



HUBER+SUHNER

Excellence in Connectivity Solutions

Geschäftsjahr 2017 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Wachstumsinitiativen und Ausblick 2018

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Ryffel (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (CEO)

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

Dynamisches Wachstum

- Alle drei Technologiesegmente erhöhen Auftragseingang und Umsatz
- Kommunikationsmarkt mit Grossprojekten in preissensitiven Märkten
- Transportmarkt spürt positives Umfeld im asiatischen Bahnmarkt und in Automotive

Profitabilität unter Druck

- EBIT-Marge insgesamt knapp unterhalb des mittelfristigen Zielbands
- Hochfrequenz erneut zweistellig, Margendruck in Fiberoptik, Niederfrequenz schafft eindrücklichen Turnaround

Positive Signale aus mittelfristig orientierten Wachstumsinitiativen

- Kommunikation: Small Cells – Verdichtung der Netzwerke im Zusammenhang mit der Einführung von 5G
- Kommunikation: Rechenzentren – steigende Datenvolumen und zunehmende Bedeutung von Cloud-Lösungen
- Transport: Elektrofahrzeuge – Trend zur E-Mobilität unumkehrbar
- Industrie: Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik – wachsende Bedeutung von privaten Satellitenprogrammen und RF-over-Fiber Lösungen

Zahlen auf einen Blick

CHF Mio.

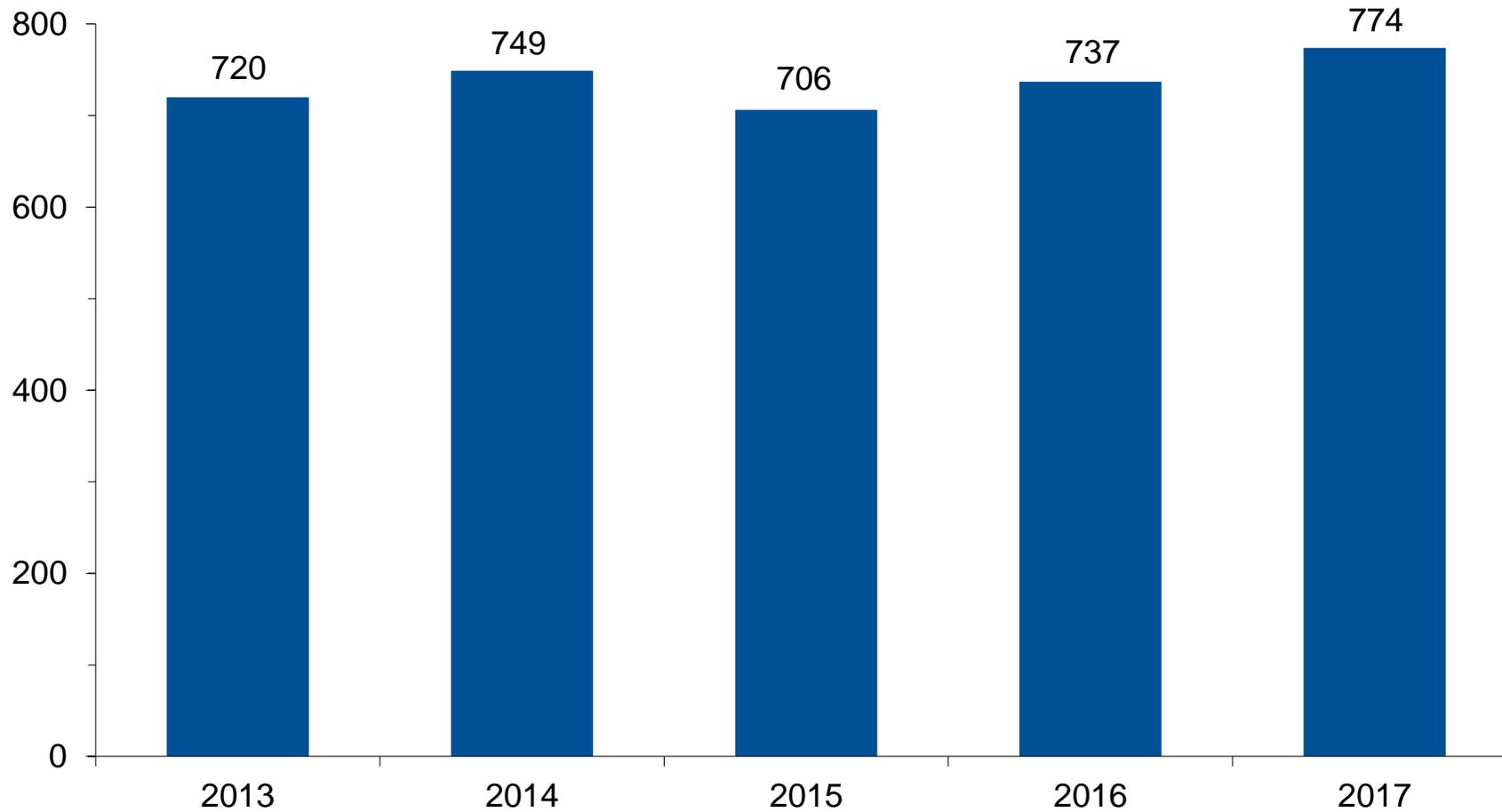
	2017	2016*	Δ %
Auftragseingang	826.3	746.6	+10.7
Umsatz	774.0	737.2	+5.0
Betriebsergebnis (EBIT)	58.1	69.7	-16.6
in % vom Umsatz	7.5	9.5	
Konzerngewinn	42.1	53.2	-20.8
in % vom Umsatz	5.4	7.2	

* angepasst nach Swiss GAAP FER

Umsatzentwicklung

Wachstumskurs bestätigt

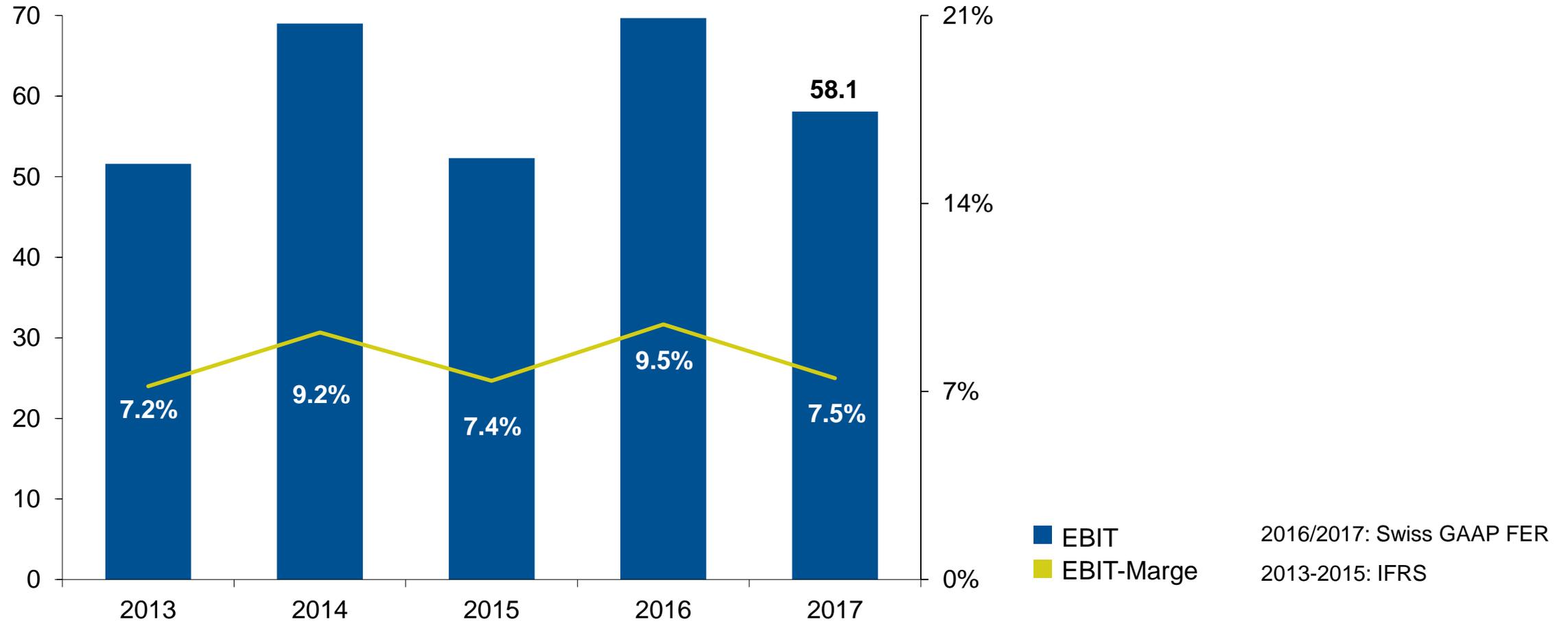
CHF Mio.



