



HUBER+SUHNER

Excellence in Connectivity Solutions

Geschäftsjahr 2016 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Ausblick

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Kaufmann (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (designierter CEO)

Das Geschäftsjahr 2016 im Überblick

Solides Wachstum - verbesserte Profitabilität – neue Optionen für die Zukunft

- Auftragseingang und Umsatz gesteigert
- EBIT-Marge am oberen Ende des Zielbandes - Konzerngewinn fast verdoppelt
- Zwei der drei Geschäftsbereiche mit starker Entwicklung
 - Fiberoptik - abermals mit Rekordwerten auf allen Stufen
 - Hochfrequenz - dynamische Geschäftsentwicklung und attraktive Profitabilität
 - Niederfrequenz – „organisch“ konstanter Umsatz, aber ungenügende Ertragskraft
- Alle drei Weltregionen wachsen
- Kommunikation mit Wachstumsschub – Transport und Industrie auf Vorjahresniveau
- Akquirierte Geschäfte entwickeln sich sehr erfreulich
- Neue Optionen für die Zukunft:
 - Infrastruktur für Elektromobilität: Gekühlte Kabelsysteme für Schnellladestationen
 - Autonomes Fahren: Neue Generation von Sensoren (bzw. Antennen)
 - Rechenzentren und Telekommunikation: All-optical-Switches

Zahlen auf einen Blick

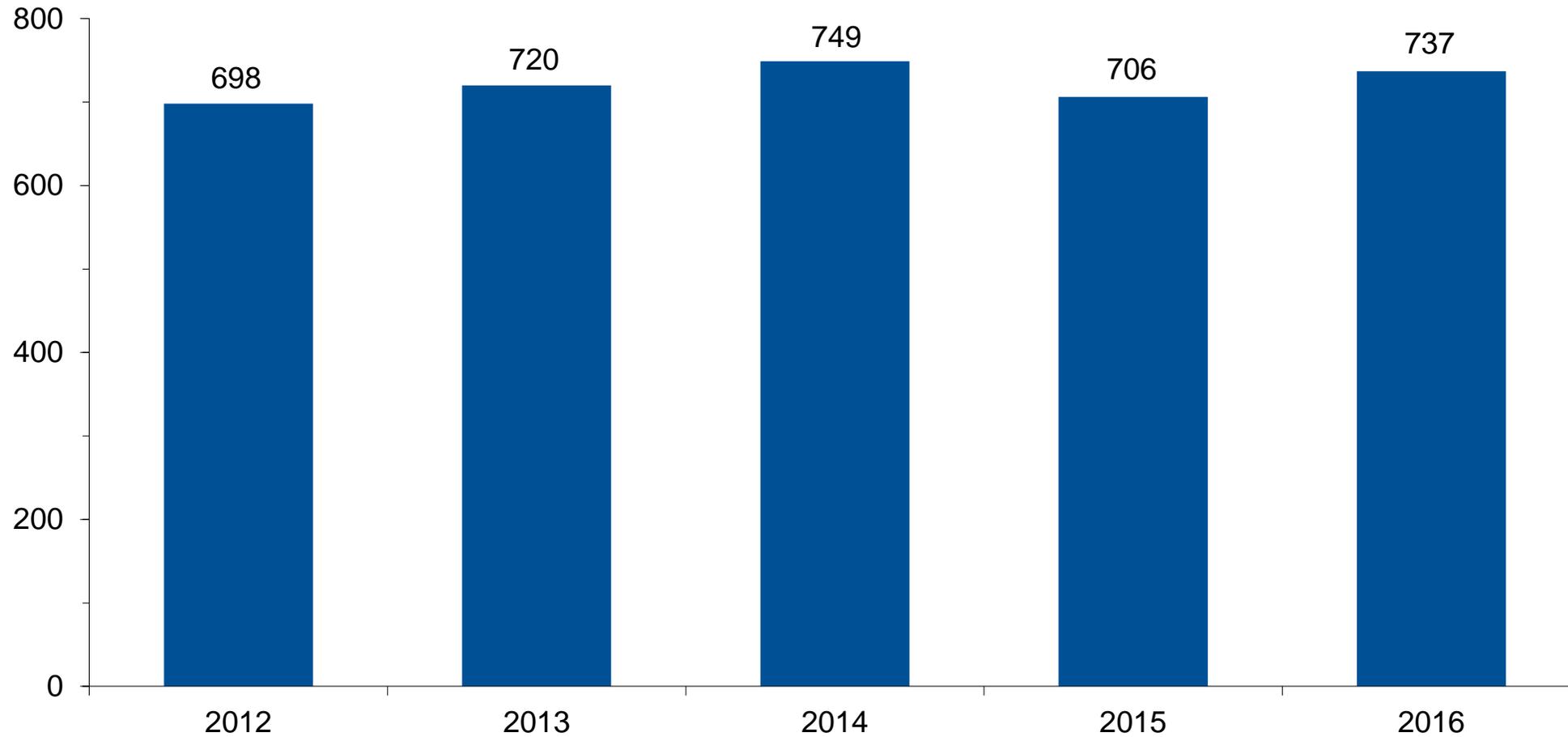
CHF Mio.

	2016	2015	Δ %
Auftragseingang	746.6	702.8	+6.2
Umsatz	737.2	706.3	+4.4
Betriebsergebnis (EBIT)	65.1	52.3	+24.4
in % vom Umsatz	8.8	7.4	
Konzerngewinn	49.1	24.7	+98.7
in % vom Umsatz	6.7	3.5	

Umsatzentwicklung letzte 5 Jahre

Zurück auf Wachstumskurs

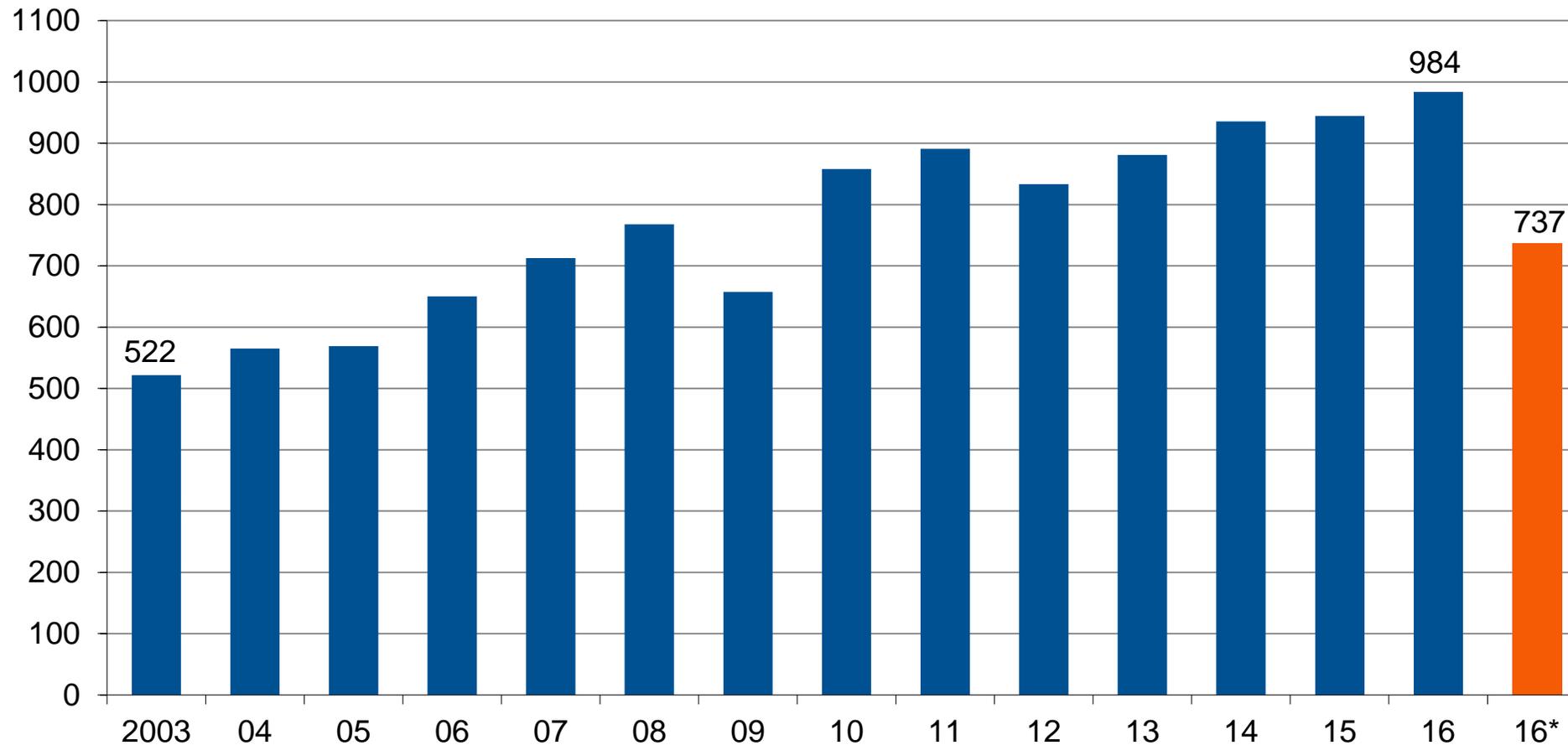
CHF Mio.



Umsatzentwicklung zu konstanten Währungen seit 2003

Durchschnittliches Wachstum zu konstanten Währungen von 5%

CHF Mio.

