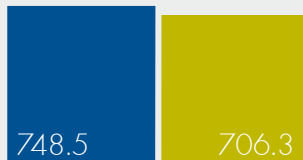
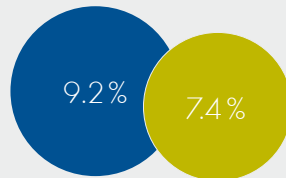


DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK 2015

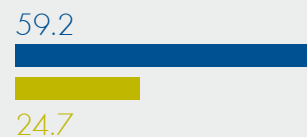
5.6% Umsatzrückgang in Schweizer Franken



EBIT-Marge am oberen Ende des angekündigten Zielbandes von 6 - 7.5%

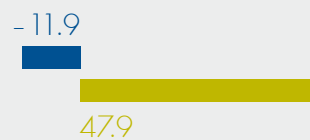


Konzerngewinn durch Währungseinflüsse markant geschmälert



Massnahmen zur Abfederung der negativen Währungseffekte zeigen Wirkung - höherer Ertrag im zweiten Halbjahr

Hoher freier operativer Cashflow



Fiberoptik mit neuem Umsatzrekord - Top Leistung von Cube Optics

■ 2014 ■ 2015 in CHF Mio.

Solides Ergebnis trotz schwierigem Umfeld



2015 war stark geprägt von der Aufwertung des Schweizer Frankens. Der Umsatz (CHF 706.3 Mio.) reduzierte sich gegenüber Vorjahr insgesamt um 5.6%. Zu konstanten Währungskursen konnte der Umsatzrückgang auf 2.4% begrenzt werden. Der Auftragseingang (CHF 702.8 Mio.) ging gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück (-8.5%), stabilisierte sich jedoch auf dem gleichen Niveau wie der Umsatz. Der Geschäftsbereich Fiberoptik setzte seinen Wachstumskurs fort und übertraf den Umsatzrekord des Vorjahres abermals mit einem Plus von 12.3%. Die im Oktober 2014 akquirierte Cube Optics entwickelte sich im Berichtsjahr äusserst dynamisch.

Dank der nach dem Frankenschock zügig eingeleiteten Massnahmen verbesserte sich die EBIT-Marge im zweiten Halbjahr (8.3% ggü. 6.5% im ersten Halbjahr) bereits wieder deutlich. Im Gesamtjahr 2015 lag die EBIT-Marge mit 7.4% am oberen Ende des für 2015 angekündigten Zielbandes von 6-7.5%. Der EBIT erreichte CHF 52.3 Mio. (Vorjahr CHF 69 Mio.). Der Währungs- und Kupfereinfluss betrug auf EBIT-Stufe CHF -9.4 Mio. (-14%). Nicht berücksichtigt sind dabei notwendig gewordene Preiskonzessionen. Der Konzerngewinn reduzierte sich 2015 aufgrund nicht liquiditätsrelevanter, bilanzbedingter Währungsverluste von CHF -15.1 Mio. und einer überdurchschnittlichen Steuerquote auf CHF 24.7 Mio. (Vorjahr CHF 59.2 Mio.). Der hohe freie operative Cash Flow von CHF 47.9 Mio. stärkte die Bilanz weiter und erhöhte die Nettoliquidität auf CHF 160.0 Mio.

Ende 2015 beschäftigte das Unternehmen weltweit 3 649 Personen (Vorjahr 3 891). Der Personalbestand in der Schweiz ging im vergangenen Jahr um 96 auf 1 271 festangestellte Mitarbeitende zurück.

Kommunikationsmarkt wächst weiter – Transport und Industrie rückläufig

Der Umsatz im Markt Kommunikation legte leicht zu, insbesondere dank hohen Wachstumsraten in Indien und Südostasien. Zudem wuchs die im Oktober 2014 akquirierte Cube Optics äusserst erfolgreich. Die Nachfrage nach Lösungen für Rechenzentren sowie Zugangsnetze stieg ebenfalls deutlich. Der Umsatz belief sich auf CHF 340.5 Mio., was einer Zunahme gegenüber Vorjahr um 3.1% entspricht.

Im stark von Projekten geprägten Transportmarkt ging der Umsatz (CHF 202.2 Mio.) gegenüber 2015 um 14.2% zurück. Grossprojekte chinesischer Bahnhersteller verzögerten sich, und in Europa liefen mehrere Projekte aus. Neu gewonnene Aufträge in verschiedenen Ländern und eine Book-to-Bill-Rate von über 1 deuten eine Verbesserung der Situation in diesem wichtigen Markt an. Im Automobilmarkt legte der Auftragseingang markant zu, während der Umsatz vor allem währungsbedingt rückläufig war.