EBIT-Entwicklung

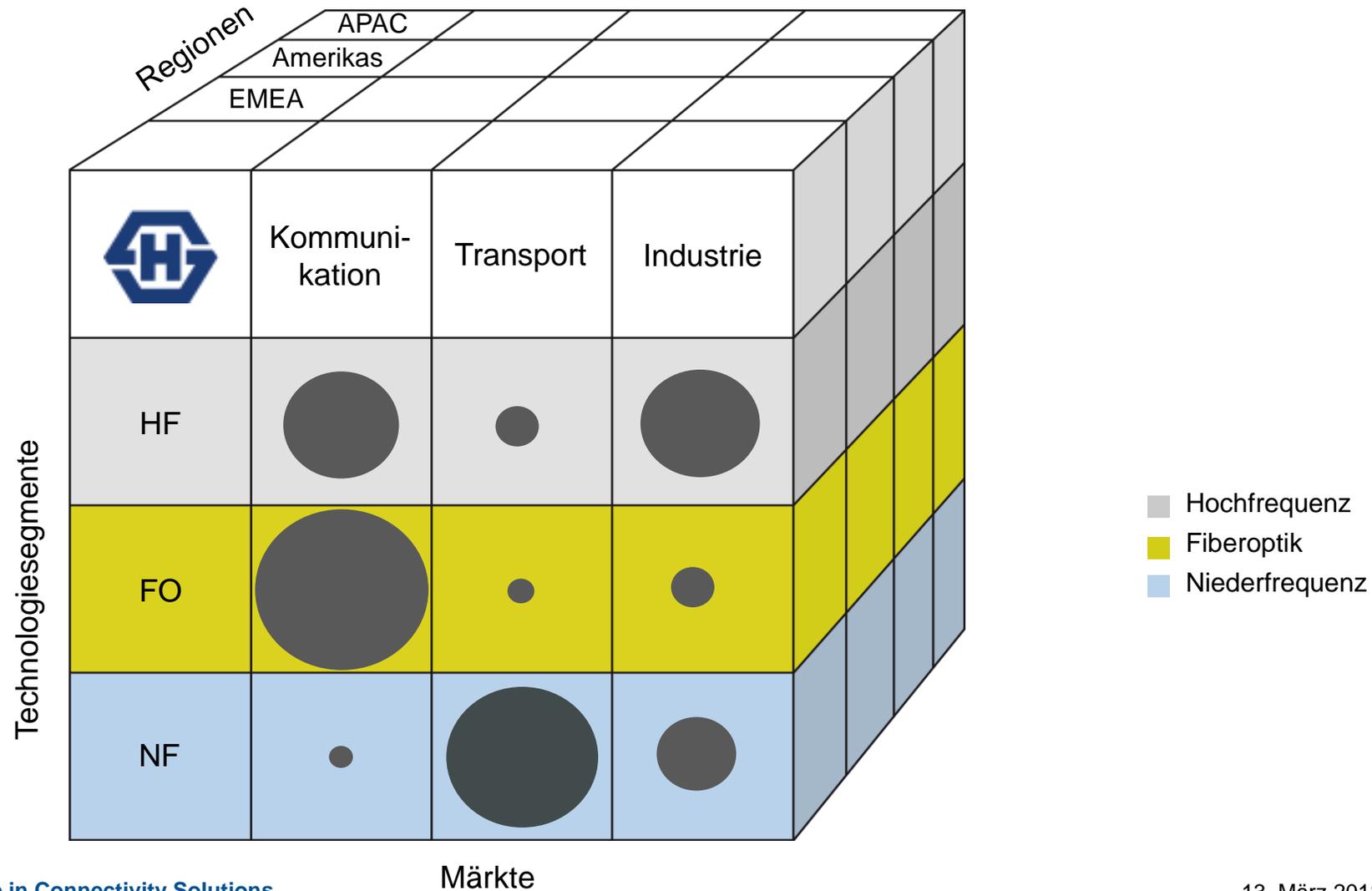
Breite Abstützung grenzt Volatilität ein

CHF Mio.



Die drei Dimensionen unseres Geschäfts

Ergebnisse nach Technologiesegmenten, Märkten und Regionen



Technologiesegment Hochfrequenz

Starkes Ergebnis – Akquisition zur gezielten Know-how-Stärkung

CHF Mio.

	2017	2016*	Δ %
Auftragseingang	239.9	226.4	+6.0
Umsatz	231.2	219.7	+5.2
Betriebsergebnis (EBIT)	31.5	29.5	+7.0
• in % vom Umsatz	13.6	13.4	

Wichtigste Aspekte

- Auftragseingang, Umsatz und EBIT-Marge gesteigert
- Marktanteilgewinne mit Kommunikationsausrüstern sowie in Mess- und Prüftechnik
- Wachstumsinitiative Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik (A&D): Trend zu New Space und RF-over-Fiber
- Schwerpunkt der Aktivitäten in A&D von der Schweiz in die USA verlagert
- Akquisition: Know-how-Stärkung im Bereich von kompletten Hochfrequenz-Lösungen

* angepasst nach Swiss GAAP FER

Technologiesegment Fiberoptik

Leichtes Wachstum bei tieferer Profitabilität

CHF Mio.

	2017	2016*	Δ %
Auftragseingang	329.2	322.3	+2.1
Umsatz	316.2	305.7	+3.4
Betriebsergebnis (EBIT)	17.7	40.9	-56.7
• in % vom Umsatz	5.6	13.4	

Wichtigste Aspekte

- Auftragseingang und Umsatz über Vorjahr
- EBIT-Marge im mittleren einstelligen Bereich
- Margendruck im Ausbau der Mobilfunknetze auf 4G/LTE in preis-sensitiven Märkten
- Einbruch im Absatz von WDM-Produkten
- Geschäft mit Rechenzentren legt zu
- Wachstumsinitiativen Small Cells und Rechenzentren mit guten Perspektiven

* angepasst nach Swiss GAAP FER

Technologiesegment Niederfrequenz

Erfolgreicher Turnaround

CHF Mio.

	2017	2016*	Δ %
Auftragseingang	257.2	198.0	+29.9
Umsatz	226.6	211.8	+7.0
Betriebsergebnis (EBIT)	11.6	3.5	+231.8
• in % vom Umsatz	5.1	1.6	

* angepasst nach Swiss GAAP FER

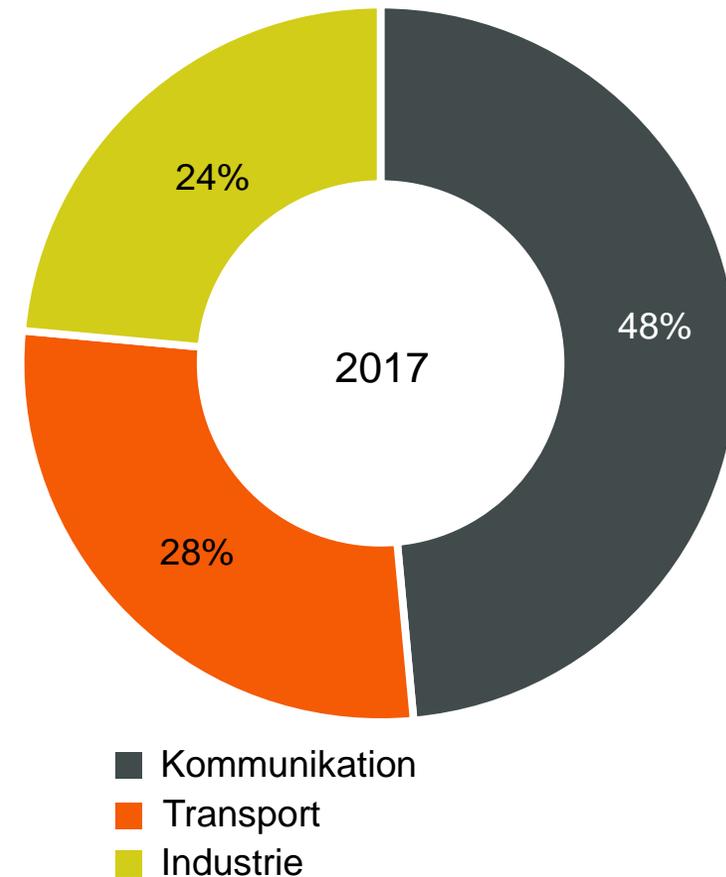
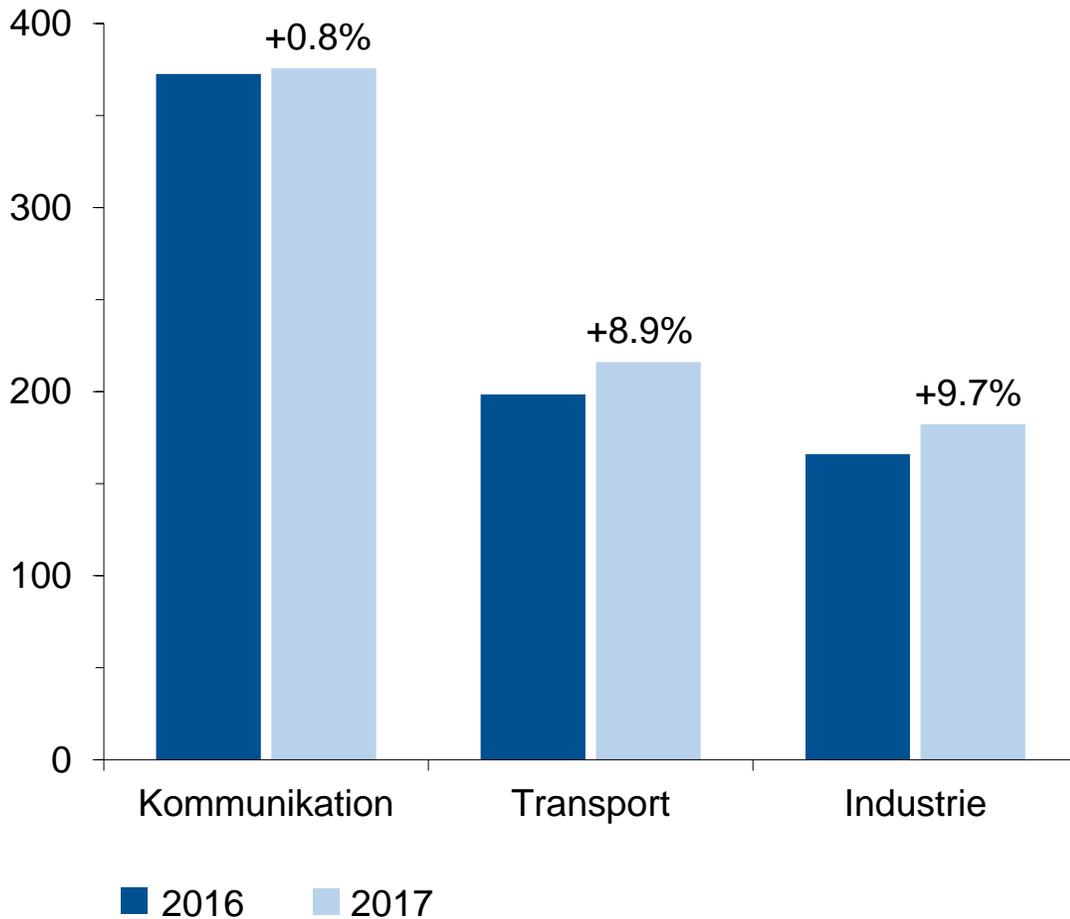
Wichtigste Aspekte

- Auftragseingang signifikant gesteigert, Nachfrageschub aus dem asiatischen Bahnmarkt
- EBIT-Marge deutlich verbessert
- Portfoliobereinigungen und Restrukturierungsmassnahmen entlasten Kostenseite: Fokus auf höhere Differenzierung im Bahnmarkt
- Geschäft im Automotive-Markt legt zu
- Wachstumsinitiative Elektrofahrzeuge: erfolgreiche Design-Ins

Umsatz nach Märkten

Kommunikationsmarkt auf Vorjahresniveau, Transport und Industrie mit starkem Wachstum

