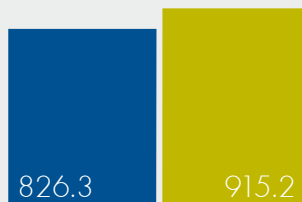


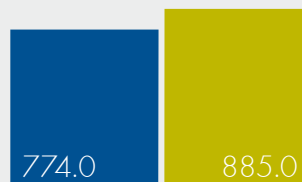
LAGEBERICHT 2018

DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

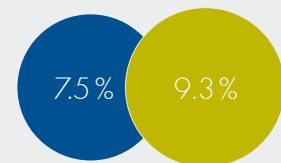
Auftragseingang erhöht sich erneut um über 10 %



Starkes Umsatzwachstum von 14.3 %, organisch 13.6 %



Deutliche Steigerung der Profitabilität – EBIT-Marge 9.3 %



Umsatzwachstum geografisch breit abgestützt – alle Regionen wachsen zweistellig

Alle drei Technologie-segmente legen in Auftragseingang und Umsatz deutlich zu

Wachstumsinitiativen leisten wesentlichen Beitrag zur dynamischen Entwicklung – erfolgreiche Design-ins im Automobilbereich bei Elektrofahrzeugen

■ 2017 ■ 2018 in CHF Mio.

HUBER+SUHNER mit starkem organischem Wachstum – Profitabilität deutlich gesteigert



Urs Kaufmann (VRP) und Urs Ryffel (CEO)

Wie bereits im Vorjahr konnten 2018 alle drei Technologiesegmente den Auftragseingang sowie den Nettoumsatz steigern. Der Auftragseingang auf Gruppenstufe erhöhte sich erneut zweistellig um 10.8 % auf CHF 915.2 Mio. Die Niederfrequenz (+16.0 %) profitierte sowohl im Bahnen- wie im Automobilmarkt von einer überdurchschnittlichen Dynamik. Die Faseroptik konnte deutlich mehr Aufträge (+5.7 %) verbuchen, während die Hochfrequenz (+12.1 %) mehr als doppelt so stark zulegte wie im Vorjahr.

Der Nettoumsatz der Gruppe wuchs um 14.3 % auf CHF 885.0 Mio. Organisch, d.h. bereinigt um Portfolio-, Währungs- und Kupfereffekte, belief sich das Wachstum auf immer noch hohe 13.6 %. Einen Umsatzsprung machte die Niederfrequenz (+28.6 %). Auch die Hochfrequenz (+10.5 %) und die Faseroptik (+6.9 %) legten deutlich zu. Besonders erfreulich entwickelten sich drei der vier Wachstumsinitiativen, Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik, Rechenzentren sowie EV Automotive. Die vierte Wachstumsinitiative, das Geschäft mit Small Cells, muss trotz hohem Potenzial im Hinblick auf den bevorstehenden Aufbau der 5G-Netze noch an Dynamik zulegen. Die Umsatzanteile nach Regionen blieben gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert mit 44 % (VJ 45 %) in EMEA, 37 % (VJ 36 %) in APAC und 19 % (VJ 19 %) in den Amerikas. Dies unterstreicht die breite geografische Abstützung des Wachstums. Positiv entwickelte sich die EBIT-Marge auf 9.3 % (VJ 7.5 %). Zusätzlich zum hohen Wachstum legten die unterproportional gestiegenen Kosten und ein günstiger Produktmix den Grundstein für die verbesserte Profitabilität. Die F&E-Aufwendungen stiegen gegenüber der Vorjahresperiode um 6.9 % auf CHF 36.6 Mio. Der Konzerngewinn erhöhte sich auf CHF 61.4 Mio. (VJ CHF 42.1 Mio.), was einer Umsatzgewinnrate von 6.9 % entspricht. Der freie operative Cashflow erreichte hohe CHF 71.7 Mio. (VJ CHF 20.0 Mio.). Der Sprung im Cashflow ist unter anderem auf eine signifikante Verbesserung des Lagerumschlags zurückzuführen.

Das starke Umsatzwachstum erforderte einen Ausbau der Kapazitäten innerhalb des weltweiten Produktionsnetzwerks. So stieg die Anzahl der fest angestellten Mitarbeitenden weltweit um 256 auf 4456 (4297 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt). In der Schweiz resultierte ein Plus von 24 auf 1261, das vor allem den Wachstumsinitiativen zugutekam.