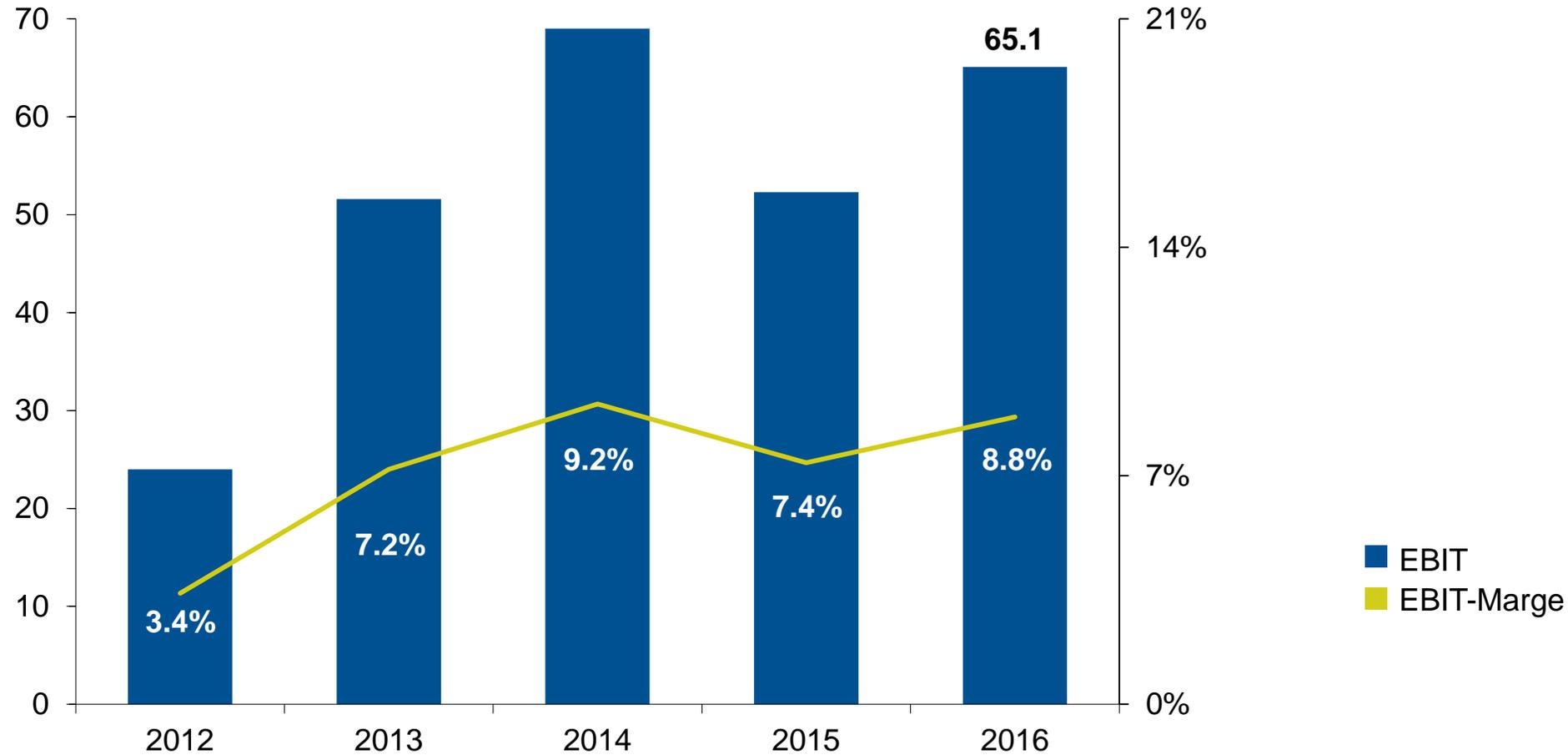


* ausgewiesen

EBIT-Entwicklung 2012 – 2016

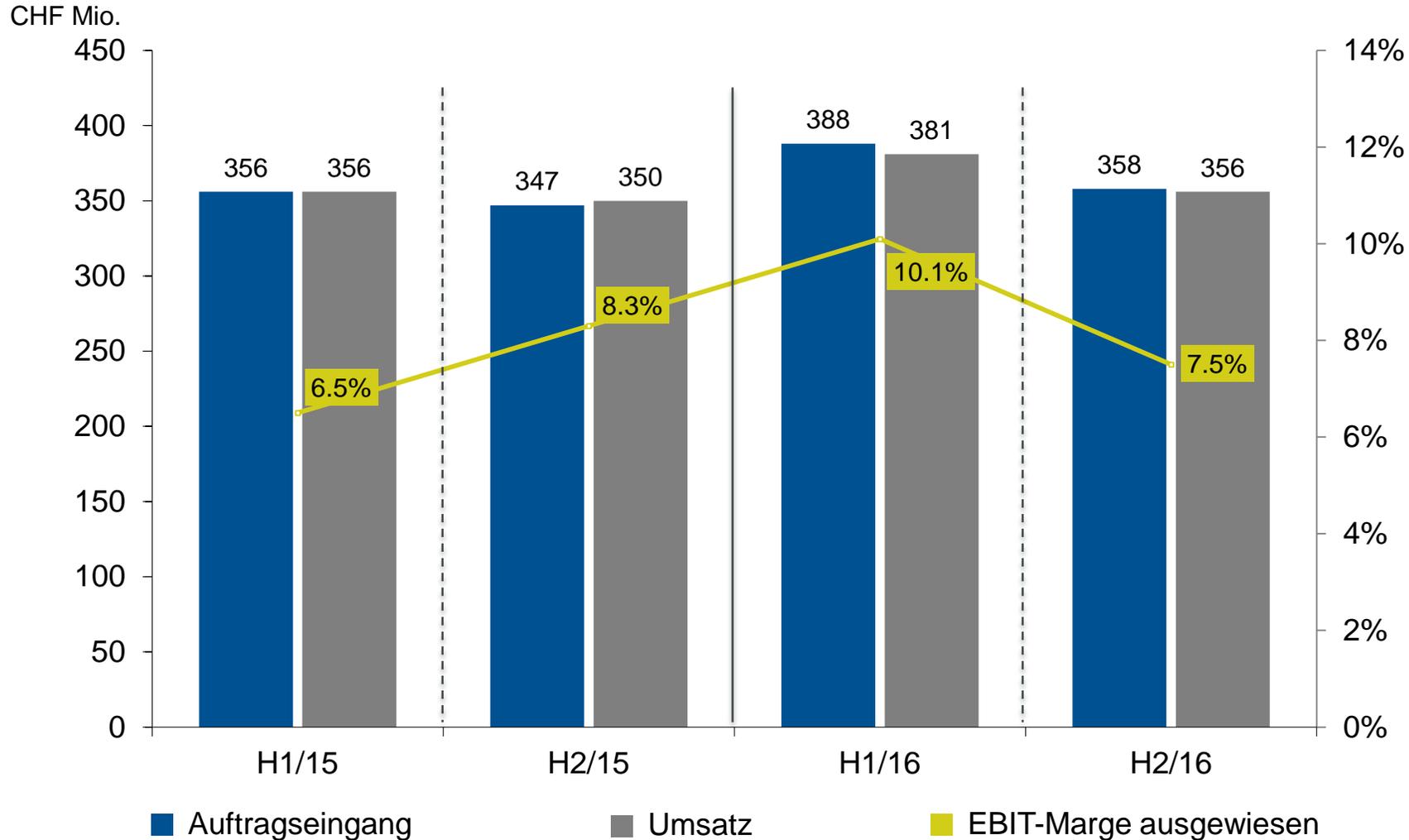
Währungskrise 2015 fast kompensiert – am oberen Ende des Zielbandes

CHF Mio.



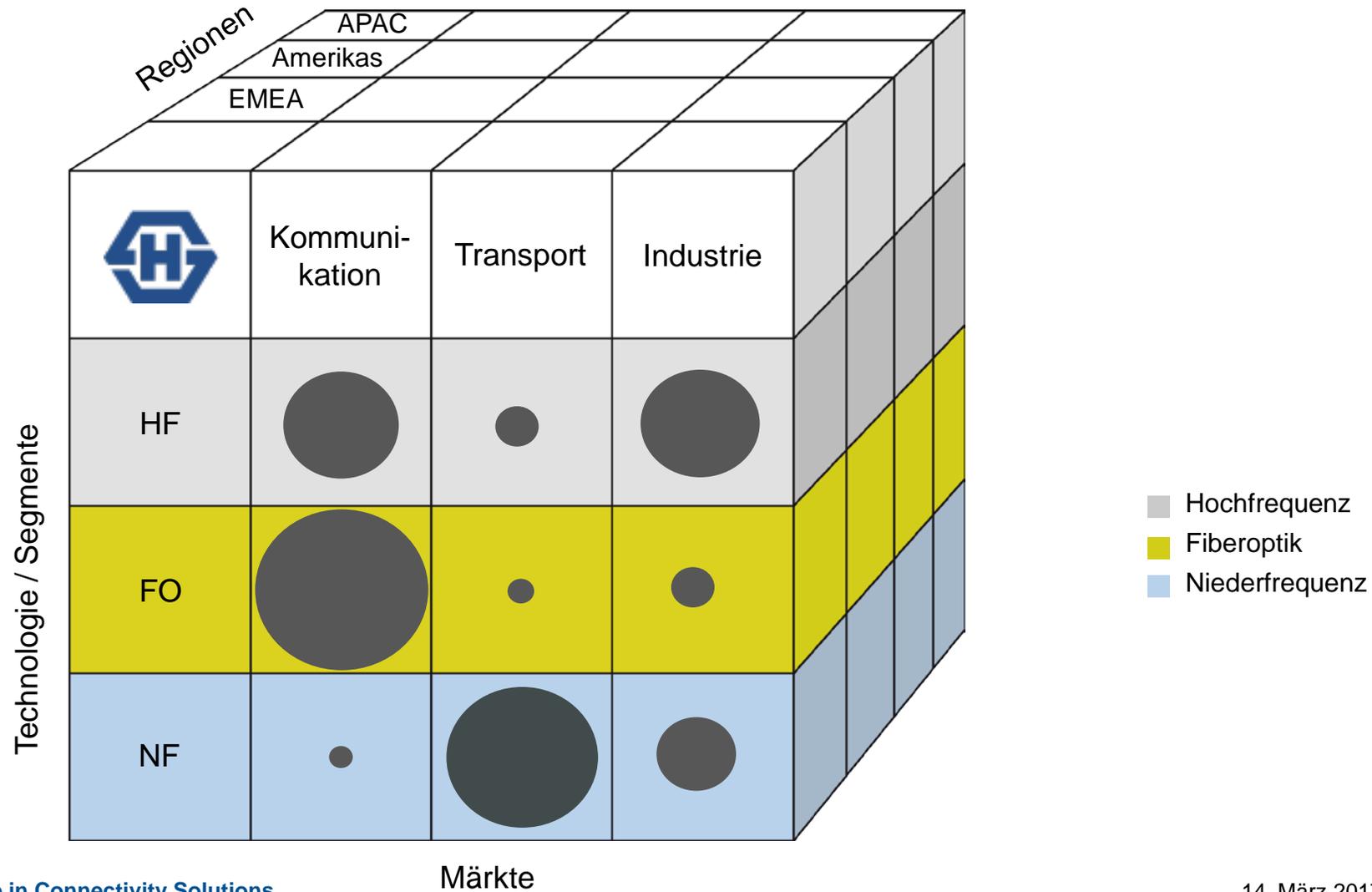
Halbjahresdynamik

Starkes erstes, schwächeres zweites Semester – anziehende Nachfrage gegen Jahresende