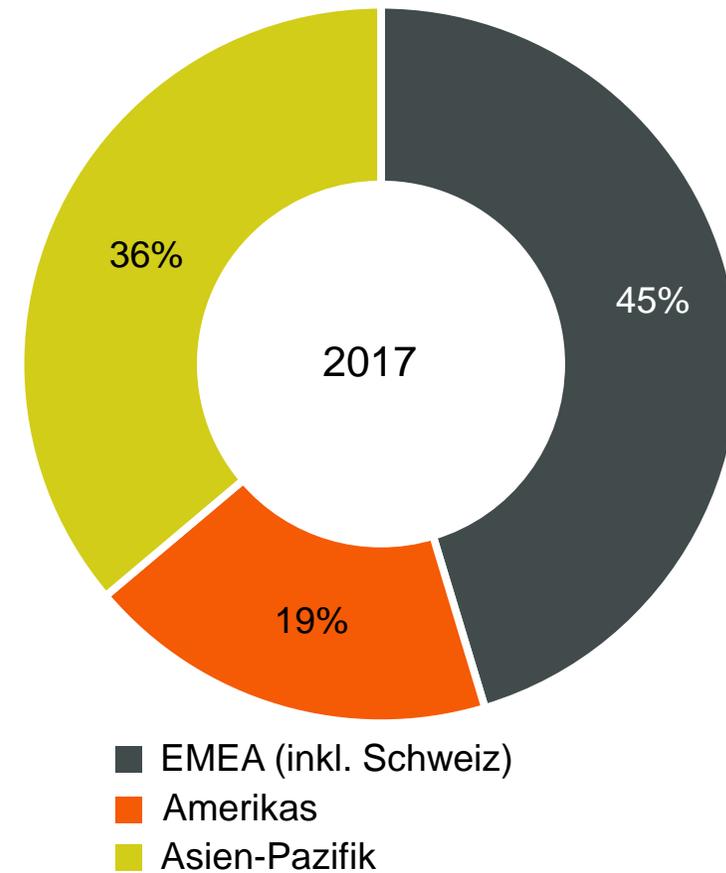
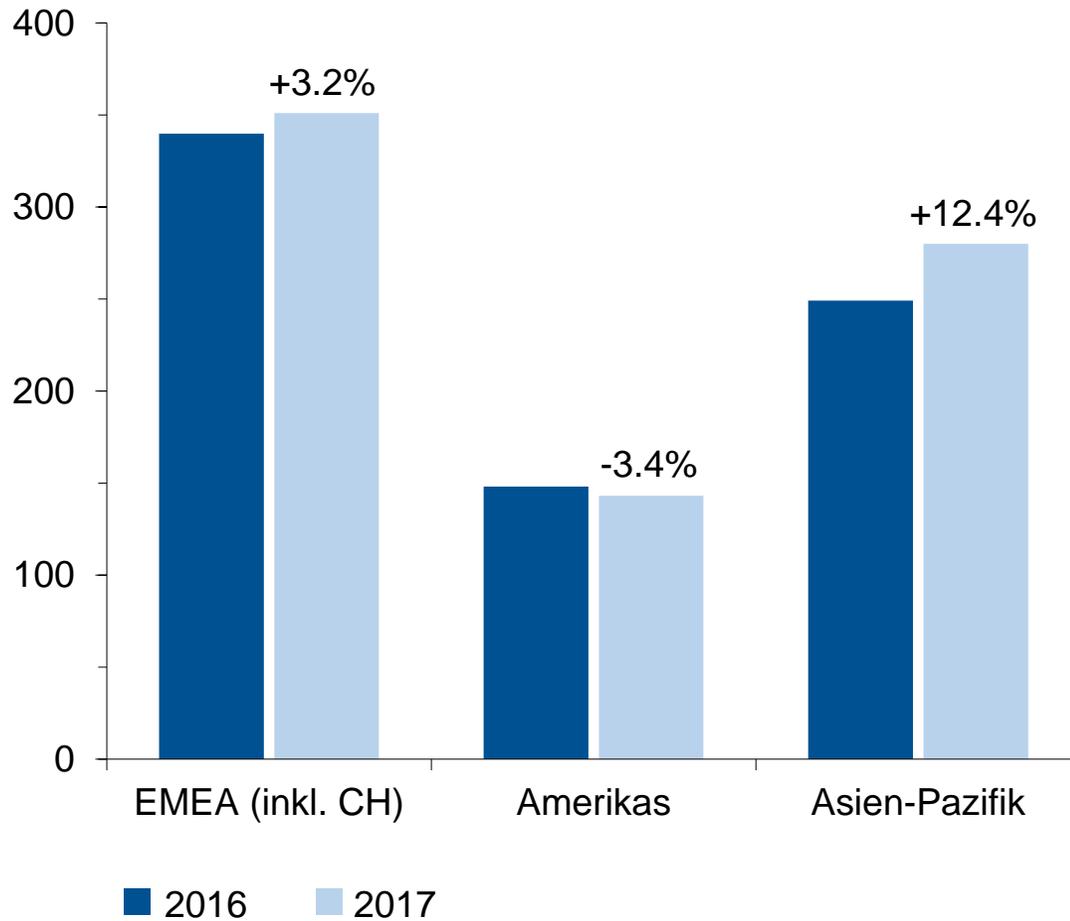
CHF Mio.



Umsatz nach Regionen

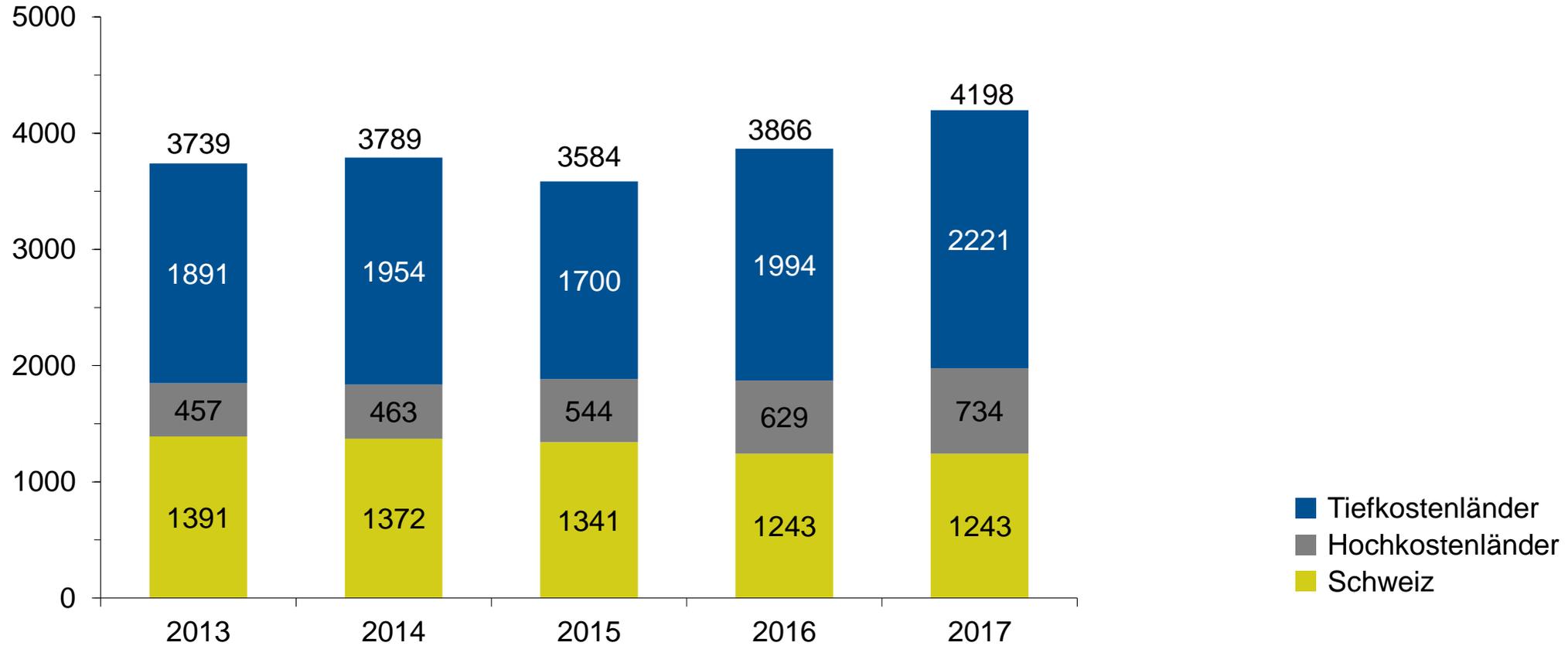
Starkes Wachstum in APAC

CHF Mio.



Entwicklung durchschnittlicher Personalbestand

Fest angestellte Mitarbeitende



Agenda

Geschäftsjahr 2017 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Wachstumsinitiativen und Ausblick 2018

Fragen und Diskussion

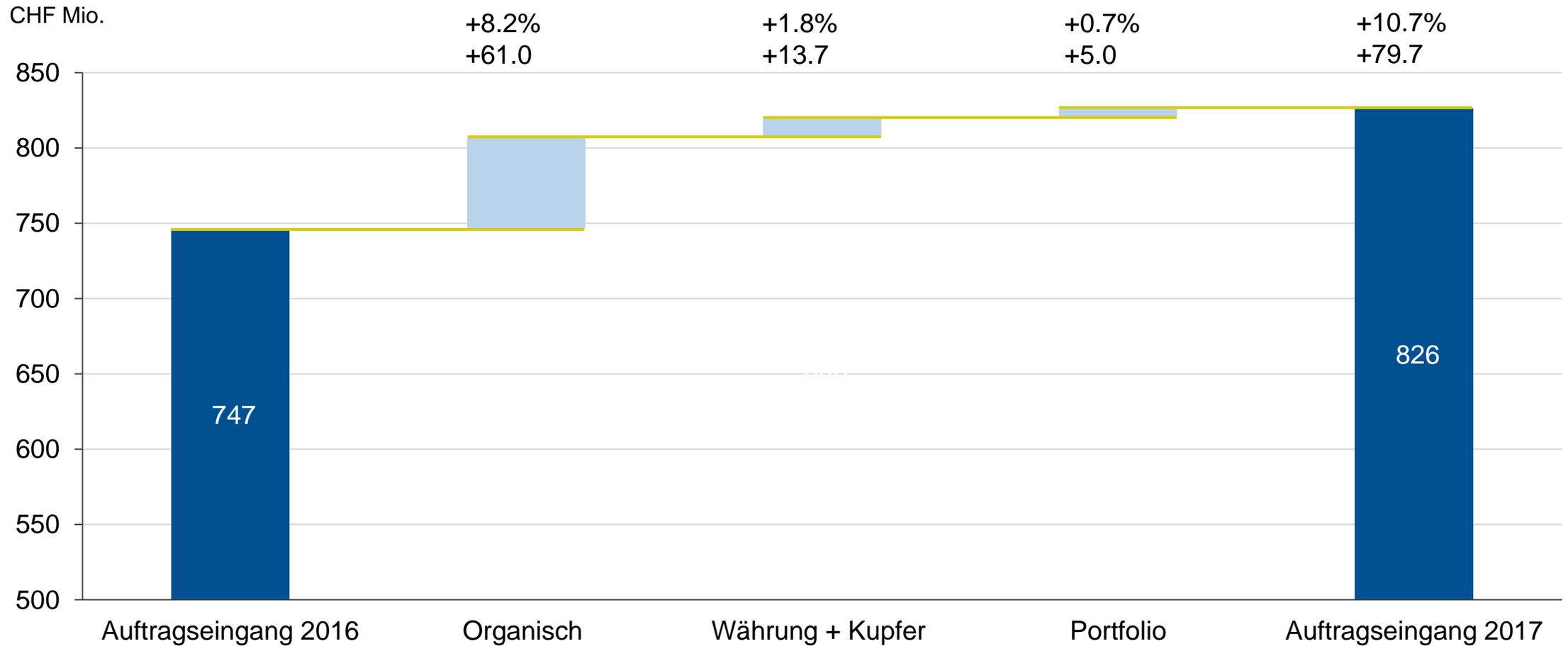
Steh-Lunch

Urs Ryffel (CEO)