Hauptmärkte Transport und Industrie wachsen zweistellig, Kommunikationsmarkt ebenfalls deutlich im Plus

Der Kommunikationsmarkt erholte sich im Geschäftsjahr 2018 und verzeichnete ein Umsatzplus von 6.7 % auf CHF 401.0 Mio. Im Auftragseingang hingegen konnte mit +3.9 % gegenüber Vorjahr auf CHF 406.4 Mio. das hohe Niveau des ersten Halbjahrs wie erwartet nicht gehalten werden. Dies war auf saisonale Effekte zurückzuführen, vor allem im Ausbau der Mobilfunkinfrastruktur im indischen Subkontinent.

Der Auftragseingang im Transportmarkt legte um 11.0 % auf CHF 271.1 Mio. zu, während der Nettoumsatz mit +24.6 % auf CHF 269.3 Mio. einen eigentlichen Wachstumsschub verzeichnete. Im Bahnenmarkt hielt die 2017 wiedergewonnene Dynamik in Asien an und auch die europäischen Märkte erzielten hohe Zuwächse. Im Marktsegment Automobil profitierte das Unternehmen von einem positiven Marktumfeld im Allgemeinen und von einer hohen Aktivität mit neuen Projekten für Hochvolt-Verbindungslösungen in Elektrofahrzeugen im Speziellen.

Im Industriemarkt lagen die Zuwachsraten im Auftragseingang mit 24.5 % auf CHF 237.7 Mio. sowie im Nettoumsatz mit 17.8 % auf CHF 214.7 Mio. sogar nochmals um einiges höher als im Vorjahr. Neben der wichtigen Wachstumsinitiative Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik entwickelten sich die unterschiedlichsten Anwendungen in anderen industriellen Hightech-Nischen allesamt ebenfalls positiv.

Technologiesegment Hochfrequenz mit zweistelligem Wachstum und nochmals gesteigerter Profitabilität

Sowohl im Auftragseingang mit +12.1 % auf CHF 269.1 Mio. wie auch im Nettoumsatz mit +10.5 % auf CHF 255.4 Mio. vermochte sich das Technologiesegment Hochfrequenz gegenüber Vorjahr wieder stark zu verbessern. Mit 16.0 % konnte die EBIT-Marge um beinahe zweieinhalb EBIT-Prozentpunkte gesteigert werden. Im Marktsegment Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik trugen Aufträge z. B. für Verbinder im Satellitenbau, wo rasche Montageprozesse, geringes Gewicht und absolute Nullfehlertoleranz zählen, zum Wachstum bei.

Technologiesegment Faseroptik mit positiver Tendenz

Das Technologiesegment Faseroptik vermochte sich mit einem Plus im Auftragseingang von 5.7 % auf CHF 347.9 Mio. und im Nettoumsatz von 6.9 % auf CHF 338.2 Mio. gegenüber dem Vorjahr zu steigern und erzielte eine EBIT-Marge von 5.9 % (VJ 5.6 %). Erneut stammten hohe Umsätze aus Mobilfunkinfrastrukturprojekten in Indien. Das Geschäft in der Wachstumsinitiative Rechenzentren legte erheblich zu. Im Hinblick auf den anstehenden Aufbau der 5G-Netze ist das Unternehmen gut aufgestellt mit innovativen Produkten und Lösungen.

Technologiesegment Niederfrequenz mit bedeutendem Vorwärtsschritt

Dank guter Entwicklung über die ganze Berichtsperiode steht das Technologiesegment Niederfrequenz noch besser da als vor Jahresfrist. Grundlage dazu waren das Plus im Auftragseingang von 16.0 % auf CHF 298.2 Mio. und der Sprung um 28.6 % auf CHF 291.4 Mio. im Nettoumsatz. Eindrücklich war die Entwicklung auch bei der EBIT-Marge, die sich auf 9.8 % beinahe verdoppelte. Trotz hoher

Auslastung konnte die Lieferfähigkeit auf gutem Niveau gehalten werden und dank verbesserter Lagerbewirtschaftung ein substanzieller Beitrag an den verbesserten Cashflow der Gruppe geleistet werden. Am Standort Pfäffikon wurden die Weichen gestellt für die Zusammenlegung der beiden Kabelproduktionen Dorf und Witzberg. Damit wird das Technologiesegment auch mittelfristig im Wettbewerb gestärkt. Einen Meilenstein in der Wachstumsinitiative Elektrofahrzeuge bedeutet die Nominierung als Lieferant von Hochspannungs-Verbindungs-lösungen für den Einbau in eine Plattform der neusten Geely Elektrofahrzeuggeneration.