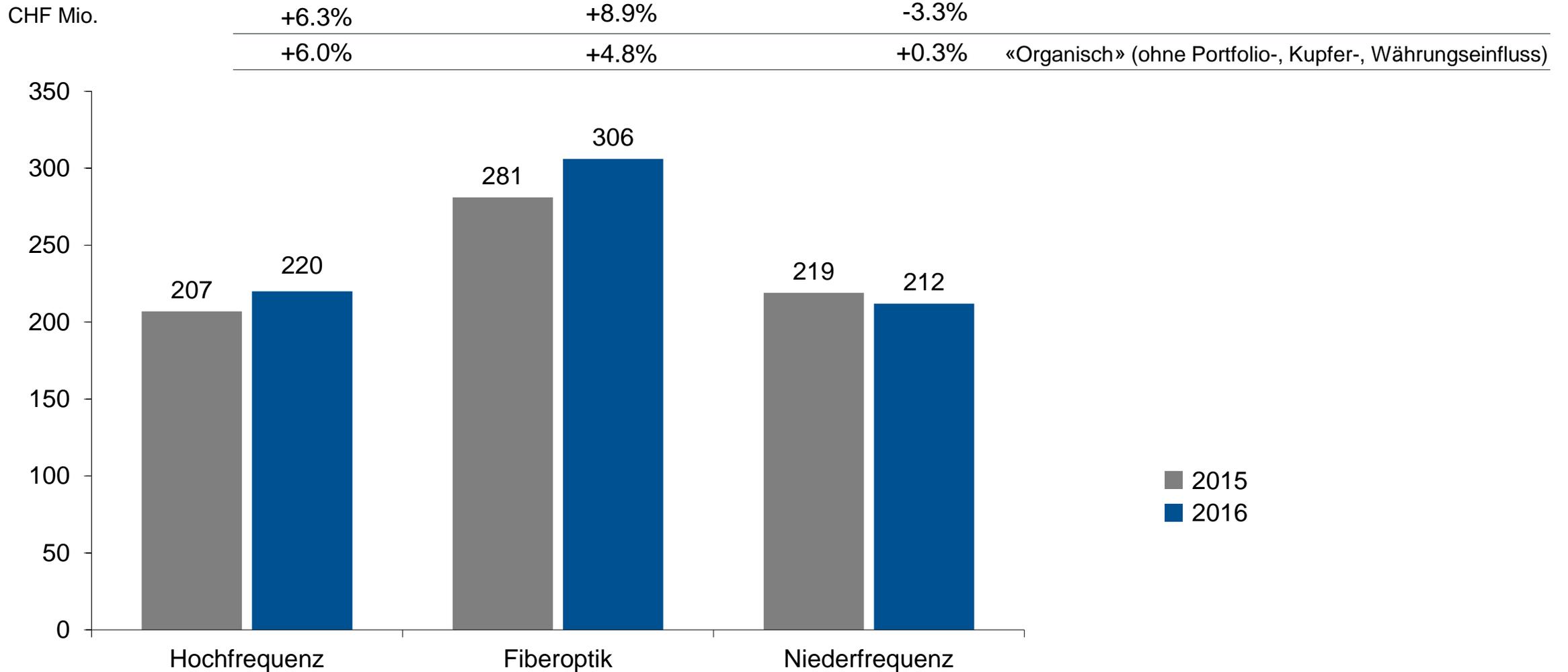
Die drei Dimensionen unseres Geschäfts

Ergebnisse nach Technologien, Märkten und Regionen



Umsatzentwicklung Geschäftsbereiche

Deutliches Wachstum in Faseroptik und Hochfrequenz; Niederfrequenz „organisch“ konstant



Geschäftsbereich Hochfrequenz

Deutliches Wachstum - attraktive Ertragskraft - Marktanteilgewinne

CHF Mio.

	2016	2015	Δ %
Auftragseingang	226.4	201.2	+12.5
Umsatz	219.7	206.6	+6.3
Betriebsergebnis (EBIT)	27.5	21.7	+26.7
• in % vom Umsatz	12.5	10.5	

Wichtigste Aspekte

- Umsatz wächst deutlich, Auftragseingang sogar zweistellig
- EBIT-Marge um 2 Prozentpunkte gesteigert
- Marktanteilgewinne mit OEMs im Kommunikationsmarkt
- Marktführerschaft bei Leiterplattenverbindern weiter ausgebaut
- Luft-, Raumfahrt und Verteidigung gewinnt an Schwung – starke Pipeline
- Neue Option: Sensoren für autonomes Fahren

Geschäftsbereich Fiberoptik

Bestes Ergebnis der Firmengeschichte – Akquisition Polatis

CHF Mio.

	2016	2015	Δ %
Auftragseingang	322.3	270.8	+19.0
Umsatz	305.7	280.7	+8.9
Betriebsergebnis (EBIT)	38.4	34.4	+11.4
• in % vom Umsatz	12.6	12.3	

Wichtigste Aspekte

- Neues Niveau im Auftragseingang
- Erstmals über CHF 300 Mio. Umsatz
- Betriebsergebnis weiter gesteigert
- Cube Optics mit anhaltend dynamischer Entwicklung
- Marktanteilgewinne mit Kommunikationsausrüstern
- LTE-Rollouts in Indien auf hohem Niveau – Wiederbelebung der Nachfrage gegen Ende Jahr
- Neue Option: Akquisition Polatis

Geschäftsbereich Niederfrequenz

«Organisch» konstanter Umsatz – markant weniger neue Aufträge – ungenügende Ertragskraft

CHF Mio.

	2016	2015	Δ %
Auftragseingang	198.0	230.8	-14.2
Umsatz	211.8	219.0	-3.3
Betriebsergebnis (EBIT)	3.8	2.4	+57.7
• in % vom Umsatz	1.8	1.1	

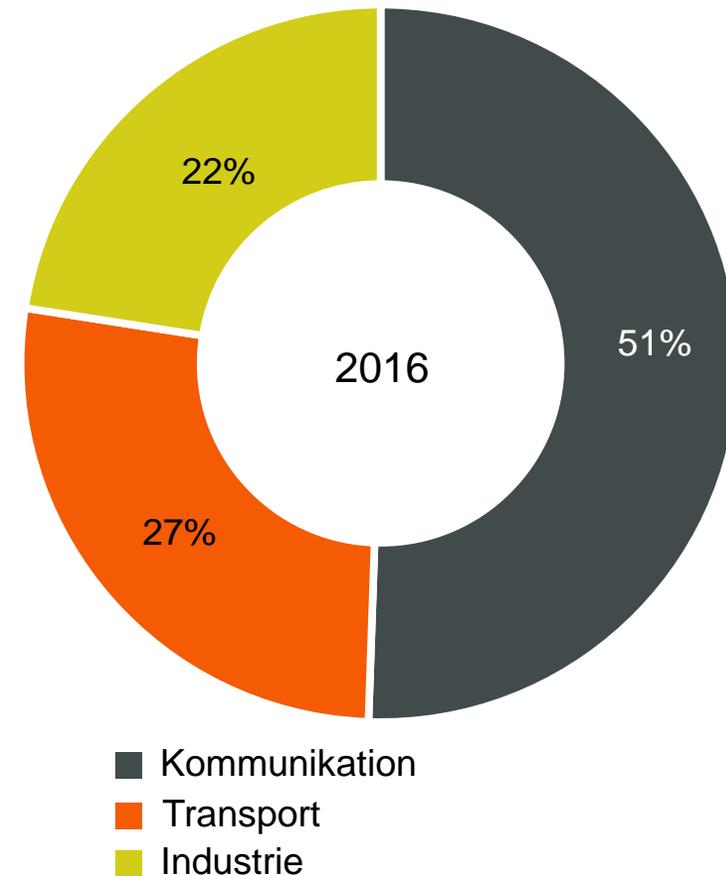
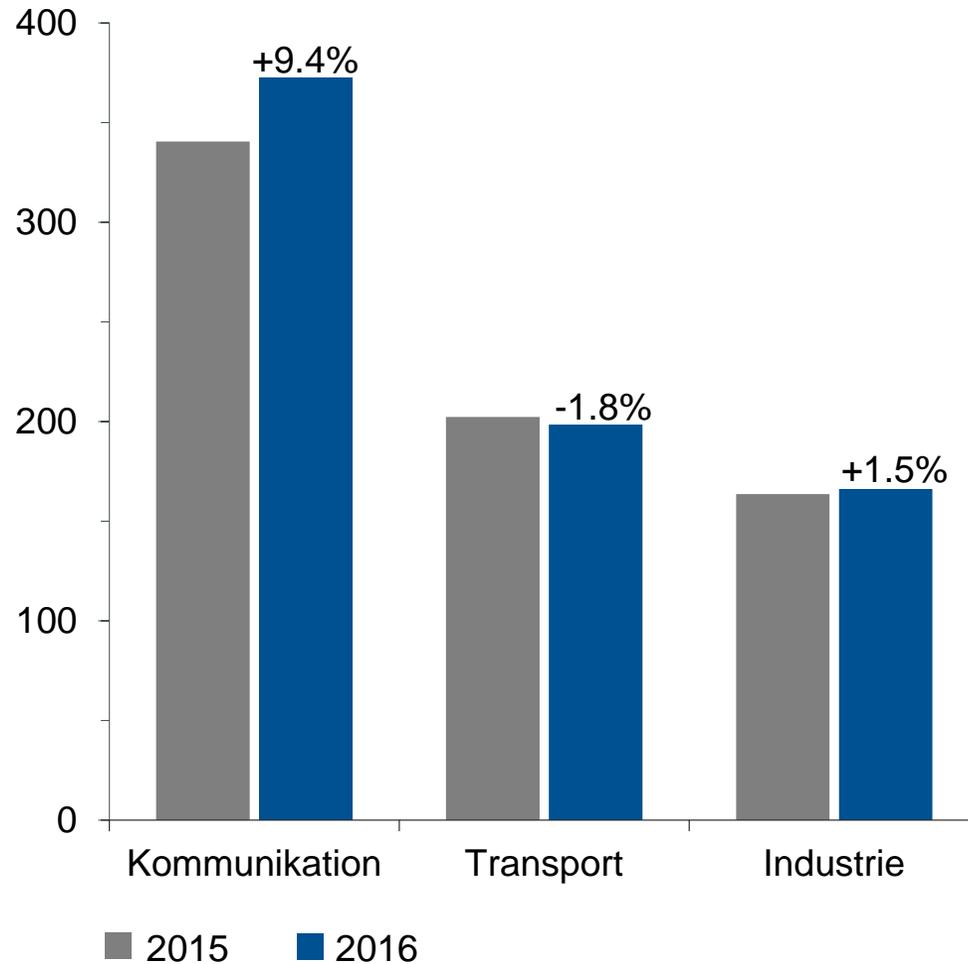
Wichtigste Aspekte

- Umsatz insgesamt leicht rückläufig
- Schwacher Auftragseingang – Bahngeschäft rückläufig, insbesondere Kabelsystemgeschäft – erste positive Signale
- Automotive: Deutlich mehr Umsatz und attraktive Projektpipeline
- Vorinvestitionen in Elektromobilität und Zusatzkosten Projekt «Twindexx» belasten Profitabilität
- Neue Option: Gekühlte Kabelsysteme für Schnellladestationen