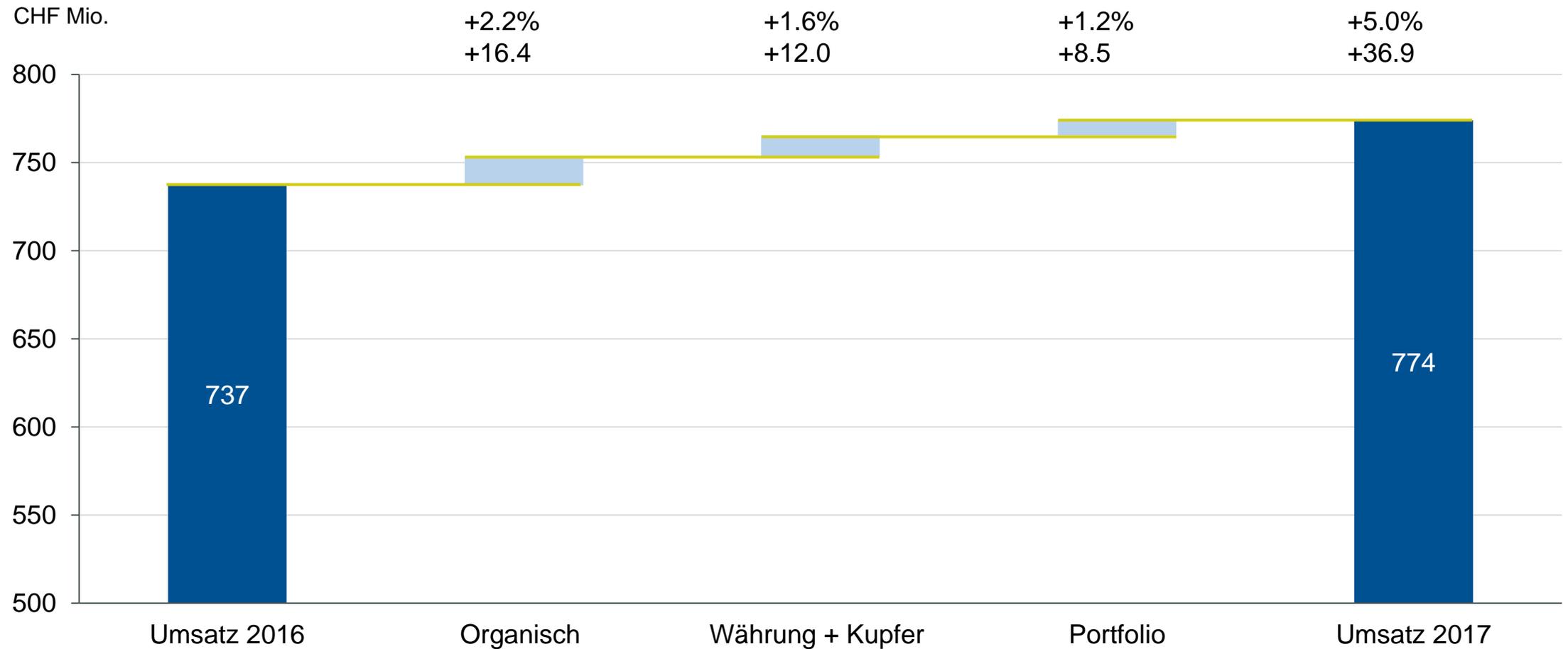
Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (CEO)

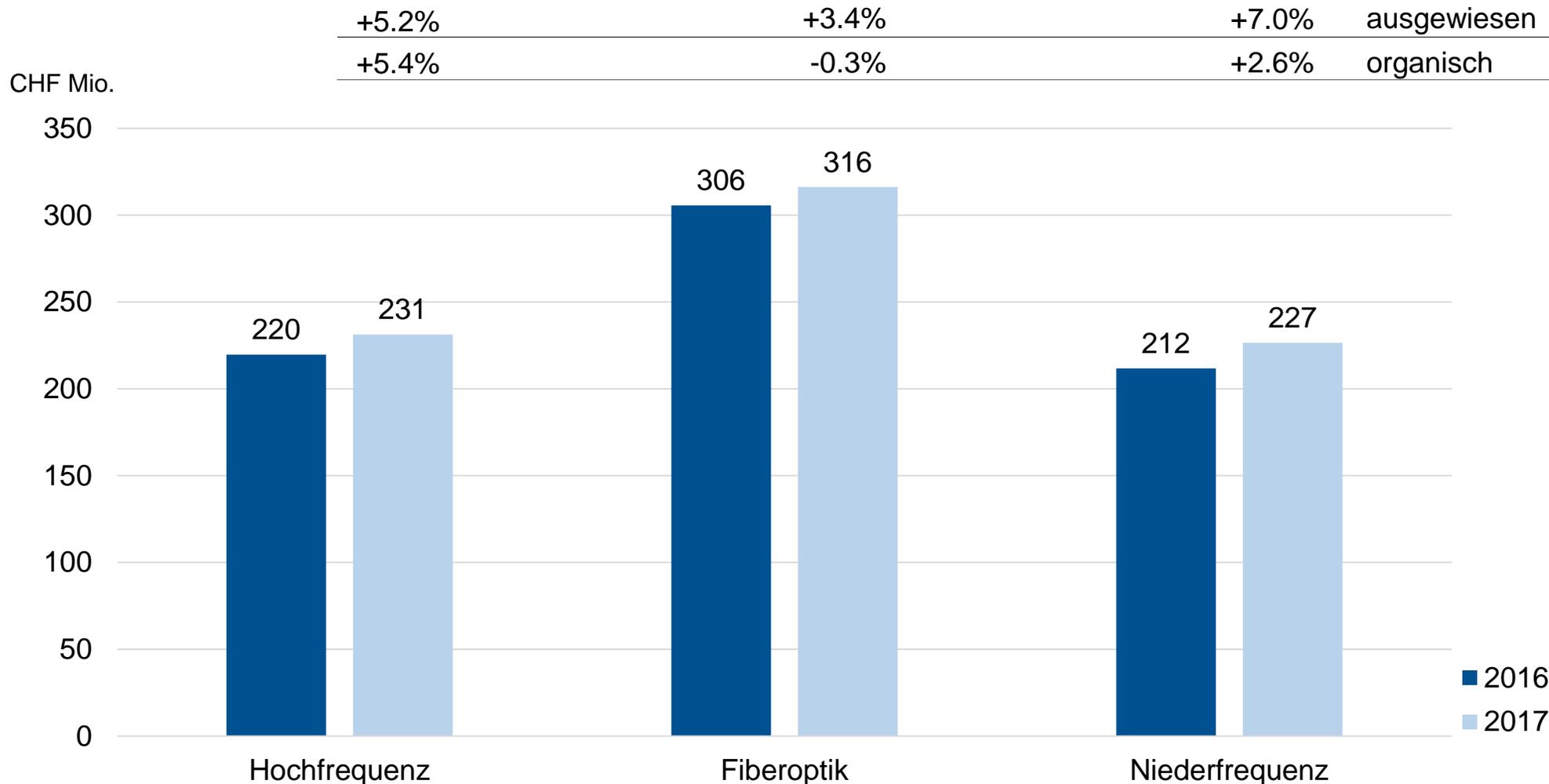
Einflussfaktoren auf den Auftragseingang



