

Datum 17. August 2021
Ort Pfäffikon ZH / Herisau
Seite 1 von 4

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

HUBER+SUHNER verdoppelt Gewinn im ersten Halbjahr

Auftragseingang mit starker Zunahme – Zweistelliges Umsatzwachstum von 12.7 % – EBIT-Marge von 12.2 % übertrifft mittelfristiges Zielband – Konzerngewinn verdoppelt – Book-to-Bill-Rate 1.16 – Segment Industrie mit starkem Wachstum und hoher Profitabilität; EBIT-Sprung im Segment Kommunikation; Segment Transport mit Umsatzwachstum – Konsequente Ausrichtung der Organisation auf Marktsegmente erfolgreich umgesetzt

Schlüsselzahlen

in CHF Mio.	H1 2021	H1 2020	Veränderung in %
Gruppe			
Auftragseingang	494.2	396.7	24.6
Nettoumsatz	424.4	376.7	12.7
Betriebsergebnis (EBIT)	51.7	25.1	106.0
in % vom Nettoumsatz	12.2	6.7	
Konzerngewinn	41.9	19.9	110.6
in % vom Nettoumsatz	9.9	5.3	
Freier operativer Cashflow	26.2	-12.0	n/z
Segment Industrie			
Auftragseingang	153.1	123.5	23.9
Nettoumsatz	137.0	116.2	18.0
Betriebsergebnis (EBIT)	28.7	17.7	62.7
in % vom Nettoumsatz	21.0	15.2	
Segment Kommunikation			
Auftragseingang	191.4	159.2	20.3
Nettoumsatz	165.6	149.6	10.7
Betriebsergebnis (EBIT)	19.7	1.7	1053.9
in % vom Nettoumsatz	11.9	1.1	
Segment Transport			
Auftragseingang	149.7	114.0	31.3
Nettoumsatz	121.8	110.9	9.8
Betriebsergebnis (EBIT)	7.8	8.3	-6.7
in % vom Nettoumsatz	6.4	7.5	

n/z = nicht zweckmässig

HUBER+SUHNER blickt auf ein sehr gutes erstes Halbjahr 2021 zurück. In einem positiveren weltwirtschaftlichen Umfeld erzielte das Unternehmen auf Basis einer deutlich erhöhten Bruttomarge ein operatives Betriebsergebnis (EBIT) von CHF 51.7 Mio., was gegenüber der Vorjahresperiode eine Verdoppelung bedeutet und einer EBIT-Marge von 12.2 % (VJ 6.7 %) entspricht. Der Konzerngewinn belief sich auf CHF 41.9 Mio. (VJ CHF 19.9 Mio.). Der Auftragseingang lag bei sehr hohen CHF 494.2 Mio. und damit gegenüber der Vorjahresperiode (CHF 396.7 Mio.) um 24.6 % im Plus.

Datum 17. August 2021
Ort Pfäffikon ZH / Herisau
Seite 2 von 4

Neben einem Basiseffekt, der einen Teil zu dieser erfreulichen Entwicklung beitrug, zeigte die Mehrheit der Zielmärkte klar aufsteigende Tendenz, was zum insgesamt sehr starken Nachfrageanstieg führte.

Auch im Nettoumsatz wurde ein deutlicher Zuwachs um 12.7 % auf CHF 424.4 Mio. (VJ CHF 376.7 Mio.) erzielt. Bereinigt um Währungs- und Kupferpreiseffekte lag das Umsatzwachstum bei 11.4 %. Aufgrund des hohen Volumens des Auftragseingangs erreichte die Book-to-Bill-Rate den Wert von 1.16 (VJ 1.05). Der freie operative Cashflow belief sich in den ersten sechs Monaten des Berichtsjahrs auf CHF 26.2 Mio. (VJ CHF –12.0 Mio.).

Der Personalbestand reduzierte sich innert Jahresfrist von 4860 auf 4450, wobei die Kapazitäten weltweit aufgrund des hohen Auftragsbestands wieder im Aufbau begriffen sind. Am Standort Schweiz reduzierte sich die gleiche Kennzahl von 1237 auf 1185.