Umsatz nach Märkten

Kommunikation mit Wachstumsschub – Transport und Industrie auf Vorjahresniveau

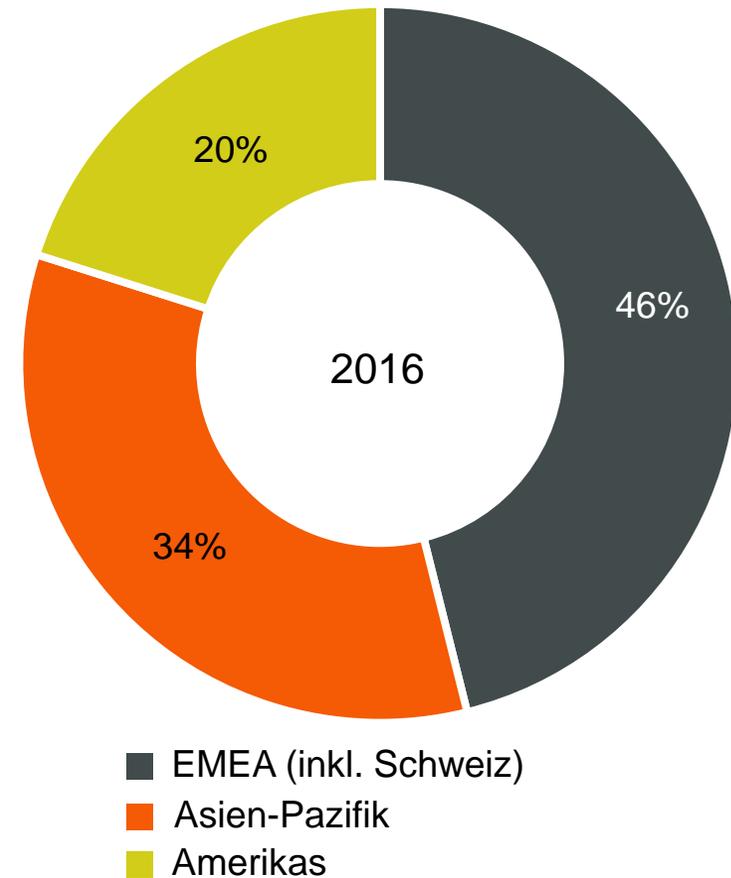
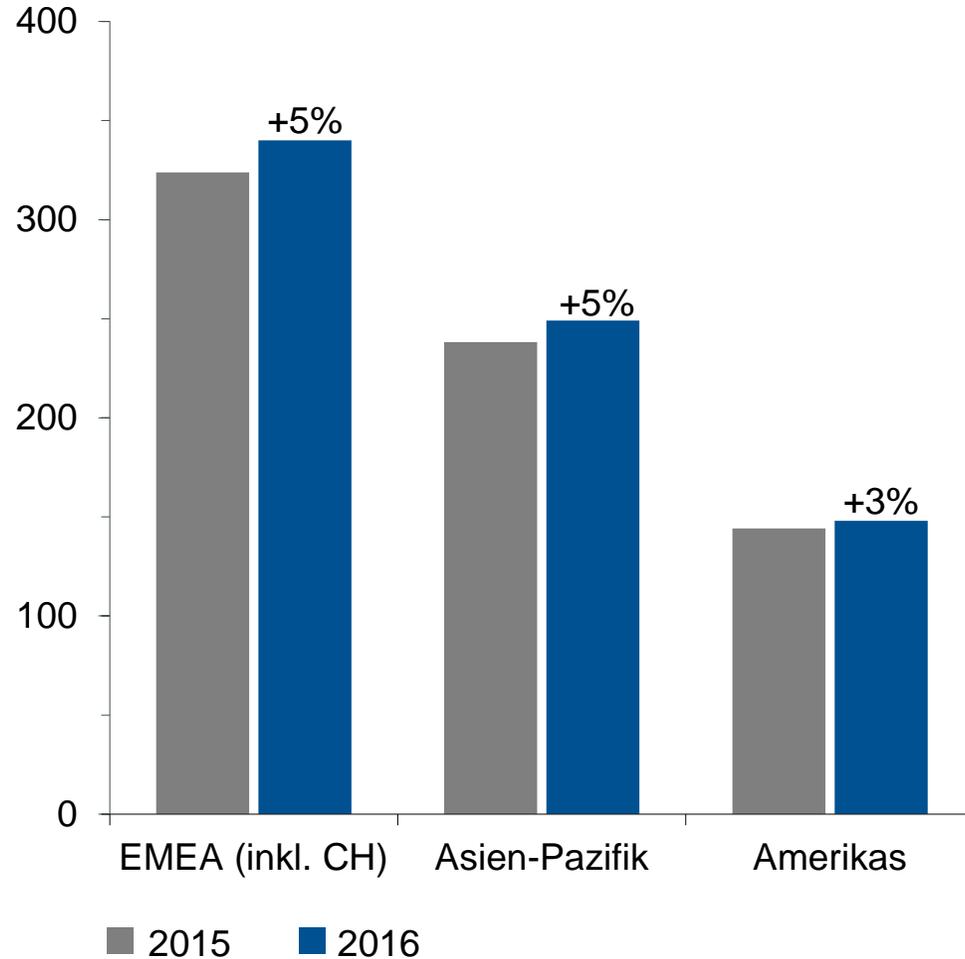
CHF Mio.



Umsatz nach Regionen

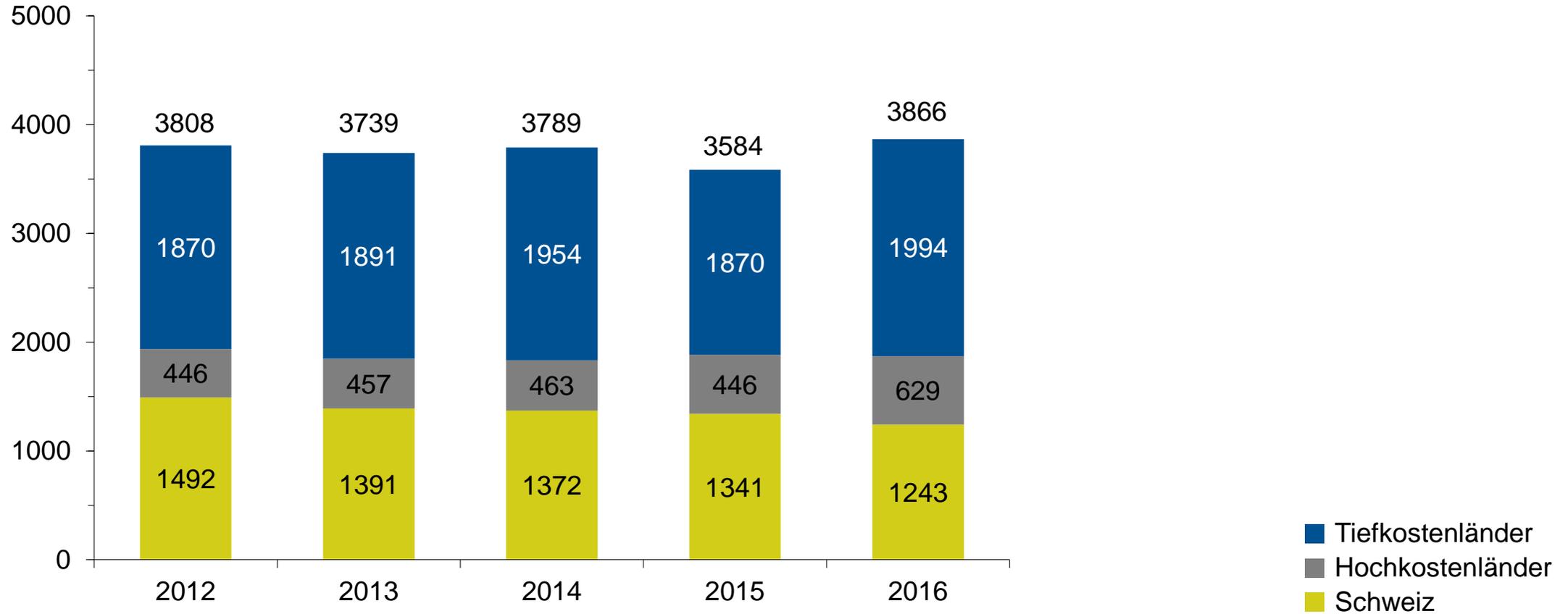
Wachstum geografisch breit abgestützt

CHF Mio.



Entwicklung durchschnittlicher Personalbestand

Festangestellte Mitarbeitende



Fazit 2016

Erfreuliche operative Fortschritte und neue strategische Optionen

- Währungskrise 2015 definitiv bewältigt
 - Auftragseingang, Umsatz, EBIT und Konzerngewinn gesteigert
 - Positive Entwicklung an breiter Front
 - Niederfrequenz muss noch Hausaufgaben lösen – Chancen vorhanden
 - Neue strategische Optionen erarbeitet – Akquisition und organische
 - Volatilität innerhalb des Jahres mit anziehender Nachfrage am Jahresende
 - Überzeugende Nachfolgeregelungen in der Konzernleitung
- **Insgesamt war 2016 ein «guter Jahrgang»**

Dividende: Antrag an Generalversammlung

- **Dividendenpolitik**

- Ertragsorientiert: Ausschüttung von 40-50% des Konzerngewinns
- «Floor»: Mindestens CHF 1.00 pro Aktie

- **Antrag an die Generalversammlung 2017**

- Erhöhung der Dividende pro Aktie auf CHF 1.25 (VJ CHF 1.00)
- Ausschüttungsquote von 50%

Wechsel im Verwaltungsratspräsidium

Antrag an die Generalversammlung

- Urs Kaufmann wird als neuer Präsident des Verwaltungsrates vorgeschlagen
- Beat Kälin verbleibt als Vizepräsident im Verwaltungsrat



Urs Kaufmann

- 1962, Schweizer
- Dipl. Ing. ETH Zürich
- CEO seit 2002
- Delegierter des Verwaltungsrats seit 2014

Geschäftsjahr 2016 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Ausblick

Fragen und Diskussion

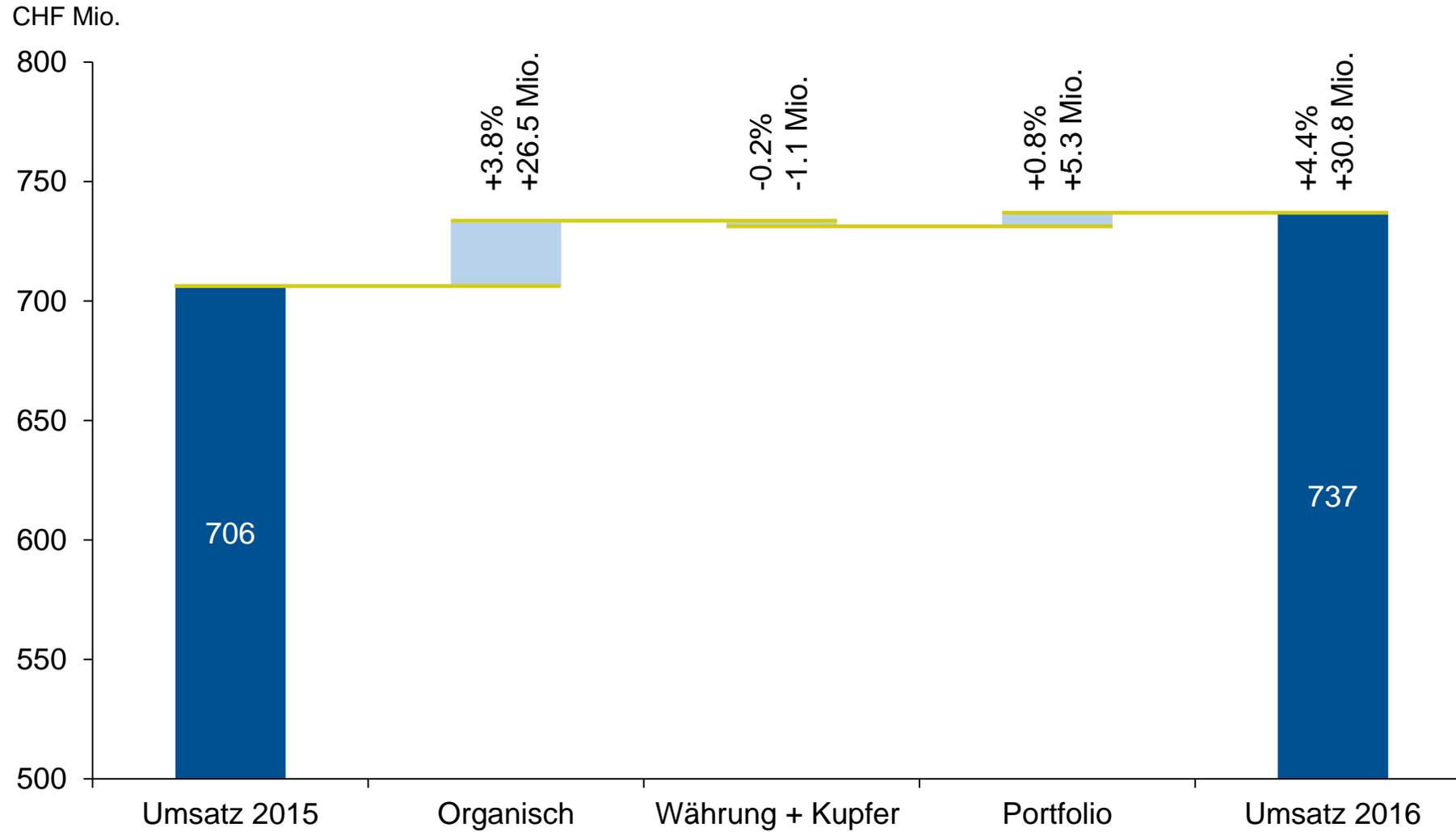
Steh-Lunch

Urs Kaufmann (CEO)