Risikomanagement

Im Rahmen des kontinuierlichen Risikomanagements hat der Verwaltungsrat an seiner Sitzung vom 5. Dezember 2018 die unternehmerischen Risiken beurteilt und den Risikobericht 2018 mit entsprechenden Massnahmen verabschiedet.

Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Ausschüttung von CHF 2.50 pro Aktie vor. Diese setzt sich zusammen aus einer regulären Dividende von CHF 1.50 sowie einer Sonderdividende von CHF 1.00 pro Aktie aufgrund des 50-Jahre-Jubiläums, das HUBER+SUHNER 2019 feiert. Damit beliefe sich die Ausschüttungsquote insgesamt auf 79 %.

Wechsel im Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat der HUBER+SUHNER AG wird der Generalversammlung vom 10. April 2019 die Zuwahl von Dr. Franz Studer als neues Mitglied beantragen. Der promovierte Jurist und Anwalt ist heute Investment Director und Mitglied der Geschäftsleitung bei EGS Beteiligungen AG, einem Kernaktionär der HUBER+SUHNER AG. Nach seiner äusserst verdienstvollen Tätigkeit im Verwaltungsrat seit 2013 wird Dr. Christoph Fässler nicht mehr zur Wiederwahl antreten. Für sein engagiertes Wirken in diesem Gremium, seine wertvollen Beiträge und die sehr gute Zusammenarbeit bedankt sich der Verwaltungsrat von HUBER+SUHNER herzlichst.

Ausblick

In seiner Gesamtheit betrachtet war 2018 ein überdurchschnittlich starkes Geschäftsjahr. In der zweiten Jahreshälfte liess die Dynamik im Auftragseingang allerdings etwas nach. Aus heutiger Sicht gehen wir in den beiden grössten Teilmärkten Bahnen und Cell Site von unterschiedlichen Entwicklungen aus. Während sich im Bahnenmarkt die Aktivitäten in etwa auf dem hohen Niveau von 2018 stabil halten sollten, gehen wir im Teilmarkt Cell Site vorübergehend von einem etwas tieferen Volumen aus, bevor dieses Geschäft ab 2020 im Zuge der beginnenden 5G-Rollouts wieder anziehen dürfte. Andererseits darf in den vier Wachstumsinitiativen gesamthaft mit weiteren Fortschritten gerechnet werden.

Für das laufende Geschäftsjahr rechnet die Gruppe mit einem Umsatz in der Grössenordnung von 2018. Die Betriebsergebnismarge dürfte sich damit, eine vergleichbare Wechselkurs-situation vorausgesetzt, in der oberen Hälfte des mittelfristigen EBIT-Margenzielbandes von 8–10 % bewegen.

Vielen herzlichen Dank

Wir danken unseren weltweit tätigen Mitarbeitenden für ihren grossartigen Einsatz und das hohe Engagement im vergangenen Jahr. Dank ihrem Beitrag ist es gemeinsam gelungen, neben den vielen Herausforderungen auch das überdurchschnittliche Wachstum zu meistern und das Gesamtjahr ausserordentlich erfolgreich zu gestalten. Unser herzlicher Dank im Namen des Verwaltungsrates und der Konzernleitung gilt auch allen Aktionären, Kunden und Lieferanten für die gute Zusammenarbeit und das HUBER+SUHNER entgegengebrachte Vertrauen.



Urs Kaufmann
Präsident des Verwaltungsrates



Urs Ryffel
CEO

Meilensteine 2018

Transport

Wachstumsinitiative
Elektrofahrzeuge



HUBER+SUHNER wird Tier-1-Lieferant des führenden chinesischen Elektrofahrzeugherstellers Geely

Kommunikation

Wachstumsinitiative
Small Cells



Einführung aktiver Multiplexer- und Converter-Systemlösungen zur Nutzung bestehender Glasfaserinfrastrukturen in verdichteten 5G-Netzen

Kommunikation

Wachstumsinitiative
Rechenzentren



Lieferung der gesamten fiberoptischen Verkabelung an deutschen Netzbetreiber für zwei der modernsten Rechenzentren Europas