Der Umsatz im Industriemarkt (CHF 163.6 Mio.) war im vergangenen Jahr ebenfalls rückläufig (-10.3%). Während sich die Nachfrage im Marktsegment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung verbesserte, schwächelte die Mess- und Prüftechnik im vergangenen Jahr. Dazu kamen wie in allen Bereichen der Währungseffekt und der abermalige Basiseffekt aus dem mittlerweile unbedeutenden Marktsegment Solar.

Zweistellige Marge trotz Umsatzrückgang im Geschäftsbereich Hochfrequenz

Die Hochfrequenz musste im 2015 einen Umsatzrückgang um 12.1% auf CHF 206.6 Mio. verkraften. Der Auftragseingang erreichte CHF 201.2 Mio. Dank einem konsequenten Kostenmanagement konnte jedoch erfreulicherweise die EBIT-Marge mit 10.5% im zweistelligen Bereich gehalten werden. 2015 wurden bedeutende Design-in Erfolge mit innovativen Hochfrequenzprodukten verzeichnet: mit V+E Band Antennen im Mobilfunk, mit Board-to-Board Verbindern im Kommunikations- und Industriemarkt, mit der Antennenfamilie SENCITY im Transportmarkt sowie mit leistungsfähigen Koaxialkabeln im Marktsegment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung. Auch die Einbindung von HUBER+SUHNER Astrolab ins globale Verkaufnetzwerk zeigt zunehmend positive Resultate.

Fiberoptik übertrifft letztjährigen Umsatzrekord und steigert Profitabilität weiter

Mit einem markanten Zuwachs von 12.3% sorgte der Geschäftsbereich Fiberoptik abermals für einen Umsatzrekord (CHF 280.7 Mio.). Der Auftragseingang entsprach mit CHF 270.8 Mio. dem Vorjahresniveau. Die EBIT-Marge steigerte sich auf 12.3% (Vorjahr 10.6%). Die 2014 akquirierte Tochtergesellschaft HUBER+SUHNER Cube Optics wurde erfolgreich integriert und übertraf umsatz- und ertragsmässig die hohen Erwartungen. Die starke Stellung beim Ausbau der Mobilfunkinfrastruktur auf den Longterm Evolution Standard (LTE) konnte auf weitere Länder ausgedehnt werden. Nach einer enttäuschenden Entwicklung in

den Vorjahren wuchs nun auch das Fiber-to-the-Home Geschäft wieder erfreulich. Der strategische Aufbau des Marktsegments Rechenzentren kam einen grossen Schritt voran.

Einbussen im Geschäftsbereich Niederfrequenz – Gegenmassnahmen eingeleitet

Besonders stark von den Währungsverwerfungen betroffen war die Niederfrequenz mit einem hohen Umsatzanteil im Euro-Raum und einem grossen Kostenanteil in Schweizer Franken. Dazu kam der deutliche Rückgang im Bahngeschäft. Der Umsatz ging auf CHF 219.0 Mio. (-16.9% zu Vorjahr) zurück. Der Auftragseingang übertraf den Umsatz mit CHF 230.8 Mio. um gut 5%. Auch die Ertragskraft litt unter der anspruchsvollen Geschäftssituation, blieb aber mit einem EBIT von CHF 2.4 Mio. in der Ertragszone. Mit der Reorganisation in der Schweiz und dem Verkauf des Faserverbundgeschäfts in Fehraltorf wurden 2015 verschiedene Massnahmen zur langfristigen Stärkung der Ertragskraft umgesetzt. Ein wichtiger Erfolg am Markt war der Grosseauftrag von Bombardier zur Verkabelung der Twindexx-Doppelstockzüge der SBB. Die Projektpipeline im Automobilgeschäft konnte klar verbessert werden und auch mit den neuen RADOX-Marinekabeln wurden erste Erfolge erreicht.

Änderungen im Verwaltungsrat und in der Konzernleitung

An der Generalversammlung 2015 wurde Dr. Beat Kälin zum neuen Verwaltungsratspräsidenten gewählt. Dr. Peter Altorfer wird sich nach seiner langjährigen, äusserst verdienstvollen Tätigkeit im Verwaltungsrat im April 2016 nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung stellen. Als neues Mitglied wird den Aktionären Jörg Walther vorgeschlagen. In der Konzernleitung fanden 2015 folgende Ernennungen statt: Ulrich Schaumann wurde per 1. April zum Chief Operations + IT Officer ernannt, Drew Nixon übernahm per 1. Mai die Leitung des globalen Vertriebs als COO Global Sales, und Patricia Stolz wurde per 1. Juli zum Chief Human Resources Officer ernannt.

Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung im Rahmen der neuen Dividendenpolitik eine Ausschüttung von CHF 1.00 pro Aktie vor. Damit beträgt die Ausschüttungsquote 79%.

Ausblick 2016

HUBER+SUHNER ist nach dem anspruchsvollen Geschäftsjahr 2015 aus einer soliden Position heraus ins 2016 gestartet. Die 3x3-Strategie und die Trends in den Zielmärkten Kommunikation, Transport und Industrie bieten weiterhin grosse Chancen für die Zukunft. Die wichtigsten Wachstumstreiber bleiben der ungebrems-te Appetit nach Bandbreite, die dynamisch steigenden Datenmengen, das zunehmende Bedürfnis nach umweltfreundlicher Mobilität und der ständige Innovationsbedarf in den Hightech-Nischen der Industrie. Die aktuelle Situation auf den Weltmärkten zeigt zwar ein gemischtes Bild, aber HUBER+SUHNER ist zuversichtlich, 2016 auf den Wachstumspfad zurückzukehren und die operative Ertragskraft in die obere Hälfte des mittelfristigen EBIT-Margen-Zielbandes von 6–9% zu steigern.

Herzlichen Dank!

Wir danken unseren Mitarbeitenden für ihr grosses Engagement im vergangenen Jahr und ihren aktiven Beitrag, die Herausforderungen 2015 erfolgreich zu meistern. Ebenfalls bedanken wir uns bei allen Aktionären, Kunden und Lieferanten für die gute Zusammenarbeit und das geschätzte Vertrauen.



Dr. Beat Kälin
Präsident des
Verwaltungsrates

Urs Kaufmann
Delegierter des Verwaltungsrates
und CEO

Meilensteine 2015

Transport:

Bahnmarkt



Grossauftrag von Bombardier für 59 SBB Twindexx-Doppelstockzüge

Kommunikation:

Mobilfunk



Samsung Indien vergibt zusätzlichen Grosseauftrag für Cell-Site-Geschäft

Industrie:

Rohde&Schwarz



Globales Beschaffungsabkommen mit Status als «Preferred Supplier»

Kommunikation:

HUBER+SUHNER Cube Optics



100Gig DWDM Anwendung für 57 km Metro-Optical-Netzwerk für London Internet Exchange

Kompetenzen global vernetzen – maximaler Nutzen für unsere Kunden



Rund um den Globus, rund um die Uhr zählen Menschen auf schnelle, zuverlässige Verbindungen zur Übermittlung von Daten und Energie: Wir wollen jederzeit und überall kommunizieren – sei es zu Hause, im Büro, im Zug oder unterwegs auf der Strasse.

Auch im Transport und in der Industrie sind robuste, hochpräzise und starke Verbindungen gefragt. Um diese grundlegenden Bedürfnisse abzudecken und für seine Kunden weltweit einen optimalen Service sicherzustellen, verfügt HUBER+SUHNER über ein globales Netzwerk mit 13 Produktionsstandorten, 7 Vertriebsregionen und 5 Kompetenzzentren. Weltweit nah bei den Kunden: Die richtigen Kompetenzen und Tätigkeiten am richtigen Ort anzusiedeln, ist von zentraler Bedeutung. HUBER+SUHNER vereint globales Know-how mit lokaler Flexibilität, um den Kunden spezifische Lösungen für hervorragende Verbindungen anzubieten.

Excellence in Connectivity Solutions



Starke Position
in den
Zielmärkten



Führend in
Technologie und
Innovation



Operational
excellence



Mitarbeitende mit Leidenschaft für gemeinsame Ziele und eine solide finanzielle Basis



