hier ein System aus Signalverstärkern und Innenraumantennen. Die neueste Entwicklung von HUBER+SUHNER auf diesem Gebiet ist die Verbinderfamilie Quick-Fit plus und das zugehörige Werkzeugset. Damit lässt sich ein Verbinder in weniger als zwei Minuten auf ein Hochfrequenzkabel montieren. So verkürzt sich die Installationszeit einer kompletten Anlage erheblich.



#### IANOS: Ein System wächst mit den Ansprüchen

Die gewaltigen Datenströme, die wir Tag für Tag beruflich und privat produzieren, müssen in Rechenzentren verarbeitet werden. Mit der steigenden Datenmenge steigen dort die Anforderungen an die Kapazität und die Datenübertragungsgeschwindigkeit. Auch die Verkabelung muss daran angepasst werden, und das möglichst schnell, kostengünstig und unterbrechungsfrei. Die neue Produktfamilie IANOS® von HUBER+SUHNER bietet Rechenzentren ein flexibles und zukunftssicheres System, das allen Anforderungen gewachsen ist.



## Entwickelt für morgen



### Gekühltes Ladekabel: «Auftanken» in Minuten

Neben der beschränkten Reichweite sind es auch die langen Ladezeiten, die bisher die breite Akzeptanz von Elektroautos verhindert haben. Die Lösung sind High-Power-Charging-Stations mit Ladezeiten unter 15 Minuten, die sich noch im Entwicklungsstadium befinden. Sie sollen mit Ladeströmen von über 400 Ampère arbeiten. Schon jetzt hat HUBER+SUHNER ein gekühltes Kabel-Stecker-System entwickelt, das wegen der integrierten Kühlung schlanker als ein Benzinschlauch ist und deshalb flexibel und leicht zu handhaben.



### Autonomes Fahren mit Adleraugen-Radar

Heutige Abstandsradar-Systeme in Autos arbeiten mit einer Frequenz von 24 Gigahertz (GHz). Sie können keine Details erkennen und arbeiten nur zweidimensional. Für autonomes Fahren sind sie deshalb ungeeignet. Künftige Systeme arbeiten mit 77 GHz und liefern ein detailliertes und dreidimensionales Bild der Fahrzeugumgebung. HUBER+SUHNER hat das Know-how für die notwendige neue Antennentechnik und arbeitet mit führenden Automobilherstellern und deren Zulieferern am Radar der Zukunft.



### Ferngesteuert verbinden und umschalten

Fiberoptische Datenverbindungen werden heutzutage manuell hergestellt und umgeschaltet. Änderungen sind zeitaufwendig und fehleranfällig. Mit der Akquisition von Polatis hat HUBER+SUHNER eine zukunftssträchtige Technologie erworben, die es möglich macht, Verbindungen in Sekundenschnelle zu ändern, und das auch noch softwaregesteuert: Die sogenannten All-optical-Switches haben ein universelles Einsatzpotenzial, z. B. in der Telekommunikation, in Rechenzentren oder zum automatisierten Testen optischer Netzwerkkomponenten.

## Geschäftsbereich Hochfrequenz

Rückkehr auf den Wachstumspfad – zweistellige EBIT-Marge – wichtige Aufträge im Segment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung gewonnen

Noch erfreulicher als der Umsatz entwickelte sich in der Hochfrequenz der Auftragseingang. Grund für diese positive Entwicklung war vor allem der gesteigerte Marktanteil im Geschäft mit den grossen Kommunikationsnetzwerk-Ausrüstern und der Ausbau der Marktführerschaft bei den Leiterplattenverbindern. Erfreulich hat sich auch HUBER+SUHNER Astrolab entwickelt. Das Tochterunternehmen profitiert zunehmend vom weltweiten Vertriebsnetz des Konzerns.

Schlüsselzahlen		2016	2015	%
Auftragseingang	CHF Mio.	226.4	201.2	+12.5
Nettoumsatz	CHF Mio.	219.7	206.6	+6.3
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	27.5	21.7	+26.7
EBIT-Marge	%	12.5	10.5	

## Geschäftsbereich Fiberoptik

Höchster Umsatz und höchster EBIT seit Gründung des Geschäftsbereichs – Auftragseingang übertrifft Umsatz – Cube Optics wächst stark und leistet wichtigen Gewinnbeitrag

Auch in der Fiberoptik haben gesteigerte Marktanteile beim Geschäft mit den grossen Kommunikationsnetzwerk-Ausrüstern zum guten Ergebnis beigetragen. Cube Optics erwies sich 2016 wieder als Erfolgsgarant. Die Technologie der «All optical Switches» hat sich der Geschäftsbereich mit der Akquisition von Polatis gesichert. Die organisatorische Aufteilung in zwei Geschäftsbereiche wird für einen noch stärkeren Marktfokus, eine Reduktion von Komplexität und noch mehr Flexibilität und Agilität sorgen.