Industrie

Hightech-Nische
Medizinaltechnik



Durchbruch mit kundenspezifischen Hochfrequenzprodukten in Mikrowellenablationsanwendungen

Innovationen für anspruchsvolle und attraktive Märkte

Der Begriff Innovation leitet sich von «erneuern» ab. Sich zu erneuern und die Grenzen kontinuierlich neu zu definieren, ist für ein erfolgreiches Unternehmen eine permanente Herausforderung und Ambition zugleich. Innovation ist für HUBER+SUHNER der Schlüssel für hohe Differenzierung und Erfolg mit anspruchsvollen Kunden in attraktiven Märkten. 2018 hat das Unternehmen wieder eine Reihe von neuen Produkten lanciert, die das Potenzial aufweisen, in den entsprechenden Märkten einen neuen Standard zu setzen.

Wehrtechnik

Kein Widerspruch: Kabel, die flexibel und widerstandsfähig zugleich sind



In militärischen Fahrzeugen und auf Schiffen sind Hochfrequenzkabel besonderen Belastungen ausgesetzt. Flammbeständigkeit und Flexibilität bei minimalem Signalverlust sind die Themen. Das Hochfrequenzkabel Spuma RS mit einem Mantel aus TPU (thermoplastisches Polyurethan) ist die Antwort auf diese Herausforderungen. RS steht für die von HUBER+SUHNER patentierte Rotary-Swaging-Technologie (Rundkneten). Dünne, verseilte Kupferdrähte, die in einem zusätzlichen Produktionsschritt rund zusammengepresst werden, bilden den Innenleiter. Dieser Prozess verleiht den Kabeln hohe Flexibilität – ohne dass bei den elektrischen Eigenschaften Kompromisse in Kauf genommen werden müssen.

Rechenzentren

Trennen und ordnen: LISA Double Access lässt Faserträume wahr werden

Die Betreiber von Colocation-Rechenzentren wollen eingehende Datenverbindungen klar von den Verbindungen zu den Servern ihrer Mieter trennen. Diese Anforderung war die Ausgangslage für die Entwicklung des neuen Fiber-Management-Systems LISA Double Access. Die Weiterentwicklung des seit bald zwei Jahrzehnten erfolgreichen LISA Systems bietet eine sehr hohe Packungsdichte und lässt sich einfach bedienen – die Kassetten mit den Verbindungen sind sowohl von links als auch von rechts zugänglich.



Industrielle Anwendungen

Gutes noch besser: Die neueste Generation hilft Platz sparen und hält noch mehr aus



Innovation bedeutet auch, Bewährtes zu verbessern. Dies beweist die nächste Generation der Kabelfamilie RADOX® 125. Aufbauend auf bewährten Leistungsmerkmalen bietet sie optimierte Aussenmasse für Installationen bei begrenztem Platzangebot und ist besonders widerstandsfähig bei Feuer und starker Wärmeentwicklung. Mit einer verbesserten Kunststoffmischung für den Kabelmantel entspricht die RADOX® 125-Familie der EU-Bauprodukteverordnung und ist auch geeignet für eine automatisierte Verarbeitung.

Fiber in the Home

Klappe zu: Ein neuer Verbinder sorgt für mehr Sicherheit und Zuverlässigkeit im Wohnzimmer



Der LC ist der weltweit am häufigsten verwendete Faseroptikverbinder in Fiber-to-the-Home-Netzwerken. Da er anfällig für Verschmutzung ist und der Lichtstrahl bei abgezogenem Stecker das Auge schädigen kann, birgt er Risiken für den Anwender. Der neu entwickelte COVERINO LC minimiert diese Risiken: Erst wenn der Stecker eingesteckt wird, öffnet sich automatisch die Schutzkappe. Wird er abgezogen, schliesst sie sich wieder und ermöglicht auch Endkunden einen sicheren Umgang mit der Faseroptik-Technologie.

Mobilfunk

Mehr Power für 5G: Neues Hybridkabelsystem versorgt Remote Radio Heads mit 230 Volt Wechselspannung

Remote Radio Heads (RRH) im künftigen 5G-Mobilnetz haben einen erhöhten Leistungsbedarf. Bei herkömmlicher Gleichstromversorgung entsteht ein hoher Verlust durch den elektrischen Widerstand des Kabels. Darum gibt es Bestrebungen, moderne RRH mit 230 V Wechselspannung zu betreiben. HUBER+SUHNER hat dafür das passende Hybridkabelsystem MLUH HV entwickelt, das die 230 V Wechselspannung verlustarm zur Mastspitze transportiert.