Einflussfaktoren auf den Umsatz



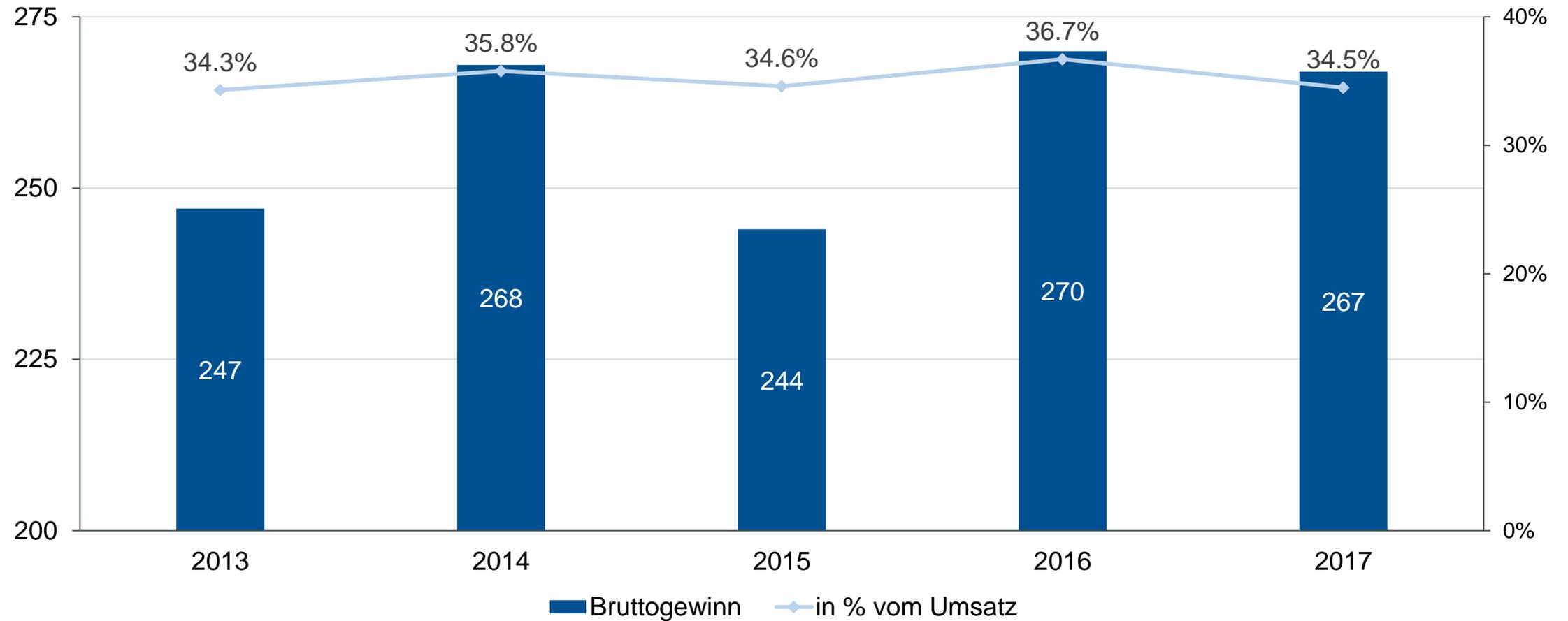
Umsatzentwicklung Technologiesegmente



Entwicklung Bruttomarge

Businessmix beeinflusst Bruttomarge

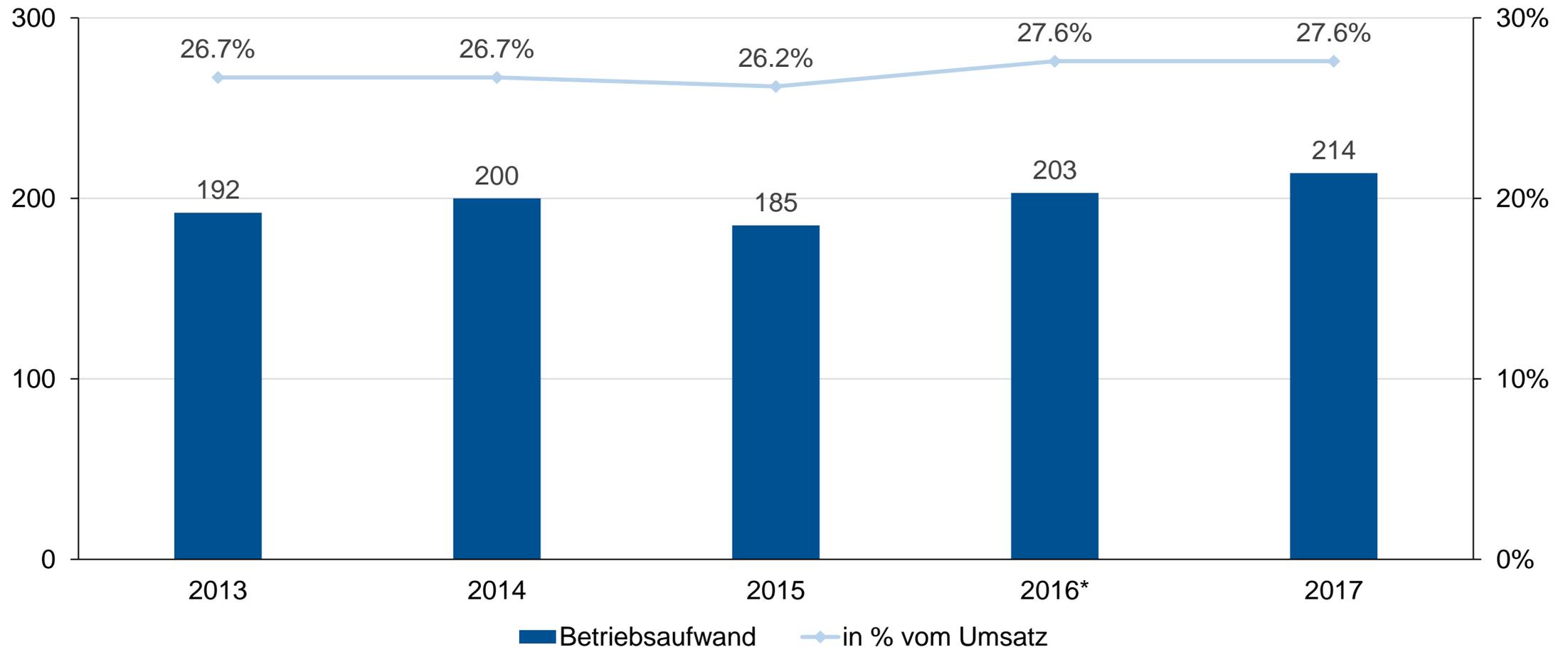
CHF Mio.



Entwicklung Betriebsaufwand

Vorinvestitionen lassen Betriebsaufwand steigen

CHF Mio.