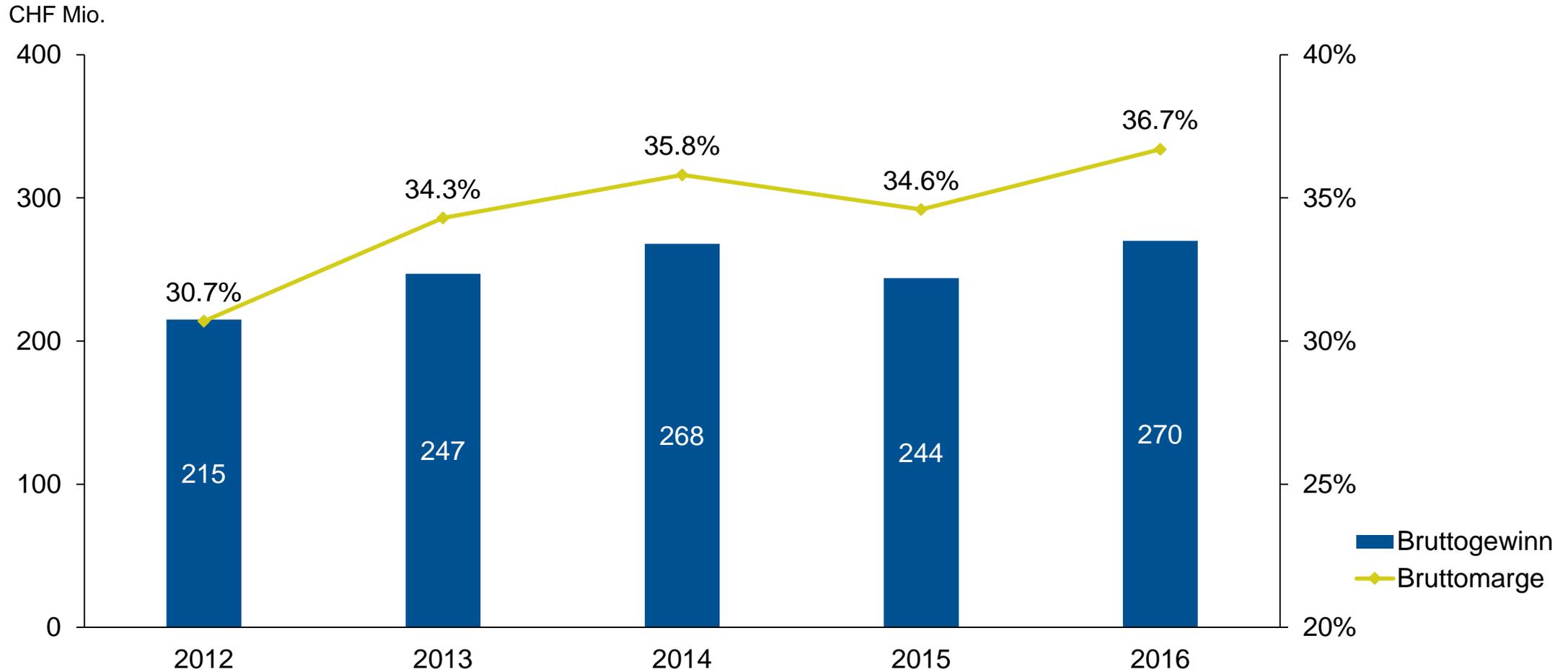
Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (designierter CEO)

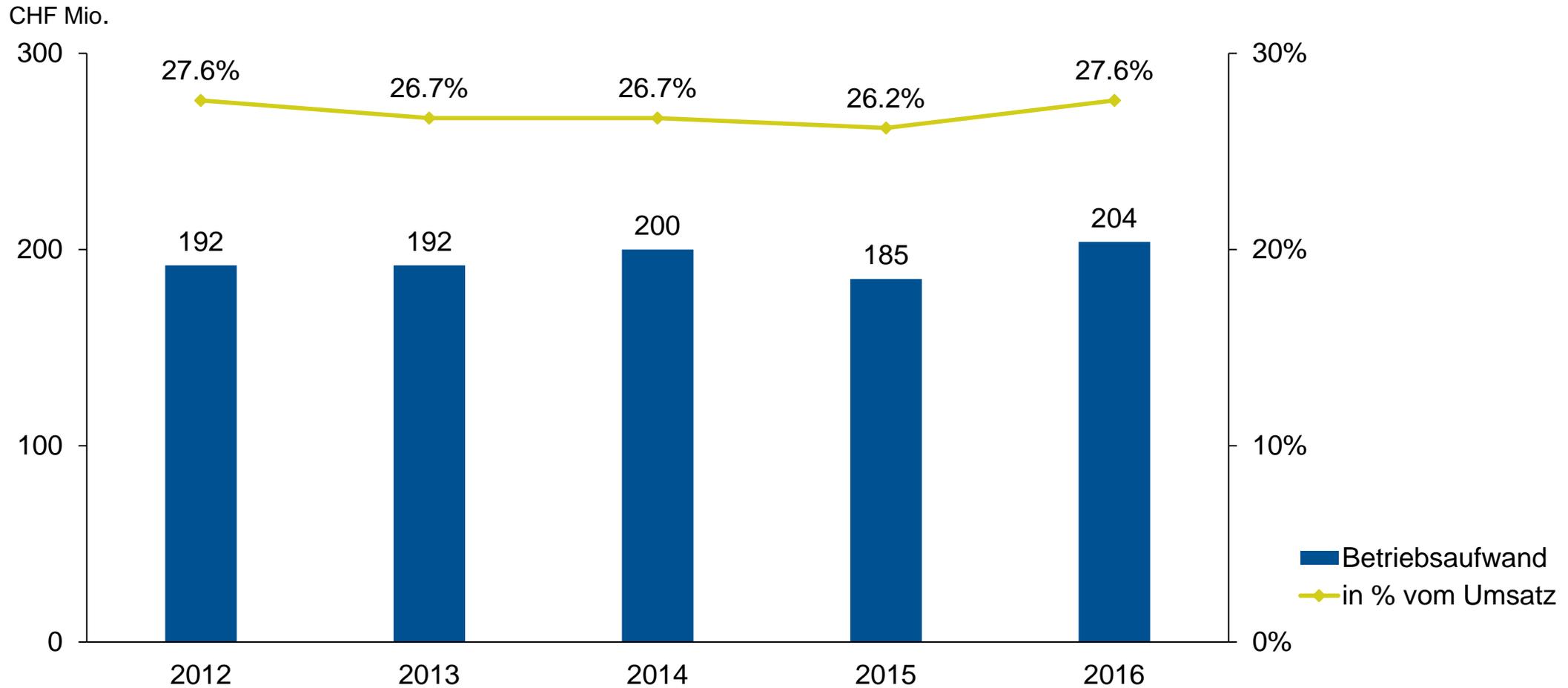
Einflussfaktoren auf die «Top Line»