Starke Position in den Zielmärkten dank sieben globalen Vertriebsregionen

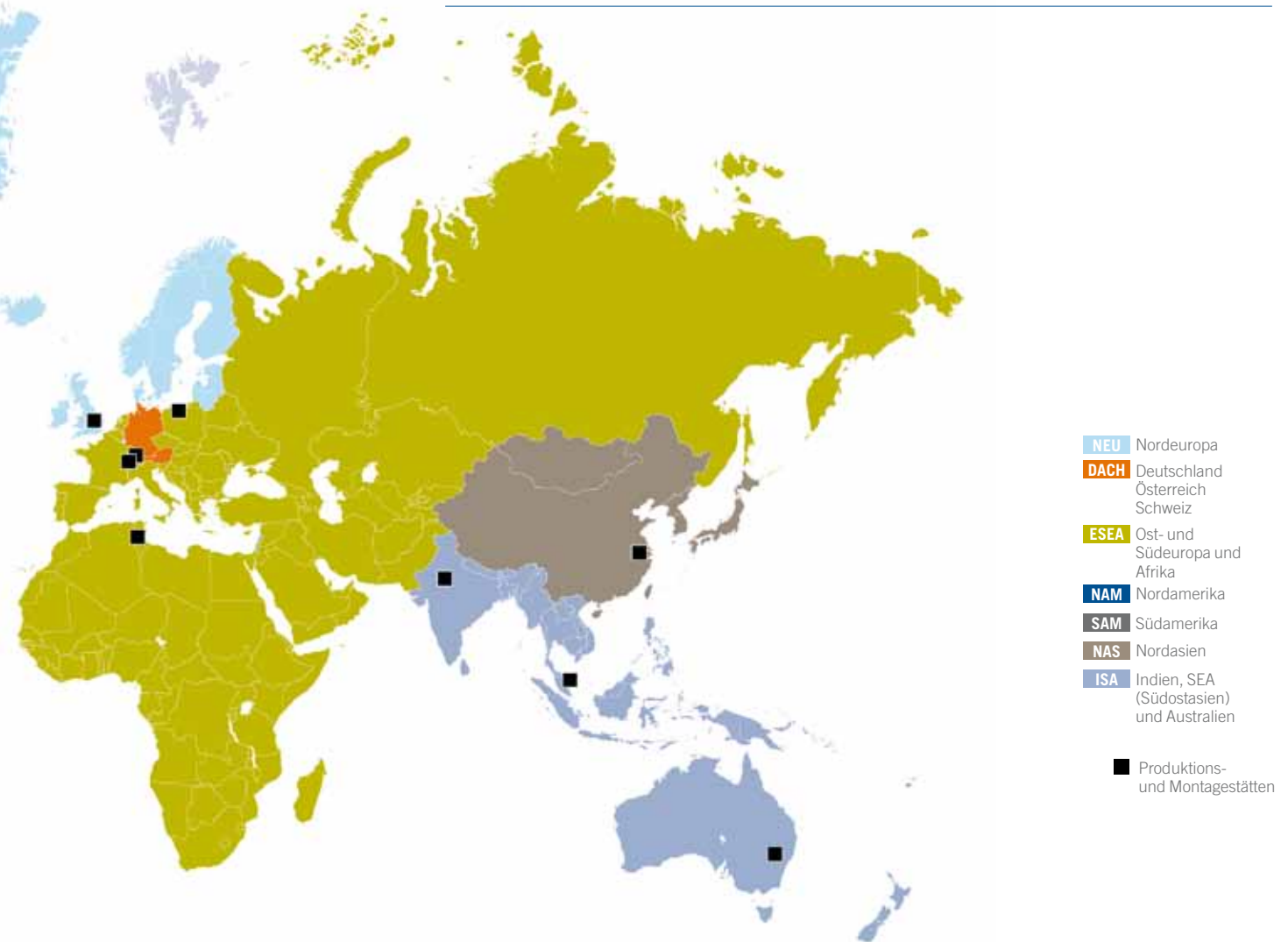
Der weltweite Vertrieb von HUBER+SUHNER ist in sieben Regionen gegliedert. Ziel ist es, mit den richtigen Kompetenzen möglichst nahe bei den Kunden und am Puls der Märkte zu sein. Dort sind nicht nur Markt- und Produktkenntnisse gefragt, sondern auch das Know-how unserer hochqualifizierten Anwendungsingenieure, welche auf die spezifischen lokalen Bedürfnisse der Kunden eingehen können. Damit sind wir

schneller, flexibler und erkennen frühzeitig neue Trends. Global tätige Kunden, wie zum Beispiel grosse Telekommunikationsausrüster, werden zusätzlich durch unser Globales Key Account Management betreut, um weltweit abgestimmte Lösungen für deren Produktangebot zu entwickeln.