Macro Cells und Small Cells

Multitalent: Mit bestehenden Fasern Netzwerke verdichten



Der CUBO Converter sorgt dafür, dass Daten- und Telekommunikationsnetze zukunftssicher bleiben. Er kann die Wellenlänge von Signalen umwandeln und gleichzeitig mithilfe des optischen Wellenlängenmultiplexverfahrens eine grössere Zahl verschiedener Signale durch ein und dasselbe Faseroptikkabel übertragen. Dadurch lässt sich die Kapazität bestehender Netze deutlich vergrössern, ohne die Verkabelung zu erweitern. Damit spielt der CUBO Converter eine wichtige Rolle beim raschen Aufbau der 5G-Mobilfunkinfrastruktur. Seine modulare Bauweise lässt sich an die Bedürfnisse verschiedener Mobilfunkanbieter und Netzbetreiber anpassen.

Elektrofahrzeuge

One size fits all: Modulares Hochvolt-Verteilssystem erfüllt unterschiedlichste Anforderungen

Das Herzstück jedes Elektrofahrzeugs ist die Hochspannungsverteilung. Fahrzeuge vom Kleinwagen über Spezialfahrzeuge bis zum Lastwagen erfordern Hochvolt-Verteilboxen verschiedenster Grösse. Die neue modulare HVDU (High Voltage Distribution Unit) von HUBER+SUHNER erfüllt einfach, flexibel und wirtschaftlich jede Kundenanforderung.



Mikrowellenenergie-Anwendungen



Ungeahnte Präzision: Ein Verbinder hilft, das Kochen zu revolutionieren

An einer Fachausstellung für Mikrowellentechnologie zeigte HUBER+SUHNER kürzlich den Prototypen eines halbleiterbasierten Mikrowellenofens, der dank der Steuerbarkeit der Mikrowellenquelle kochen mit einer noch nie dagewesenen Präzision verspricht. Im Innern befindet sich der neu entwickelte RFEX-Verbinder. Zusammen mit den ebenfalls neu entwickelten polymerverstärkten Hohlleitern ermöglicht der RFEX die kompakte Integration der Elektronik ins Gehäuse und dürfte damit im Markt auf grosses Interesse stossen.

Technologiesegment Hochfrequenz

Auftragseingang und Umsatz wachsen
deutlich zweistellig – Profitabilität weiter gesteigert

Erneut erwies sich das Technologiesegment Hochfrequenz als starke Stütze des Unternehmens. Alle Teilmärkte entwickelten sich positiv. Höchste Leistungsfähigkeit, beste Signalintegrität, geringstmögliches Gewicht und platzsparendes Design sind Schlüsselattribute vieler Hochfrequenzlösungen von HUBER+SUHNER, dank denen in anspruchsvollen Märkten bedeutende Kundenprojekte gewonnen werden konnten.

Schlüsselzahlen		2018	2017	%
Auftragseingang	CHF Mio.	269.1	239.9	+12.1
Nettoumsatz	CHF Mio.	255.4	231.2	+10.5
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	40.8	31.5	+29.4
EBIT-Marge	%	16.0	13.6	

Technologiesegment Fiberoptik

Leichte Verbesserung gegenüber Vorjahr – EBIT erreicht
noch nicht früheres Niveau – Technologie bietet
unverändert Chancen in verschiedenen Märkten

Unterschiedlich entwickelten sich die einzelnen Marktsegmente der Kommunikation. Während Rechenzentren und Cell Site stark wuchsen, verzeichneten die Geschäfte mit Kommunikationsausrüstern bzw. mit WAN leichte Rückgänge. Nach der Markteinführung von aktiven Multiplexer- und Converter-Systemlösungen zur optimalen Nutzung bestehender Glasfaserinfrastrukturen stehen interessante Lösungen für die verdichteten 5G-Netze der Zukunft zur Verfügung.