Die breit abgestützte Nachfrage verhalf allen drei Marktsegmenten zu einem deutlich zweistelligen Wachstum beim Auftragseingang. Im Umsatz verzeichneten die Segmente Industrie und Kommunikation zweistellige Zuwachsraten. Nach Regionen betrachtet lag der Nettoumsatz in EMEA anteilmässig bei 54 % (VJ 55 %). In den Amerikas stieg dieser Wert auf 24 % (VJ 18 %), während in APAC ein Rückgang auf 22 % (VJ 27 %) zu verzeichnen war.

Konsequente Ausrichtung der Organisation auf Marktsegmente erfolgreich umgesetzt

Die auf Anfang Jahr eingeführte strukturelle Ausrichtung des Unternehmens nach den drei Marktsegmenten Industrie, Kommunikation und Transport wurde in der gesamten Organisation gut umgesetzt und bewältigte die Herausforderungen der gleichzeitig markant steigenden Geschäftsvolumen erfolgreich. Mit dem Ziel, den Marktfokus weiter zu erhöhen und die Strukturen zu vereinfachen, werden die Kunden heute aus der neu gegliederten Organisation mit globalen Teams im Vertrieb betreut, was trotz der pandemiebedingt erschwerten Rahmenbedingungen in einer nochmaligen Zunahme der Kundennähe resultierte. Die neue Ausrichtung zielt zudem darauf ab, den Kunden technologieübergreifend vermehrt das gesamte Portfolio an innovativen Produkten von HUBER+SUHNER anzubieten, die auf den drei Technologien Hochfrequenz, Niederfrequenz sowie Fiberoptik beruhen. Dieser Ansatz macht das Unternehmen aus Sicht der Kunden noch attraktiver und birgt Potenzial für die Zukunft.

Aufgrund der neuen Organisation kommt im Folgenden erstmals die Berichterstattung nach Marktsegmenten zur Anwendung, einschliesslich der entsprechenden Werte für die Vorjahresperiode.

Segment Industrie mit starkem Wachstum und hoher Profitabilität

Das Marktsegment Industrie, in dem zu rund zwei Dritteln Hochfrequenztechnologie zur Anwendung kommt, legte stark zu. Das freundliche Umfeld in weiten Teilen der Industrie führte zu hohem Umsatzzuwachs. Besonders gut entwickelten sich der Kernmarkt Prüf- und Messtechnik, in dem Prüfkapazitäten im Zusammenhang mit 5G ausgebaut wurden, und die Wachstumsinitiative Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik, dank dem zunehmenden Bedürfnis nach Sicherheit. Auch weitere industrielle Anwendungen wie Schnellladesysteme für Elektrofahrzeuge und solche in der Medizinaltechnik und der Windenergie trugen zur positiven Entwicklung im Industriesegment bei. Der Auftragseingang lag bei CHF 153.1 Mio. und damit um 23.9 % über der Vorjahresperiode. Der

Datum 17. August 2021
Ort Pfäffikon ZH / Herisau
Seite 3 von 4

Nettoumsatz erreichte CHF 137.0 Mio. (+18.0 %). Es resultierte ein EBIT von CHF 28.7 Mio., was einer sehr hohen EBIT-Marge von 21.0 % (VJ 15.2 %) entspricht.

Segment Kommunikation mit Sprung zu zweistelliger EBIT-Marge

Stark entwickelte sich das Segment Kommunikation, in dem die Faseroptik die dominierende Technologie ist. Den grössten Beitrag leisteten Lösungen für den Ausbau von Mobilfunknetzen (Cell Site), nachdem dieses Geschäft im Vorjahreszeitraum aufgrund der pandemiebedingt starken Einschränkungen temporär markant zurückgegangen war. Insbesondere in Nordamerika verzeichnete das Unternehmen in diesem Markt einen deutlichen Aufwärtstrend dank der grossen Investitionen in 5G-Netze. In vielen Ländern ist der Start zum Ausbau der 5G-Infrastruktur hingegen noch nicht erfolgt. Der Fokus liegt dort weiterhin auf dem vollständigen Rollout der vierten Mobilfunkgeneration. Hinter den Erwartungen lag das Geschäft mit Kommunikationsausrüstern, während sich die Wachstumsinitiative Rechenzentren weiter positiv entwickelte. Der Auftragseingang im Kommunikationssegment lag mit CHF 191.4 Mio. um 20.3 % über dem Vorjahreswert und auch der Nettoumsatz legte mit CHF 165.6 Mio. deutlich zu (+10.7 %). Ein veritabler Sprung konnte im EBIT verzeichnet werden: Mit CHF 19.7 Mio. lag die EBIT-Marge bei 11.9 % (VJ 1.1 %).