Verbesserte Bruttomarge

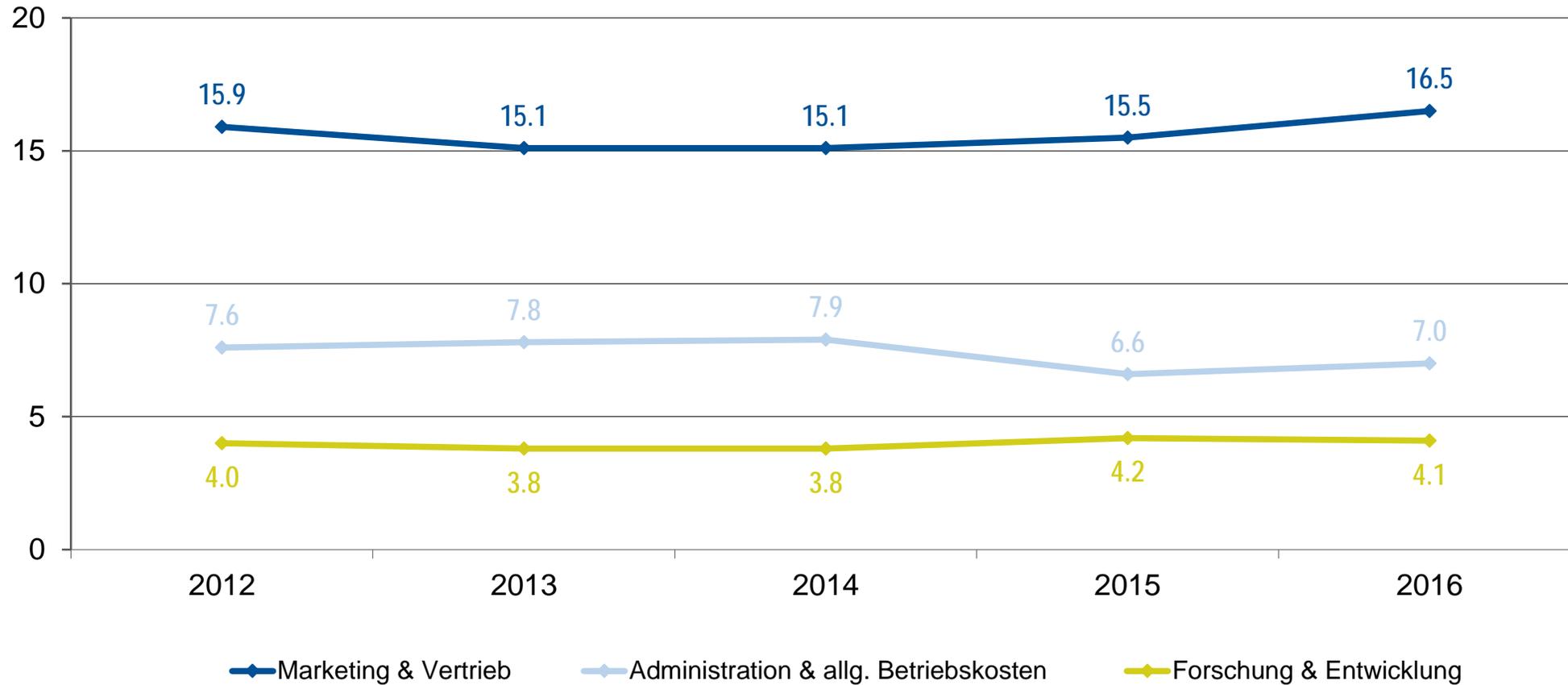


Gestiegener betrieblicher Aufwand

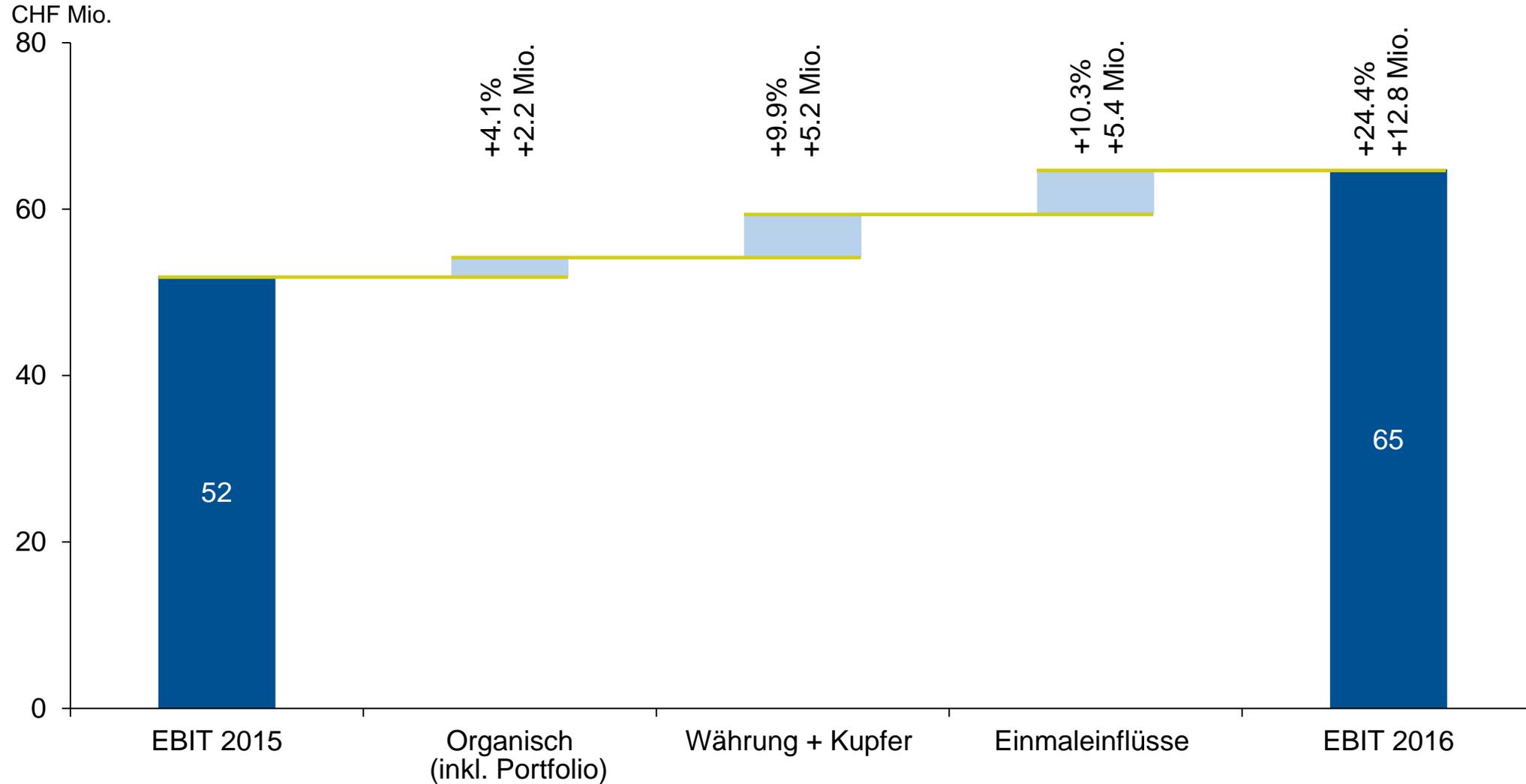


Struktur des Betriebsaufwandes

in % vom Umsatz



Einflussfaktoren auf den EBIT

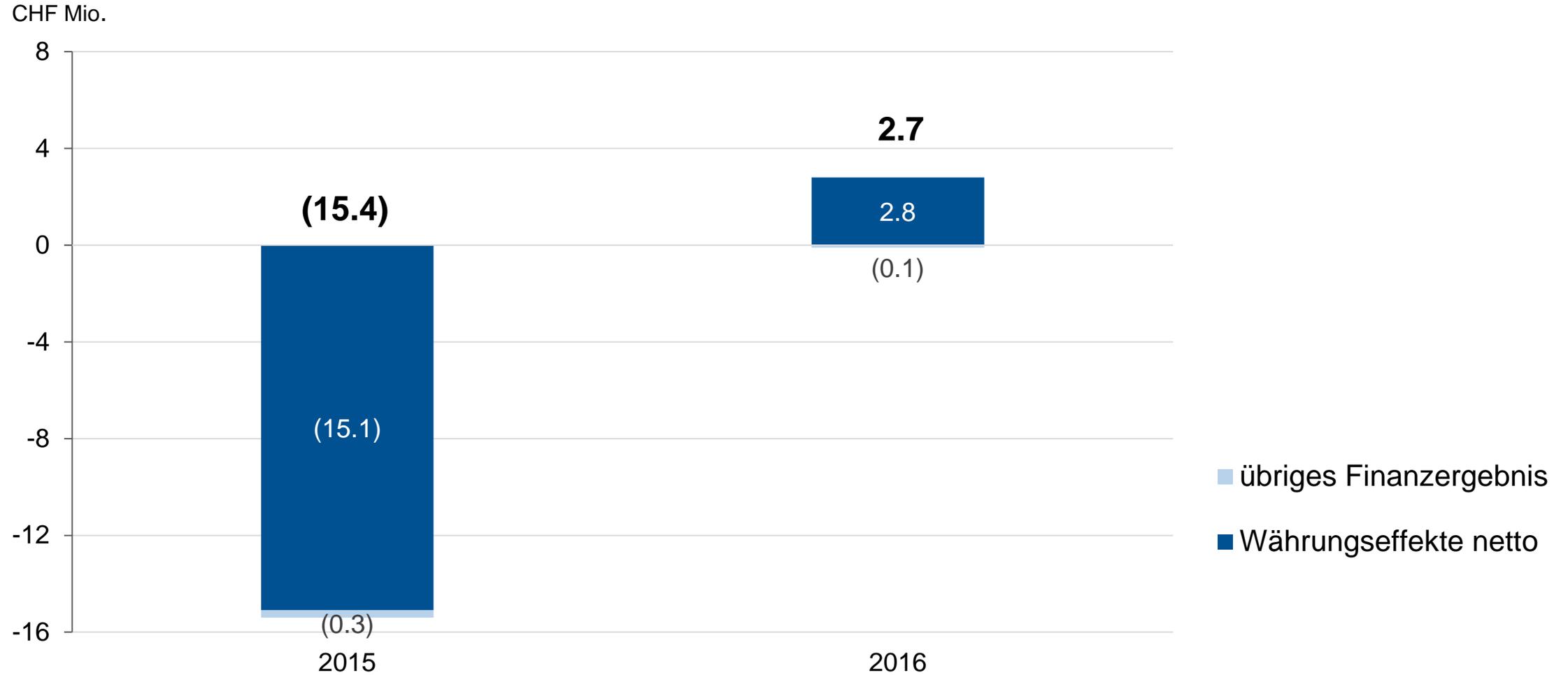


Übersicht Geschäftsbereiche

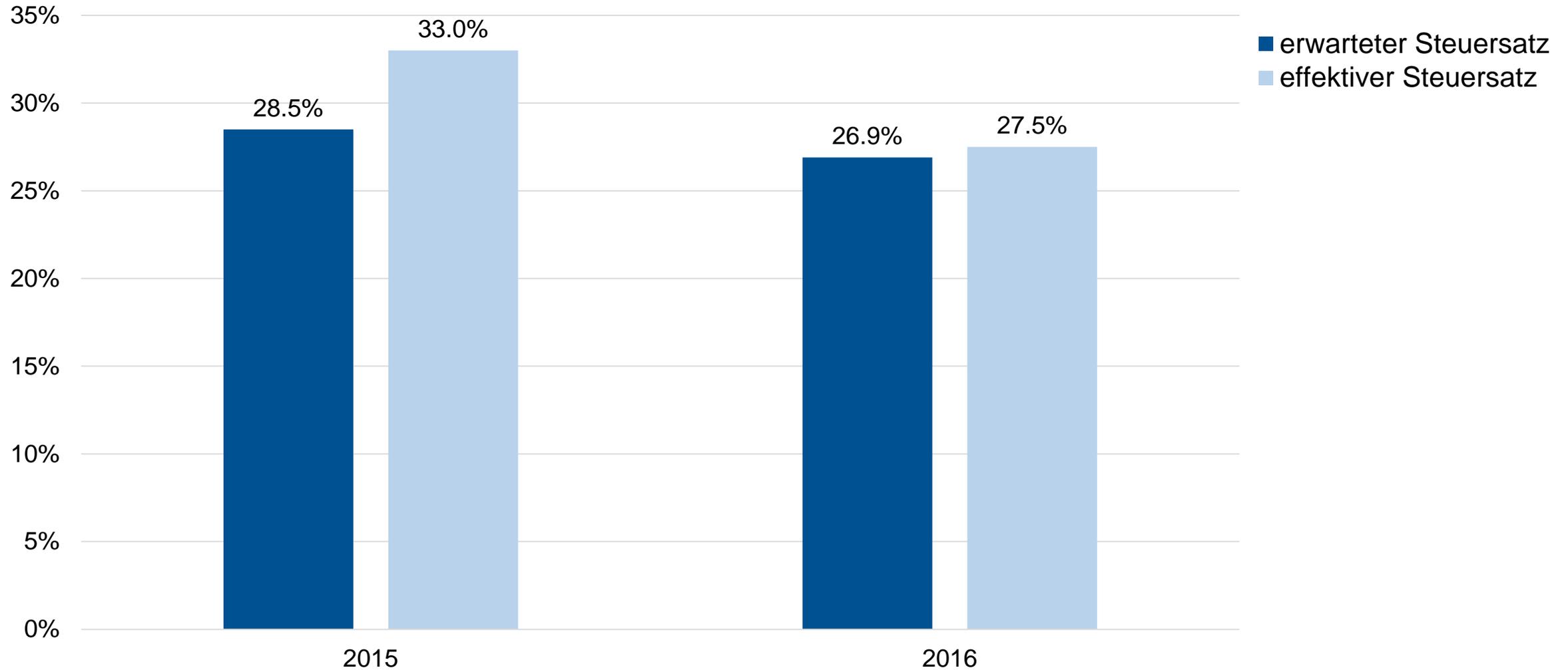
CHF Mio.