Schlüsselzahlen		2018	2017	%
Auftragseingang	CHF Mio.	347.9	329.2	+5.7
Nettoumsatz	CHF Mio.	338.2	316.2	+6.9
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	20.0	17.7	+12.9
EBIT-Marge	%	5.9	5.6	

Technologiesegment Niederfrequenz

Portfoliobereinigung und hohe Auslastung ermöglichen
hohe einstellige EBIT-Marge – Referenzprojekte mit
Schnellladekabeln

Im Vorjahr wurden mit dem Turnaround die Voraussetzungen geschaffen, um 2018 die sich bietenden Chancen zu nutzen. Sowohl Asien als auch Europa erwiesen sich in beiden Teilmärkten Bahnen und Automobil als dynamisch. Mit dem RADOX® HPC Schnellladesystem gelang es ausserdem, sich im amerikanischen Markt als Systemlieferant beim Aufbau der Ladestationsinfrastruktur erfolgreich zu etablieren.

Schlüsselzahlen		2018	2017	%
Auftragseingang	CHF Mio.	298.2	257.2	+16.0
Nettoumsatz	CHF Mio.	291.4	226.6	+28.6
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	28.7	11.6	+147.7
EBIT-Marge	%	9.8	5.1	



Reto Bolt

COO Hochfrequenz

«Das letzte Jahr war über weite Bereiche von Fortschritten geprägt. Wir konnten unsere Position in den Volumenmärkten halten und die Marktanteile in den Industriemärkten weiter ausbauen. Letzteres führte zu einer abermals gesteigerten Profitabilität.»



Fritz Landolt

COO Fiberoptik Mobile Communication & Industry

«Mit der gezielten Erweiterung unseres global bewährten Produktportfolios konnten wir unsere führende Position bei 4G-Rollouts ausbauen. Wir begleiten Mobilfunkbetreiber als Technologiepartner bei der Planung von zukünftigen 5G-Netzen mit den optimalen Lösungen.»



Martin Strasser

COO Fiberoptik Fixed Network & Data Center

«Wir konnten weltweit wichtige Neukunden für unsere Polatis Optical Switches gewinnen. Diese innovativen Hightech-Produkte spielen in modernen Kommunikationsnetzwerken und Rechenzentren eine immer grössere Rolle.»



Patrick Riederer

COO Niederfrequenz

«Im Bahnenmarkt behaupteten wir unsere Marktposition und nutzten die sich bietenden Wachstumschancen in Asien und Europa erfolgreich. In der strategischen Wachstumsinitiative EV Automotive gelang der Durchbruch mit Komponenten und Lösungen im Hochspannungsbereich.»

Schlüsselzahlen und Terminkalender

Gruppe in CHF Mio.	2018	2017	Veränderung
Auftragseingang	915.2	826.3	10.8%
Auftragsbestand per 31.12.	246.9	230.5	7.1%
Nettoumsatz	885.0	774.0	14.3%
Bruttomarge	34.6%	34.5%	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	116.4	90.5	28.6%
in % des Nettoumsatzes	13.2%	11.7%	
Betriebsergebnis (EBIT)	82.5	58.1	41.9%
in % des Nettoumsatzes	9.3%	7.5%	
Finanzergebnis	(2.8)	(0.7)	n/z
Konzerngewinn	61.4	42.1	45.6%
in % des Nettoumsatzes	6.9%	5.4%	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	27.0	37.8	(28.5%)
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	99.6	52.9	88.0%
Freier operativer Cashflow	71.7	20.0	259.2%
Nettoliiquidität per 31.12.	198.8	152.6	30.3%
Eigenkapital per 31.12.	620.8	593.5	4.6%
in % der Bilanzsumme	80.7%	78.9%	
Personalbestand per 31.12.	4 456	4 200	6.1%
Börsenkapitalisierung per 31.12.	1 274.2	989.5	28.8%
Werte pro Aktie in CHF	2018	2017	Veränderung
Börsenkurs per 31.12.	65.50	50.85	28.8%
Konzerngewinn	3.15	2.17	45.6%
Dividende	2.50 ¹⁾	1.10	127.3%

¹⁾ vorgeschlagene Dividende (davon CHF 1.50 ordentliche Dividende und CHF 1.00 Jubiläumsdividende)

n/z = nicht zweckmässig

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 (Winterthur)	10.04.2019
Halbjahresbericht	20.08.2019
Medien- und Analystenkonferenz	20.08.2019
Umsatz/Auftragseingang (9 Monate)	24.10.2019

Detaillierte Zahlen sind online abrufbar unter www.hubersuhner.com

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