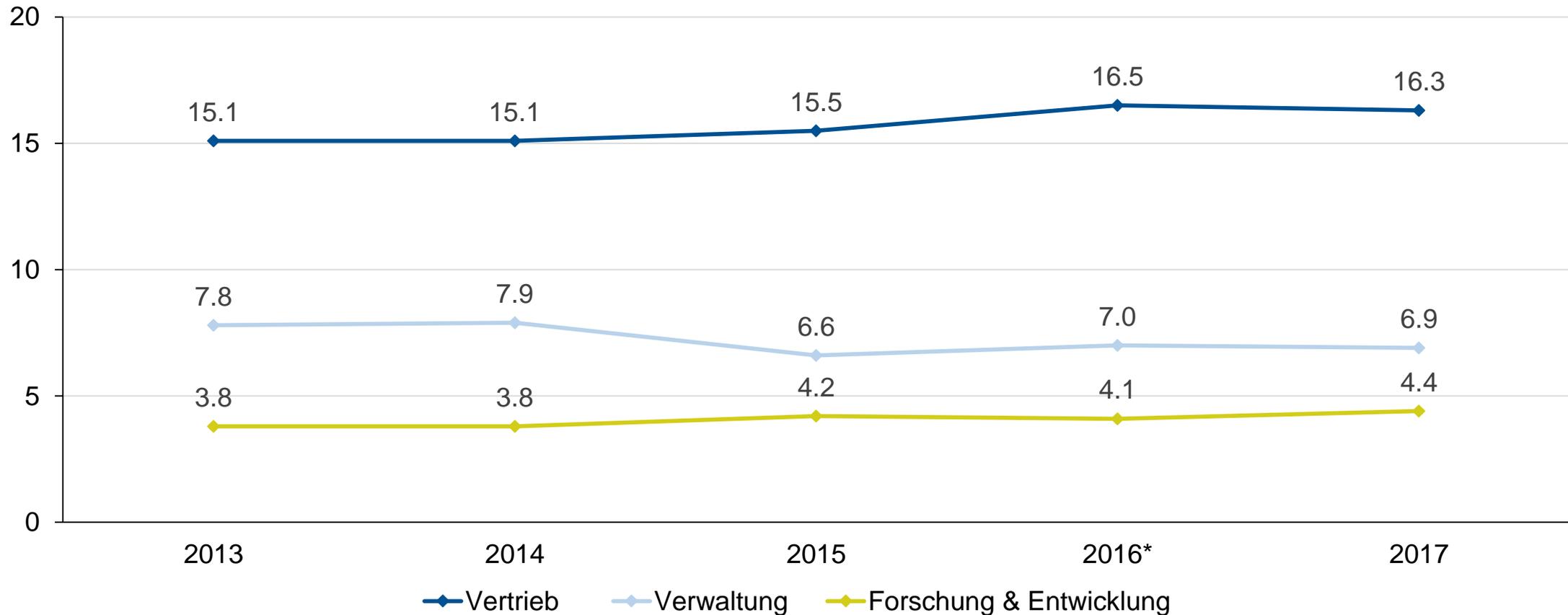


* angepasst nach Swiss GAAP FER

Struktur Betriebsaufwand

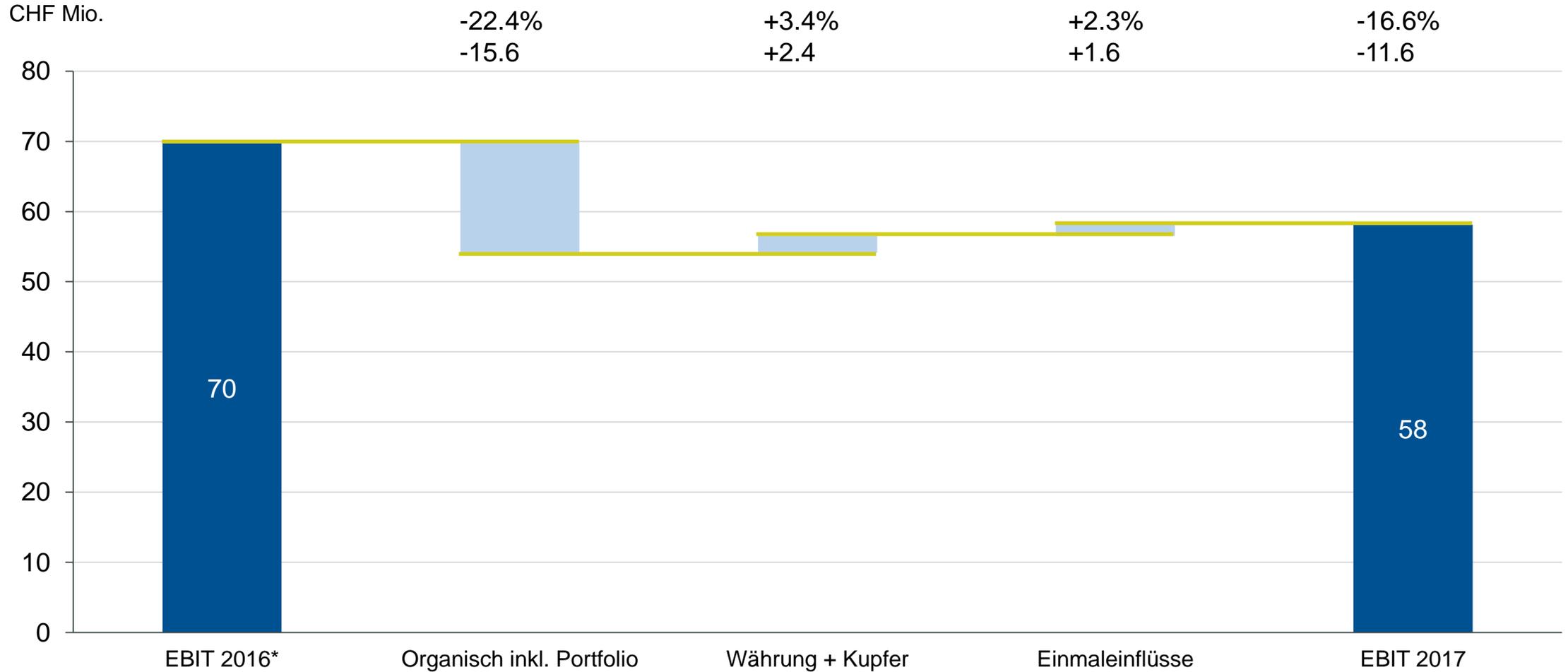
Erhöhung F&E Investitionen

in % vom Umsatz



* angepasst nach Swiss GAAP FER

Einflussfaktoren auf den EBIT



* angepasst nach Swiss GAAP FER

EBIT Technologiesegmente

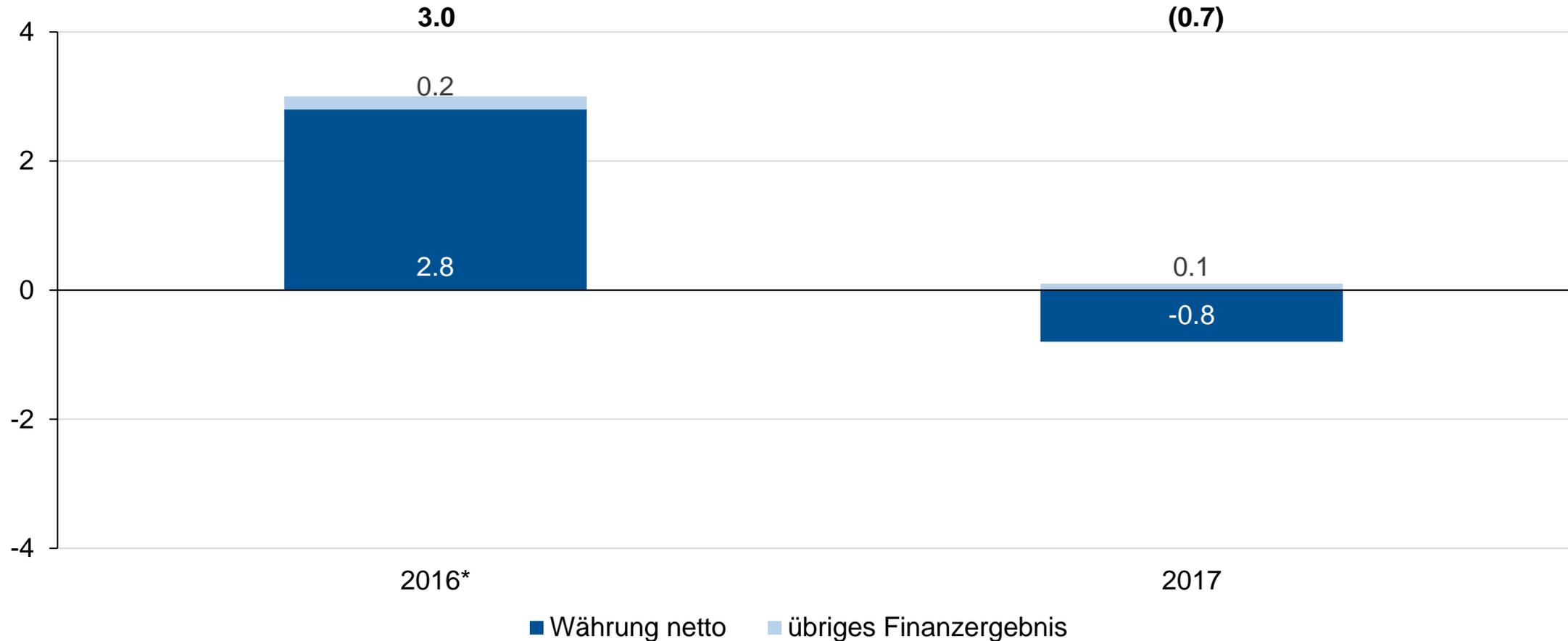
CHF Mio.	2017	in %	2016*	in %
Hochfrequenz	31.5	13.6	29.5	13.4
Fiberoptik	17.7	5.6	40.9	13.4
Niederfrequenz	11.6	5.1	3.5	1.6
Corporate	(2.7)	-	(4.1)	-
Total EBIT	58.1	7.5	69.7	9.5

* angepasst nach Swiss GAAP FER

Finanzergebnis

Aufgrund von Währungseinflüssen tieferes Finanzergebnis

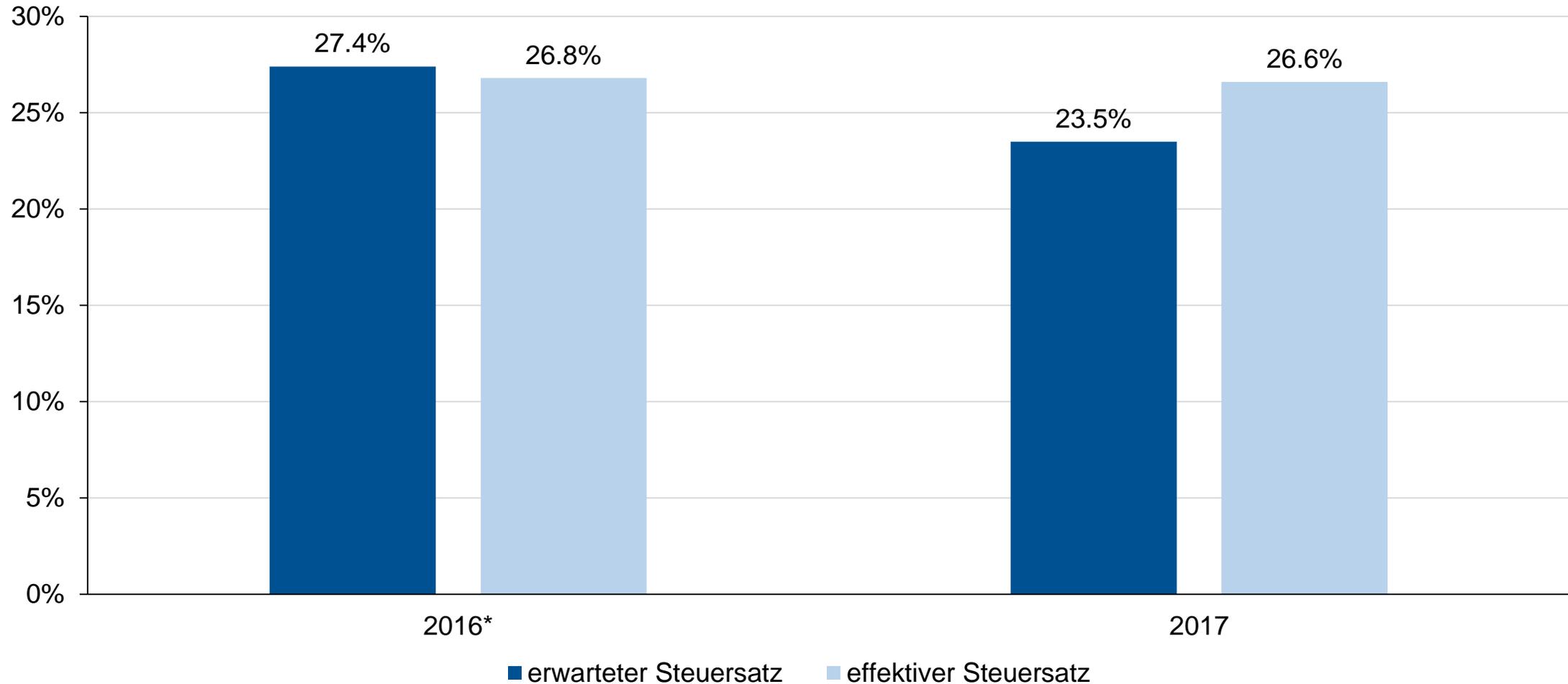
CHF Mio.