Schlüsselzahlen		2016	2015	%
Auftragseingang	CHF Mio.	322.3	270.8	+19.0
Nettoumsatz	CHF Mio.	305.7	280.7	+8.9
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	38.4	34.4	+11.4
EBIT-Marge	%	12.6	12.3	

## Geschäftsbereich Niederfrequenz

Leichter Umsatzrückgang – stark gesunkener Auftragseingang – unbefriedigende EBIT-Marge

Das Bahngeschäft drückte das Ergebnis der Niederfrequenz, einerseits bedingt durch eine schwache Nachfrage nach Kabelsystemen in Europa, andererseits wurden lange erwartete Aufträge von chinesischen Kunden erst sehr spät im Jahr gebucht. Das starke Umsatzwachstum im Segment Automotive konnte hier nicht vollständig kompensieren. Dank einer grösseren Zahl interessanter Kundenprojekte in diesem Segment und dem neu entwickelten gekühlten Ladekabelsystem bieten sich mittelfristig interessante Wachstumsoptionen.

Schlüsselzahlen		2016	2015	%
Auftragseingang	CHF Mio.	198.0	230.8	-14.2
Nettoumsatz	CHF Mio.	211.8	219.0	-3.3
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	3.8	2.4	+57.7
EBIT-Marge	%	1.8	1.1	



**Reto Bolt, COO Hochfrequenz**

«2016 war für den Geschäftsbereich ein Jahr mit vielen positiven Aspekten: Die EBIT-Marge war erneut zweistellig. Astrolab hat einen wichtigen Beitrag zum Gesamtergebnis geleistet. Die Märkte entwickelten sich positiv und wir konnten grosse Aufträge gewinnen und unsere Position in Schlüsselbereichen weiter ausbauen.»



**Urs Ryffel, COO Fiberoptik**

«Vor allem das erfolgreiche Geschäft mit den grossen Mobilfunkausrüstern bescherte uns ein Umsatzwachstum von 8.9% und eine zweistellige EBIT-Marge. Cube Optics hat ein Rekordergebnis abgeliefert. Mit der Akquisition von Polatis verfügen wir nun über eine bahnbrechende Technologie für Rechenzentren und andere Anwendungen.»



**Patrick Riederer, COO Niederfrequenz**

«Der weltweite Rahmenvertrag mit Bombardier Transportation als bevorzugter Kabellieferant eröffnet uns neue Chancen im Bahnmarkt. Wichtige Investitionen in unser Automotive-Geschäft drückten zwar unsere Profitabilität. Sie ermöglichen es uns jedoch, die Potenziale in diesem Markt auszuschöpfen.»

# Schlüsselzahlen 2016 und Terminkalender

<b>Gruppe</b> in CHF Mio.	2016	2015	Veränderung
Auftragseingang	746.6	702.8	6.2%
Auftragsbestand per 31.12.	177.2	169.7	4.4%
Nettoumsatz	737.2	706.3	4.4%
Bruttomarge	36.7%	34.6%	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	101.1	86.5	16.9%
in % des Nettoumsatzes	13.7%	12.2%	
Betriebsergebnis (EBIT)	65.1	52.3	24.4%
in % des Nettoumsatzes	8.8%	7.4%	
Finanzergebnis	2.7	(15.4)	n/a
Konzerngewinn	49.1	24.7	98.7%
in % des Nettoumsatzes	6.7%	3.5%	
Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Anlagen	32.2	23.5	37.0%
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	76.9	69.7	10.9%
Freier operativer Cashflow	19.5	47.9	(59.4%)
Nettoliiquidität	157.5	160.0	(1.5%)
Eigenkapital	658.4	649.6	1.3%
in % der Bilanzsumme	82.8%	83.5%	
Personalbestand per 31.12.	4 031	3 649	10.5%
Börsenkapitalisierung per 31.12.	1 099.0	901.6	21.9%
<b>Werte pro Aktie (in CHF)</b>			
Börsenkurs per 31.12.	56.50	46.35	21.9%
Konzerngewinn	2.52	1.27	98.7%
Dividende	1.25 <sup>1)</sup>	1.00	25.0%

<sup>1)</sup> Vorgeschlagene Dividende

## 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 (Pfäffikon)	05.04.2017
Halbjahresbericht	22.08.2017
Medien- und Analystenkonferenz	22.08.2017
Umsatz/Auftragseingang (Q1–Q3)	24.10.2017

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