	2016	<i>in %</i>	2015	<i>in %</i>
Hochfrequenz	27.5	12.5	21.7	10.5
Fiberoptik	38.4	12.6	34.4	12.3
Niederfrequenz	3.8	1.8	2.4	1.1
Corporate	(4.6)		(6.2)	
Total EBIT	65.1	8.8	52.3	7.4

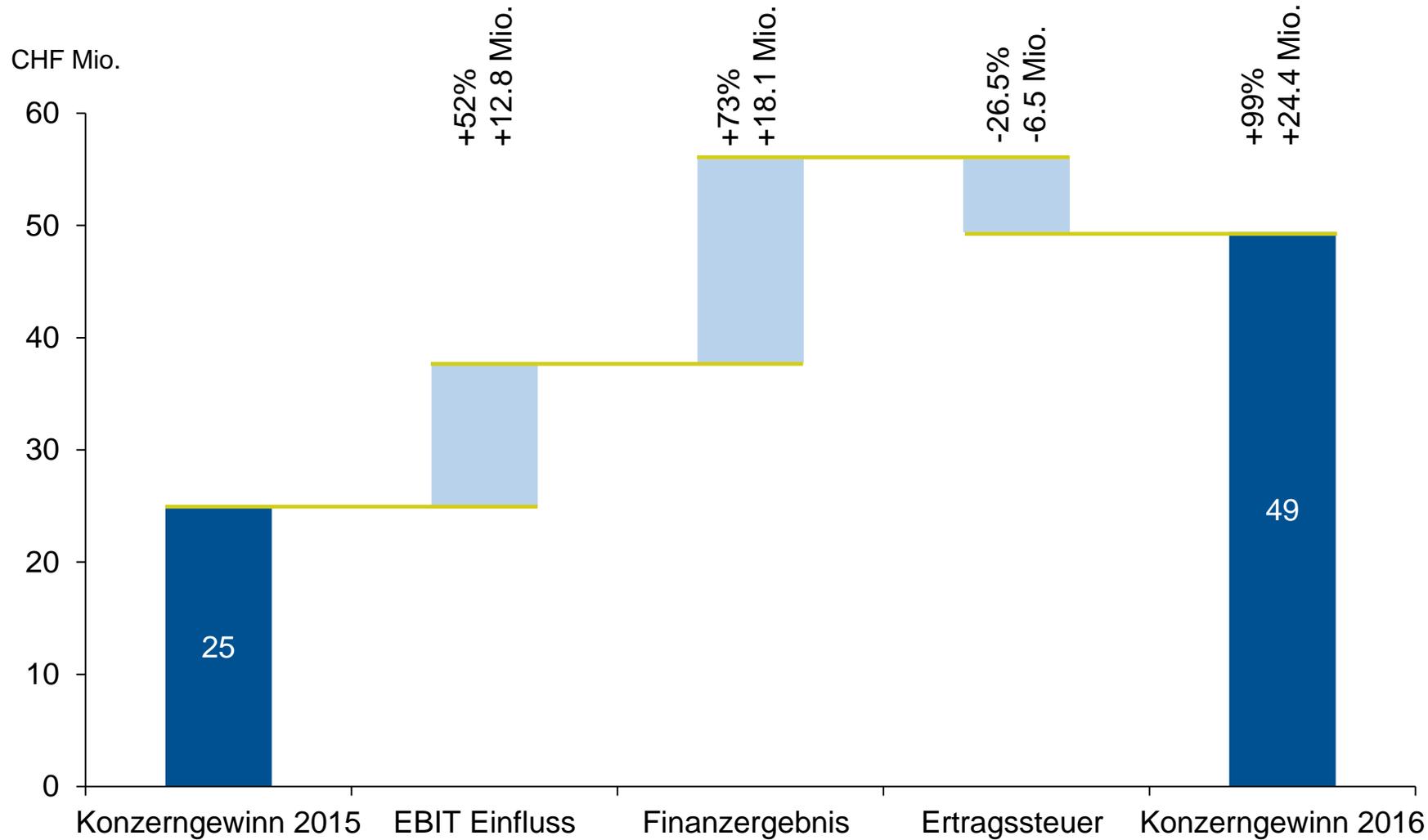
Positives Finanzergebnis



Verbesserte Konzernsteuerquote

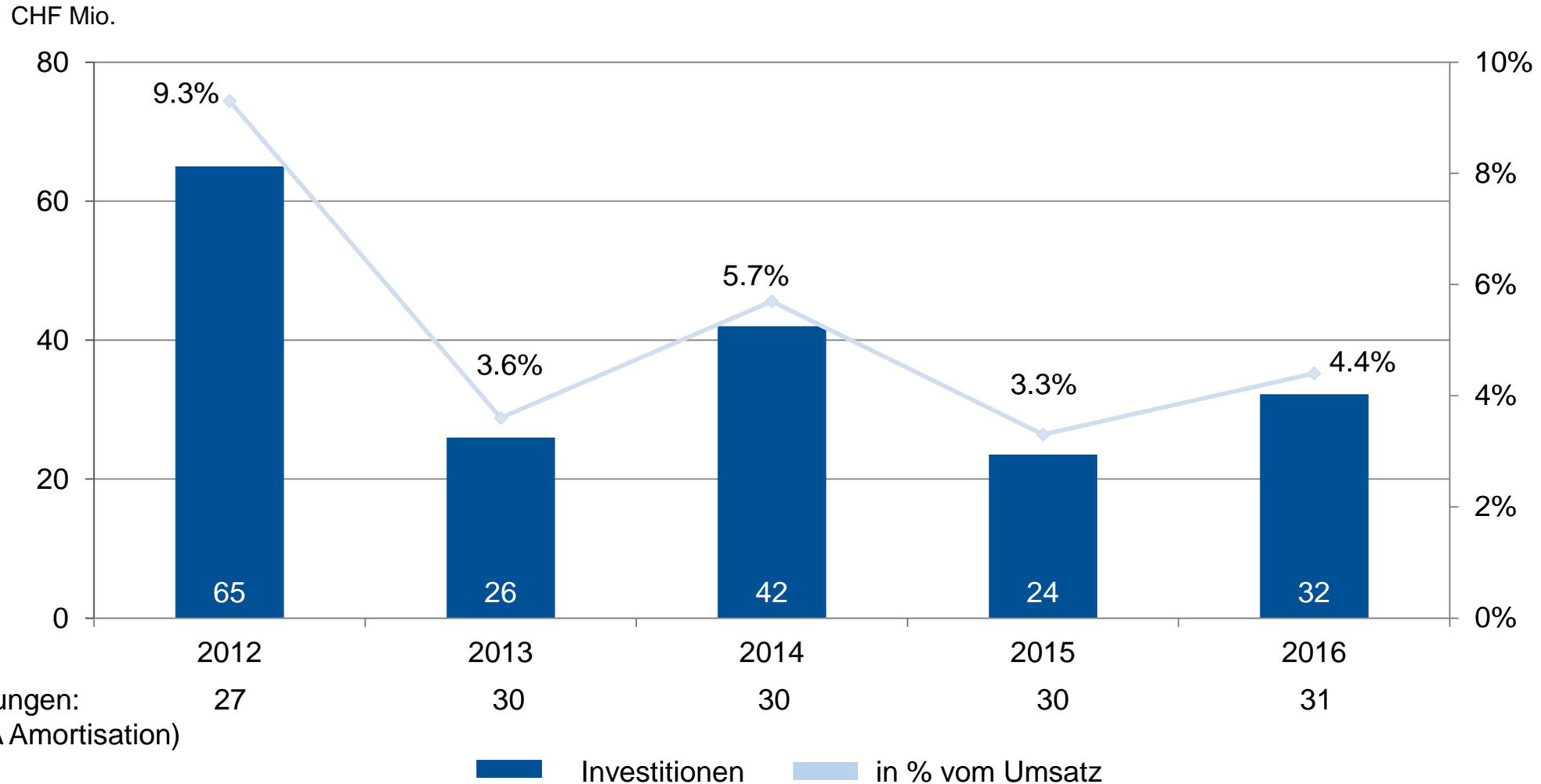


Einflussfaktoren auf den Konzerngewinn



Gewinn pro Aktie
 1.27 → 2.52 (+99%)

Normalisiertes Investitionsvolumen



Starke Bilanz

CHF Mio

	31.12.2016	31.12.2015		30.06.2016
Liquide Mittel	158	160	-2%	133
Üb. Umlaufvermögen	300	281	7%	316
Anlagevermögen	337	337	0%	326
Fremdkapital	137	129	6%	160
Eigenkapital	658	650	1%	615
in %	83%	83%		79%
Bilanzsumme	795	778	2%	775
Nettoliquidität	158	160	-2%	133

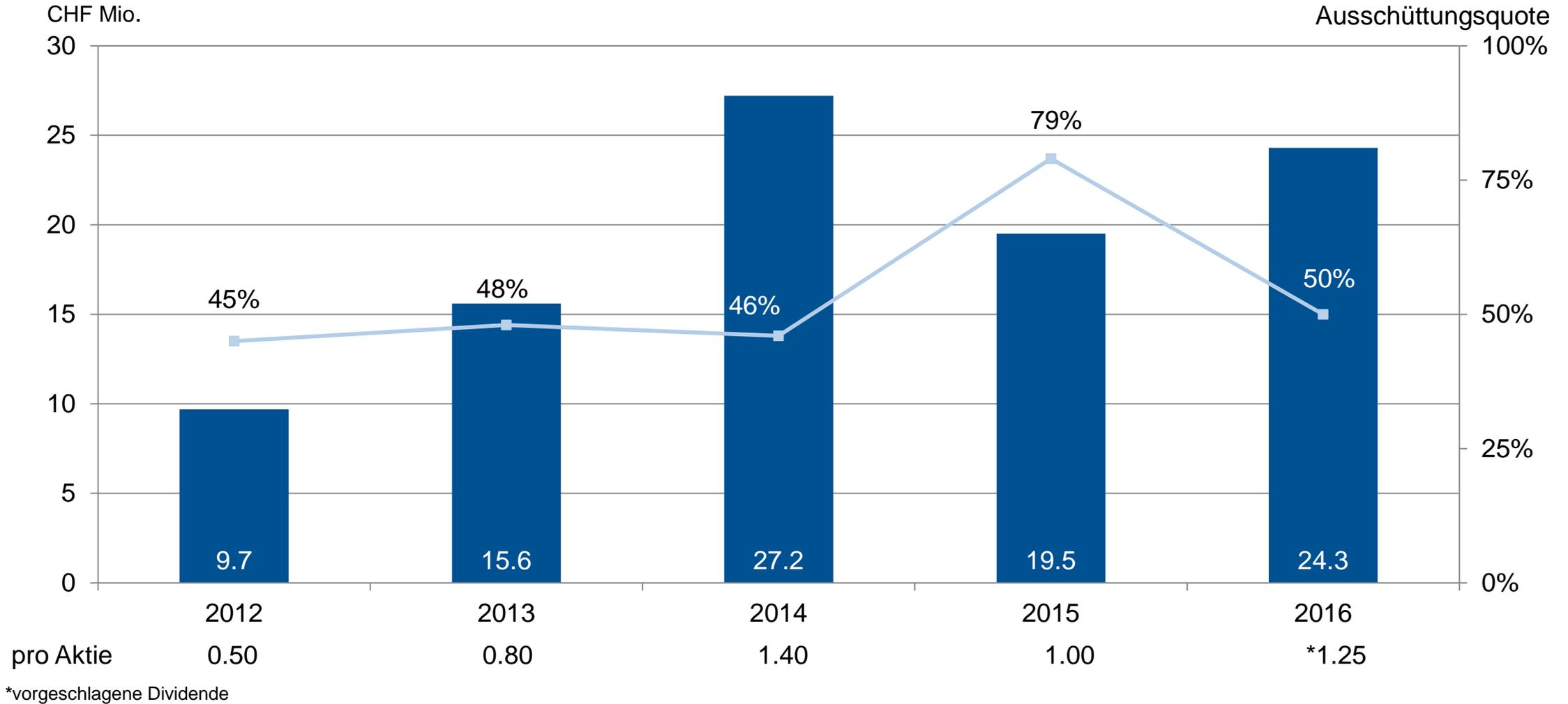
Erfreulicher freier operativer Cashflow

CHF Mio

	2012	2013	2014	2015	2016
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	39.2	115.9	78.0	69.7	76.9
Geldfluss aus Investitionstätigkeit*	(114.3)	(20.0)	(89.9)	(21.8)	(57.5)
Freier operativer Cashflow	(75.1)	95.9	(11.9)	56.7	19.5
Dividendenzahlung	(18.5)	(9.7)	(15.6)	(27.3)	(19.5)
Veränderung eigene Aktie	0.0	(0.5)	(1.4)	(0.9)	(1.4)
Freier Cashflow	(93.6)	85.7	(28.9)	28.6	(1.4)