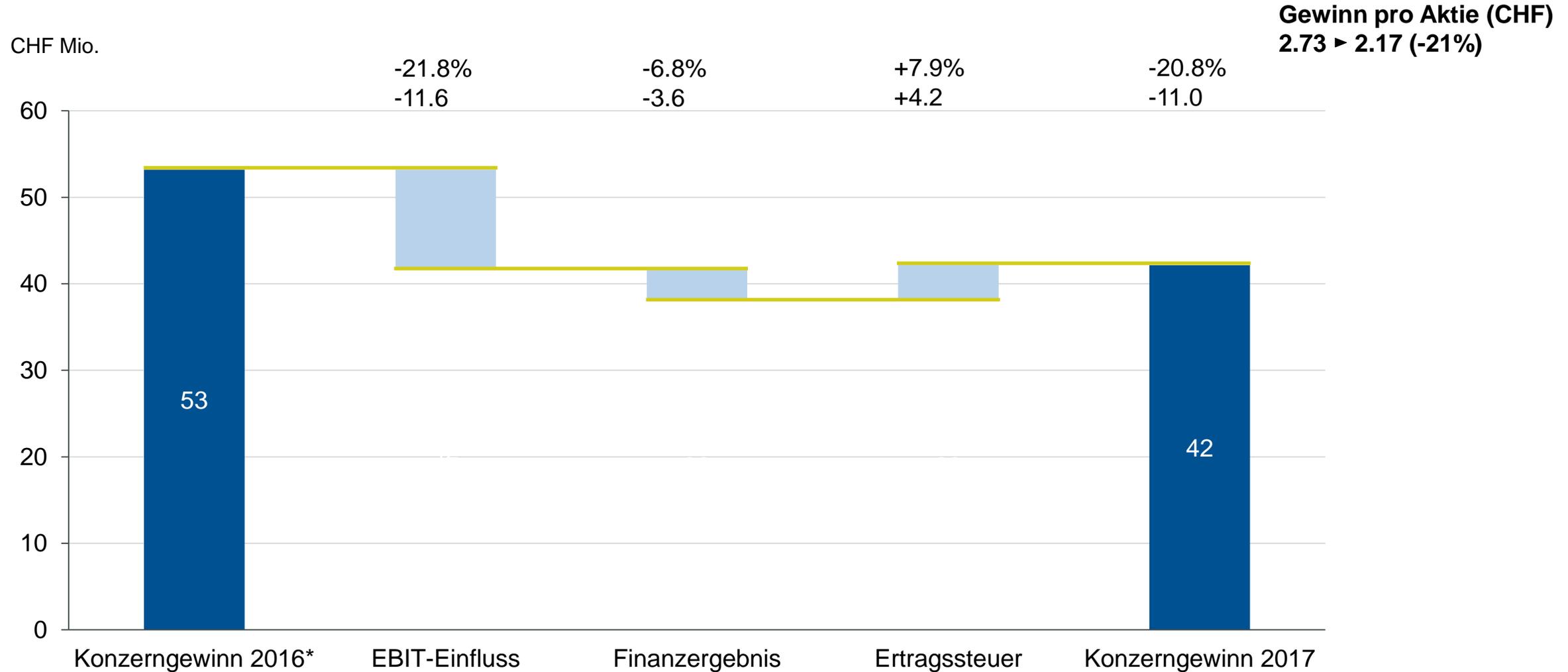
* angepasst nach Swiss GAAP FER

Konzernsteuerquote

Trotz US-Steuerreform stabiler effektiver Steuersatz



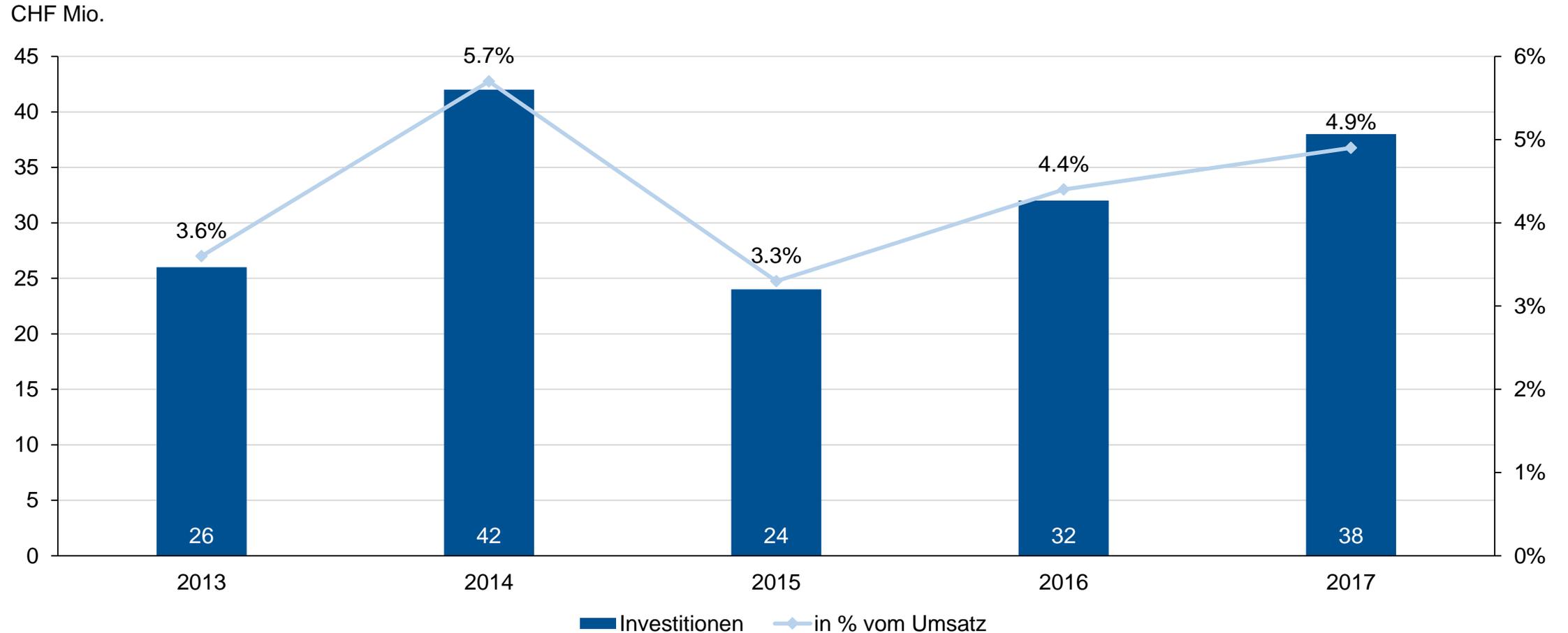
Einflussfaktoren auf den Konzerngewinn



* angepasst nach Swiss GAAP FER

Investitionen

Volumen über dem langfristigen Mittel



Bilanz

Unverändert stark

CHF Mio.	31.12.2017	31.12.2016*		30.06.2017
Liquide Mittel	153	158	-3%	140
Üb. Umlaufvermögen	347	300	16%	343
Anlagevermögen	252	246	3%	245
Fremdkapital	159	130	22%	164
Eigenkapital	593	573	4%	565
in %	79%	82%		78%
Bilanzsumme	752	703	7%	729
Nettoliquidität	153	158	-3%	140

* angepasst nach Swiss GAAP FER

Freier Cashflow

Hoher Auftragsbestand bindet Mittel aus Geschäftstätigkeit

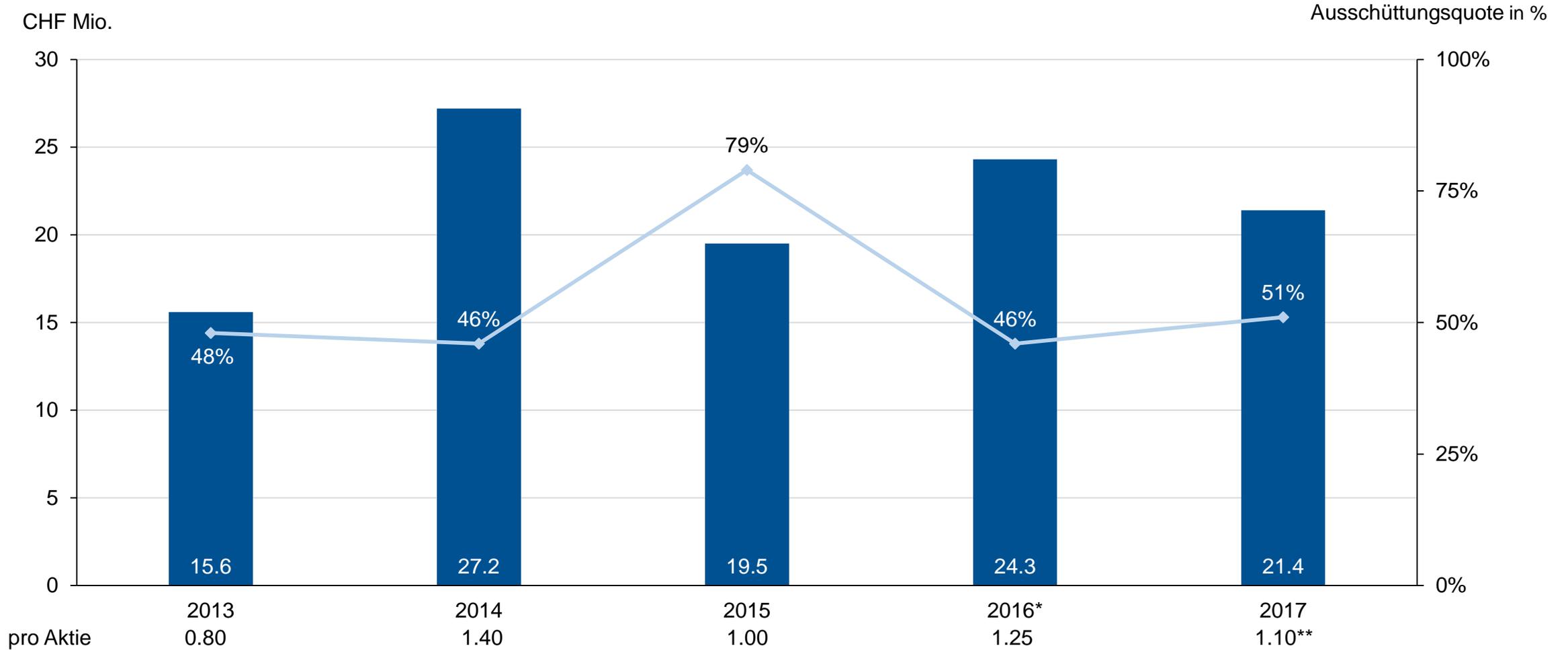
CHF Mio.	2013	2014	2015	2016*	2017
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	115.9	78.0	69.7	79.6	52.9
Geldfluss aus Investitionstätigkeit**	(20.0)	(89.9)	(21.8)	(57.5)	(33.0)
Freier operativer Cashflow	95.9	(11.9)	47.9	22.1	20.0
Dividende	(9.7)	(15.6)	(27.3)	(19.5)	(24.3)
Veränderung eigene Aktien	(0.5)	(1.4)	(0.9)	(1.4)	(1.3)
Freier Cashflow	85.7	(28.9)	19.7	1.2	(5.7)

* angepasst nach Swiss GAAP FER

** ohne Wertschriften

Dividendenentwicklung

Ertragsorientierte Ausschüttungspolitik



* angepasst nach Swiss GAAP FER

** vorgeschlagene Dividende

Finanzielle Würdigung 2017

- ✓ Zweistelliges Wachstum im Auftragseingang
- ✓ Breit abgestütztes Wachstum im Umsatz
- ✗ Deutlich reduzierte Ertragskraft im Technologiesegment FO
- ✓ Erfolgreicher Turnaround im Technologiesegment NF
- ✓ Gelungene Umstellung der Rechnungslegung auf Swiss GAAP FER

Agenda

Geschäftsjahr 2017 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Wachstumsinitiativen und Ausblick 2018

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Ryffel (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (CEO)