Segment Transport mit Umsatzwachstum – EBIT-Marge am unteren Ende der Erwartungen

Das Transportsegment, das schwergewichtig Niederfrequenzanwendungen umfasst, zeigte ein gemischtes Bild: Im Teilsegment Bahnen erfolgte die Projektvergabe weiterhin nur zögerlich und verhinderte eine raschere Erholung. Gut entwickelte sich das Geschäft mit Lösungen zur Integration mobiler Kommunikation in Zügen, was die Wichtigkeit des technologie- und segmentübergreifenden Angebots im neuen Vertriebsansatz unterstreicht. Ausgesprochen positiv war die Entwicklung im Teilsegment Automotive. Das Geschäftsvolumen mit Lösungen für den konventionellen Fahrzeugbau, vor allem aber für die Hochvoltverteilung in Elektrofahrzeugen, konnte massiv gesteigert werden. Damit erreichte das Transportsegment insgesamt das angestrebte Wachstum. Der Auftragseingang erreichte CHF 149.7 Mio., ein Plus von 31.3 % gegenüber der Vorjahresperiode, und der Nettoumsatz belief sich auf CHF 121.8 Mio. (+9.8 %). Aufgrund von Vorinvestitionen in innovative neue Anwendungen im Automobilbereich und stark gestiegener Logistikkosten, die nur teilweise an die Kunden weitergegeben werden konnten, resultierte ein EBIT am unteren Ende der Erwartungen in der Höhe von CHF 7.8 Mio., die EBIT-Marge lag bei 6.4 % (VJ 7.5 %).

Datum 17. August 2021
Ort Pfäffikon ZH / Herisau
Seite 4 von 4

Ausblick

Die ersten sechs Monate der Berichtsperiode waren geprägt durch die breite wirtschaftliche Erholung, von der HUBER+SUHNER überdurchschnittlich profitieren konnte. Dazu legte die Ausrichtung der Geschäftsstrategie auf die grossen gesellschaftlichen Trends wie nachhaltige Mobilität, ein zunehmendes Bedürfnis nach Sicherheit und stark wachsende Datenmengen die Grundlage. Das gestiegene Volumen bewältigte HUBER+SUHNER durch Agilität und Flexibilität innerhalb des weltweiten Produktionsnetzes. Allerdings schlug sich der Nachfrageanstieg in vielen Industrien in Engpässen in den globalen Lieferketten und Transportkapazitäten nieder.

Aus heutiger Sicht erwartet HUBER+SUHNER, dass die positive Dynamik in wichtigen Zielmärkten in den nächsten Monaten anhalten wird. Vorausgesetzt, die Situation auf der Beschaffungsseite und an der Währungsfront bleibt stabil, bestätigt das Unternehmen für das Gesamtjahr den Ausblick, ein zweistelliges Umsatzwachstum bei einer operativen Betriebsergebnismarge leicht über dem mittelfristigen EBIT-Zielband von 8–10 % zu erreichen.

Diese Medienmitteilung finden Sie auch unter
<https://www.hubersuhner.com/de/unternehmen/medien/ad-hoc-news>

Aktionärsbrief H1/2021 als PDF ([Link](#))

Halbjahresbericht 2021 (Englisch) als PDF ([Link](#))

Halbjahresbericht 2021 (Englisch) online interaktiv ([Link](#))

Sämtliche Publikationen sowie die Definition der Alternativen Performance-Kennzahlen sind abrufbar unter www.hubersuhner.com/de/company/investors/publications

HUBER+SUHNER Gruppe

Das weltweit tätige Schweizer Unternehmen HUBER+SUHNER entwickelt und produziert Komponenten und Systemlösungen der elektrischen und optischen Verbindungstechnik. Das Unternehmen bedient die drei Hauptmärkte Industrie, Kommunikation und Transport mit Anwendungen aus den drei Technologien Hochfrequenz, Fiberoptik und Niederfrequenz. HUBER+SUHNER Produkte zeichnen sich durch hohe Leistung, Qualität, Zuverlässigkeit und eine lange Lebensdauer aus - auch unter anspruchsvollsten Bedingungen. Durch ein globales Produktionsnetzwerk, kombiniert mit Tochtergesellschaften und Vertretungen in über 80 Ländern, ist das Unternehmen weltweit nahe beim Kunden.