*ohne Wertschriften / Derivate

Attraktive Dividendenpolitik



Finanzielle Würdigung 2016

- ✔ Deutliches organisches Wachstum im Auftragseingang und Umsatz
- ✔ Verbesserte operative Ertragskraft
- ✘ Ungenügende Ertragskraft im Geschäftsbereich Niederfrequenz
- ✔ Markanter Anstieg Konzerngewinn auch dank positivem Finanzergebnis
- ✔ Anhaltend hoher Geldfluss aus Geschäftstätigkeit

Umstellung von IFRS auf Swiss GAAP FER

Beweggründe

- IFRS wird zunehmend formaler und komplexer
- Swiss GAAP FER ist pragmatischer und ermöglicht trotzdem eine transparente Berichterstattung, die auf die Bedürfnisse mittelgrosser internationaler Unternehmen ausgerichtet ist
- Reduktion der Volatilität im Eigenkapital (IAS 19)

Finanzielle Auswirkungen

- Bewertungsgrundsätze werden grossmehrheitlich beibehalten
- Verrechnung Goodwill / immaterielle Vermögenswerte mit Eigenkapital
- Neubewertung Pensionsverpflichtungen
- Indikativer EBIT-Einfluss 2016: +0.6 EBIT-Prozentpunkte

Timing

- Umstellung per 1. Januar 2017
- Erster Abschluss nach Swiss GAAP FER: Halbjahresbericht 2017 (inkl. Restatement 2016)

Geschäftsjahr 2016 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Ausblick

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Kaufmann (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (designierter CEO)

Unsere Wachstumstreiber



Breitband-Kommunikation

Appetit nach Bandbreite



Elektromobilität

Zunehmende Mobilität und Umweltfreundlichkeit



Hightech-Nischen

Ständiger Technologiewandel und Innovation



Kommunikation

Transport

Industrie

Breitband-Kommunikation

Unsere Lösungen für den Kommunikationsmarkt

Mobilfunk

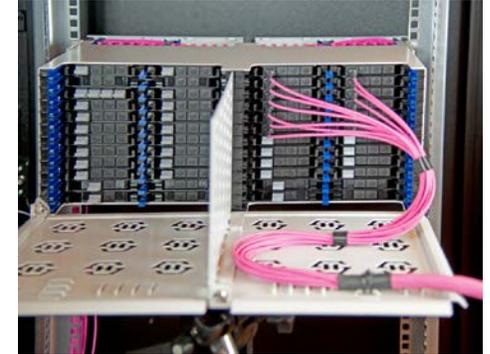
Vermittlungszentrale, Fiber to the Home

Rechenzentren

Verteilte Antennensysteme (DAS)



Rechenzentren Lösungen für heute



Produktsortiment

- Modernste Faseroptikkomponenten und Kabelsystemportfolio
- Fasermanagementsystem, neues modulares System IANOS®
- Kupferdrahtlösungen

Wertschöpfung

- Zukunftssicheres Design, Modularität und optimierte Packungsdichte für Rechenzentren

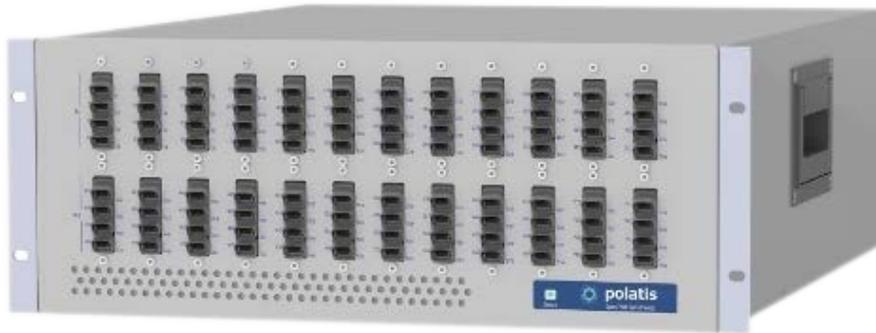
Kunden

- Betreiber von Rechenzentren und Systemintegratoren

Rechenzentren Lösungen für morgen

Marktführende optische Schaltungen

Series 7000 384x384



S1000 all-optical switch

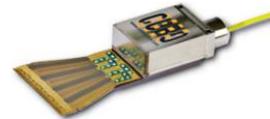


Aktive und passive Transportlösungen

Wellenlängen Multiplexer



Aktive fiberoptische Komponenten



Transceiver



Elektromobilität

Unsere Lösungen für den Transportmarkt

Rollmaterial, Bahnhöfe

Automobile, Elektro- und Hybridfahrzeuge

Schnellladesystem



Automobil Lösungen für heute



Produktsortiment

- Batteriekabel
- Geschirmtes Stromkabel
- Verbindungssysteme
- Hochvoltverteiler
- Antikapillarkabel
- Datenbuskabel
- Sensor- und Steuerkabel
- Antennen

Wertschöpfung

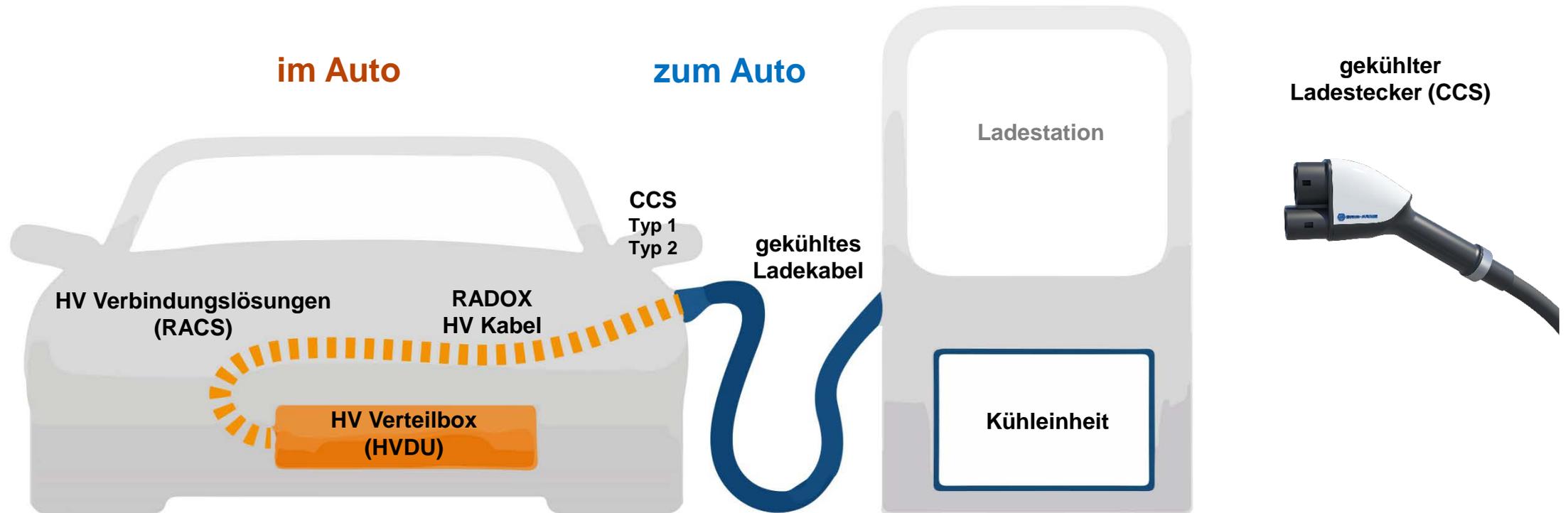
- Technologieführer bei Lösungen für anspruchsvolle Umweltbedingungen
- Massgeschneiderte Lösungen von Prototypen bis zu Serienproduktion
- Fokus auf Nutzfahrzeugen

Kunden

- Sub-Lieferant (Tier 2/3)
- System-Lieferanten (Tier 1)
- Automobilhersteller (OEM)

Automobil

Lösungen für morgen: RADOX Schnellladesystem



Hightech-Nischen

Unsere Lösungen für den Industriemarkt

Mess- und Prüftechnik

Luft-, Raumfahrt und Verteidigung

Energie

Sonstige Hightech-Nischen



Ausgangslage für 2017

- Solide Ausgangslage in Schlüsselmärkten und bei Schlüsselkunden
- Wachstumstreiber weiterhin intakt
- Vorinvestitionen in Lösungen für morgen
- Alle Akquisitionen behaupten Position als Technologieführer und sind gut integriert
- Hochfrequenz und Fiberoptik mit positiver Dynamik und guter Profitabilität
- Niederfrequenz weiterhin stark abhängig vom Bahnmarkt und mit unbefriedigender Profitabilität
- Hoher Preisdruck bei grossen Bahn- und Kommunikationsprojekten

Märkte

- Kommunikation
 - Weiteres Wachstum erwartet
- Transport
 - Bahnmarkt: stabiles Geschäftsvolumen erwartet bei Aufschwung des Geschäftes in China
 - Automobil: attraktive Projekte bieten mittelfristiges Wachstumspotential (in Niederfrequenz und Hochfrequenz)
- Industrie
 - Wachstumsmöglichkeiten in Hightech-Nischen

Mittelfristiges Zielband der EBIT-Marge und Ausblick 2017

Anhebung mittelfristiges Zielband der EBIT-Marge

- Neu 8 - 10%* (bisher 6 - 9%)

Ausblick 2017

- In 2017 erwarten wir, bei ähnlichen Wechselkursen wie 2016, auf dem Wachstumspfad zu bleiben und eine EBIT-Marge im neuen mittelfristigen Zielband zu erreichen.

*) gemäss Swiss GAAP FER, über den Geschäftszyklus

Geschäftsjahr 2016 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Ausblick

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Kaufmann (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (designierter CEO)

Geschäftsjahr 2016 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Ausblick

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Kaufmann (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (designierter CEO)



HUBER+SUHNER

Excellence in Connectivity Solutions