Unsere Wachstumstreiber



Appetit nach Bandbreite

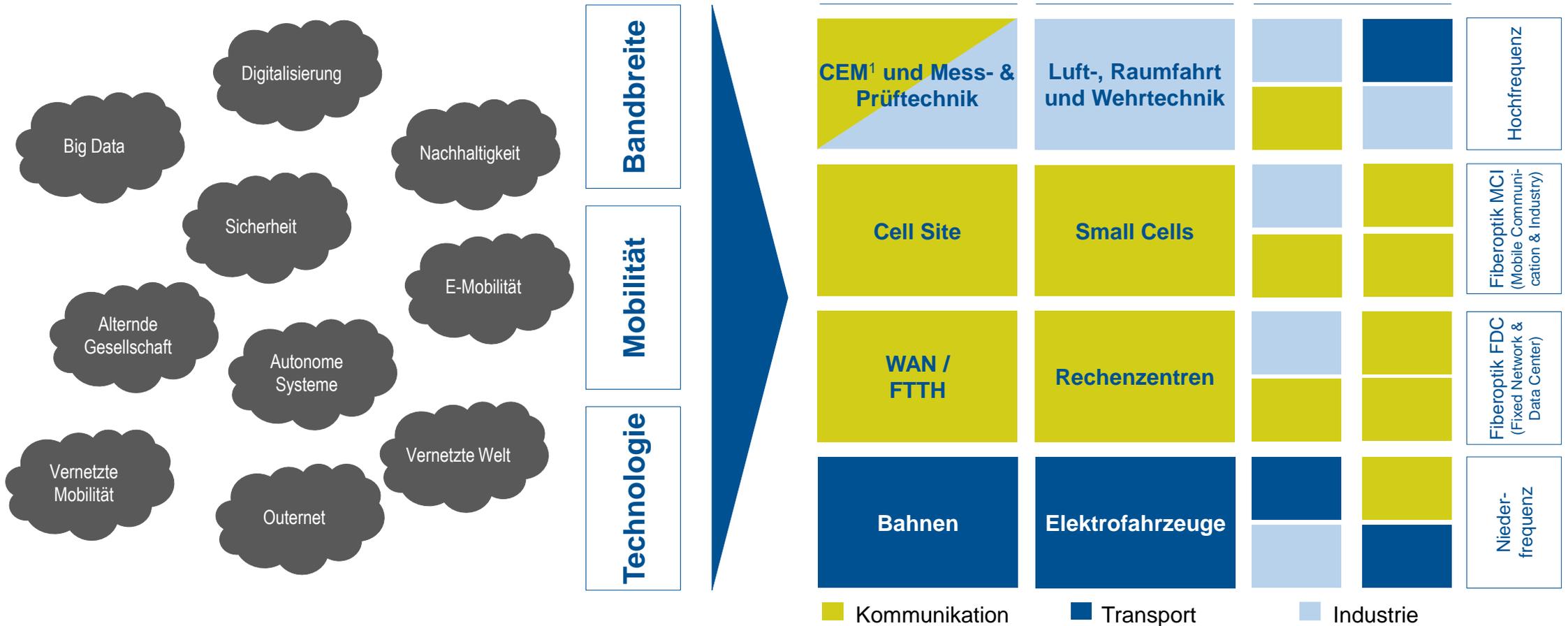


Zunehmende Mobilität und Umweltfreundlichkeit

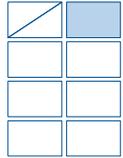


Ständiger Technologiewandel und Innovation

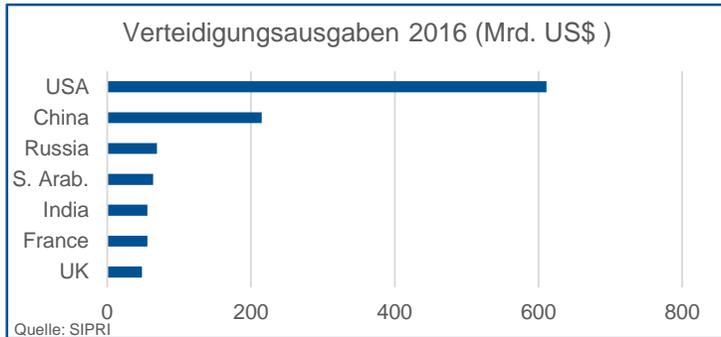
Fokussierte Strategie basiert auf Megatrends und Wachstumstreibern



Wachstumsinitiative: Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik



Markttrends



HUBER+SUHNER Differenzierung



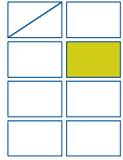
HUBER+SUHNER Lösungen



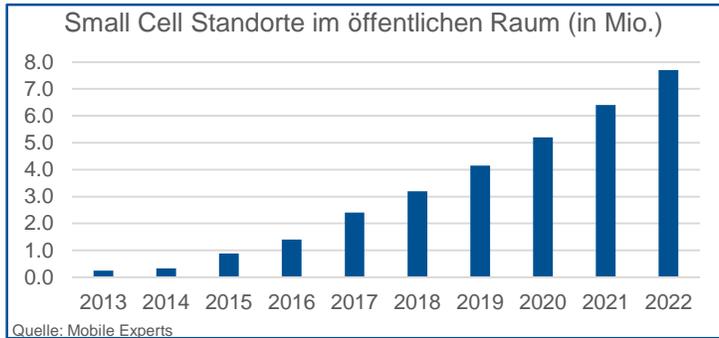
- Hohe, steigende Verteidigungsbudgets
- Internetzugang via Satellit (New Space)
- Unbemannte Objekte
- Höchste Zuverlässigkeit
- Elektrische und mechanische Performance
- HF-Systemkompetenz und RF-over-Fiber
- HF-Verbinder und Kabel
- Konfektionierte Kabel
- Gesamte Hochfrequenz-Lösungen

Anspruch: Verdopplung des Geschäfts, Verteidigung der führenden Position in der HF-Technologie und Wachstum mit HF-Systemlösungen.

Wachstumsinitiative: Small Cells



Markttrends



HUBER+SUHNER Differenzierung



HUBER+SUHNER Lösungen



- Verdichtung der Netze

- Abdeckung innerhalb von Gebäuden

- Neue Akteure

- Schnelle Installation

- Kleiner Formfaktor

- Alles aus einer Hand und Kitting

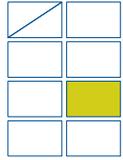
- FO, HF, NF Verbindungslösungen

- Antennen

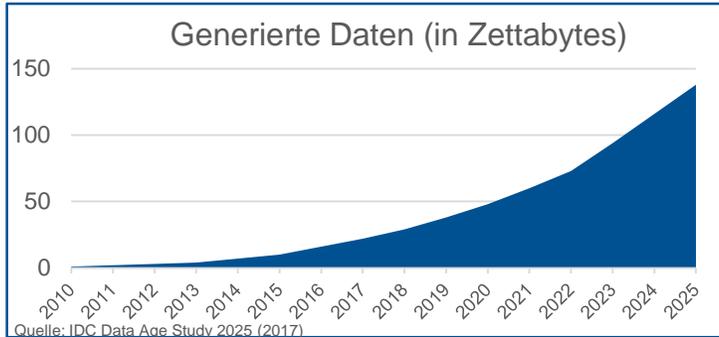
- Passive und aktive WDM-Lösungen

Anspruch: Wachstum mit Small Cells gleicht Rückgang im Macro-Cell-Markt mindestens aus. H+S behauptet führende Position im Cell-Site-Markt.

Wachstumsinitiative: Rechenzentren



Markttrends



HUBER+SUHNER Differenzierung



HUBER+SUHNER Lösungen



- Verdopplung des Datenverkehrs / 3 Jahre
- Colocation- und Cloud-Markt wächst rasant
- Rechenzentren = kritische Infrastruktur

- Packungsdichte + Installationsfreundlichkeit
- Zuverlässigkeit im Betrieb
- Flexibilität und Modularität

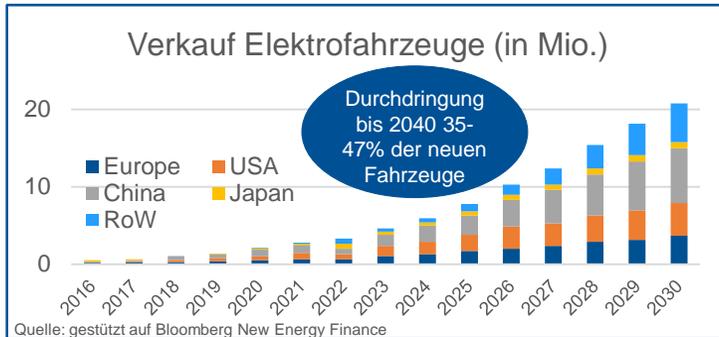
- Glasfaser- und Kupferverkabelung
- Fasermanagementsysteme
- Optische Switches

Anspruch: Ausbau des Geschäfts zu einem neuen Grundpfeiler von H+S.

Wachstumsinitiative: Elektrofahrzeuge (EV)



Markttrends



HUBER+SUHNER Differenzierung



HUBER+SUHNER Lösungen



- Trend zur E-Mobilität irreversibel
- Alle grossen OEMs mit EV-Strategie
- China treibt den EV-Markt voran

- Platz- und gewichtsparendes Design
- Temperaturbeständigkeit
- Komplette Hochvolt-Lösungen

- Starkstromkabel bis 1000V
- Hochvolt-Verbindungssysteme
- Hochvolt-Verteilereinheiten

Anspruch: Bedeutender Lieferant für die Hochvolt-Verkabelung von Elektrofahrzeugen werden und Geschäft zu neuem Grundpfeiler ausbauen.

Ausblick 2018 Technologiesegmente

Hochfrequenz

- Ziel 2018: Wiederholung der starken Leistung des Vorjahres.
- Strategische Stossrichtung: Verteidigung der guten Marge und Fortsetzung des Wachstumskurses durch Wachstum mit HF-Lösungen für Luft-, Raumfahrt & Wehrtechnik.

Fiberoptik

- Ziel 2018: Umkehr des negativen Trends aus dem Vorjahr bei der Profitabilität.
- Strategische Stossrichtung: Ausbau des Geschäfts in margenstärkeren Marktsegmenten wie Rechenzentren und Small Cells.

Niederfrequenz

- Ziel 2018: Bestätigung der gesteigerten Ertragskraft, basierend auf dem positiven Zyklus im Bahnmarkt und Wachstum im Bereich Automotive.
- Strategische Stossrichtung: Kundenentwicklungsprojekte zu Schnellladesystemen und Hochvolt-Verteilsystemen in Aufträge ummünzen.

Ausblick 2018 Märkte

Solide Ausgangslage in Schlüsselmärkten und bei Schlüsselkunden – Wachstumstreiber weiterhin intakt

Kommunikation

- LTE-Rollouts in preissensitiven Schwellenländern dauern an – 5G-Mobilfunk grossflächig ab 2020.
- Kontinuierliche Zunahme des globalen Datenvolumens im Internetverkehr treibt den Ausbau von Rechenzentren voran.
- Wachstumsmärkte Asiens zeichnen sich durch wettbewerbsintensives Umfeld aus.

Transport

- Bahnmarkt Asien mit anhaltend positiver Dynamik.
- Elektrofahrzeug-Markt hat «Point of no return» überschritten. Alle grossen OEMs haben EV-Angebote für jede Plattform in Planung. Die Herausforderung Reichweite vs. (schnelle) Aufladung erfordert eine Lösung.

Industrie

- Investitionen in Luft-, Raumfahrt & Wehrtechnik wachsen weiter.
- Generell gute Dynamik in einem breiten Spektrum unterschiedlicher Segmente.

Ausblick 2018

Umsatz-Guidance für 2018

- Aus heutiger Sicht erwarten wir aufgrund der aktuell guten Auftragslage und bei vergleichbarer Wechselkurssituation wie 2017, weiterhin auf dem Wachstumspfad zu bleiben.

Mittelfristiges Zielband über den Geschäftszyklus und EBIT-Guidance für 2018

- Unverändert 8 – 10 % EBIT-Marge

Agenda

Geschäftsjahr 2017 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Wachstumsinitiativen und Ausblick 2018

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Ryffel (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (CEO)

Agenda

Geschäftsjahr 2017 im Überblick

Finanzielle Ergebnisse

Wachstumsinitiativen und Ausblick 2018

Fragen und Diskussion

Steh-Lunch

Urs Ryffel (CEO)

Ivo Wechsler (CFO)

Urs Ryffel (CEO)



HUBER+SUHRNER

Excellence in Connectivity Solutions