Innovationskraft und Marktführerschaft in zukunftsweisenden Schlüsseltechnologien

Unsere Kompetenzzentren sind dort angesiedelt, wo sie den höchsten Kundennutzen bringen und wir die besten Mitarbeitenden haben. Diese Nähe ermöglicht eine frühzeitige und enge Zusammenarbeit bei Entwicklungsprojekten mit unseren Kunden. Zusätzlich zu den zentralen Kompetenzzentren in der Schweiz werden vermehrt auch wichtige Funktionen dezentral angesiedelt. So liegt der Hauptfokus der Tochtergesellschaft Astrolab in Warren, USA auf Hochfrequenzlösungen für das Marktsegment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung. 2015 wurde die Forschungs- und Entwicklungskapazität weiter ausgebaut, um noch näher am Markt zu sein. In Shanghai, China, entwickelt das Forschungs- und Entwicklungsteam Anwendungen für die Bereiche Hochfrequenz, Fiberoptik und Niederfrequenz spezifisch für den chinesischen Markt. Sowohl regionale wie auch weltweit tätige



chinesische Kunden werden flexibel und mit kurzen Reaktionszeiten betreut. In Mainz, Deutschland, dreht sich alles um High-Tech-Lösungen in der Fiberoptik für den Kommunikationsmarkt: Die Tochtergesellschaft Cube Optics ist darauf spezialisiert, miniaturisierte Multiplexer-Produkte und -Systeme zu entwickeln. Diese ermöglichen es, die Datenübertragungsrate von Fiberoptikverbindungen und -netzen kosteneffizient zu erhöhen, was gerade für Rechenzentren und Zugangsnetze für Privat- und Geschäftskunden grosses Zukunftspotenzial bietet.



Operative Bestleistung über die gesamte Produktionskette hinweg

13 Standorte weltweit stellen sicher, dass die richtige Tätigkeit am richtigen Ort erbracht wird.

HUBER+SUHNER verfügt über ein globales Produktions- und Montagennetzwerk mit klarer Ausrichtung: Während die Mitarbeitenden in der Schweiz, Polen, China, Deutschland und Amerika Produkte und Lösungen für die globalen Märkte herstellen, produzieren die Werke in England, Tunesien, Australien, Indien, Malaysia, Mexiko, Costa Rica und Brasilien für die regionalen Märkte. Der Standort Polen übernimmt darüber hinaus als Dienstleistungszentrum schrittweise ausgewählte Funktionen in den Bereichen IT,

Finanzen und der europäischen Distributionslogistik. Auch die Auftragsabwicklung und Projektbetreuung erfolgt möglichst nah vor Ort: Regionale Service Centers ermöglichen, schnell auf lokale Veränderungen und Kundenbedürfnisse zu reagieren. Damit ist HUBER+SUHNER ein zuverlässiger und flexibler Partner weltweit.



Unsere Mitarbeitenden – Leidenschaft und Engagement für gemeinsame Ziele

Dezentrale Kompetenzen und regionale Strukturen bedingen eine enge und gut vernetzte globale Zusammenarbeit. Unsere virtuellen Teams arbeiten projekt- und marktbezogen eng zusammen. Sie kombinieren die lokalen Stärken mit zentral gebündelten Kompetenzen, um den bestmöglichen Kundennutzen zu erbringen. Globale Prozesse und Vorgaben sorgen für weltweit identische Qualitätsstandards sowie für eine reibungslose Zusammenarbeit in übergreifenden Projekten.

Letztlich sind unsere Mitarbeitenden der entscheidende Erfolgsfaktor. Mit Leidenschaft, grossem Engagement und ausgezeichneten Qualifikationen stehen sie für hervorragende Verbindungslösungen, auf die sich unsere Kunden überall und jederzeit verlassen können.

Geschäftsbereich Hochfrequenz

Weniger Umsatz – zweistellige EBIT-Marge – gestärkte Projektpipeline

Schlüsselzahlen		2015	2014	%
Auftragseingang	CHF Mio.	201.2	238.7	-15.7
Nettoumsatz	CHF Mio.	206.6	235.0	-12.1
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	21.7	33.0	-34.3
EBIT-Marge	%	10.5	14.0	

Der Geschäftsbereich Hochfrequenz erzielte 2015 einen Umsatz von CHF 206.6 Mio. (-12.1 % gegenüber Vorjahr). Das tiefere Geschäftsvolumen mit den Kommunikationsausrüstern im Mobilfunk war der wichtigste Einflussfaktor. Positiv entwickelt sich die Projektpipeline im Marktsegment Luft-, Raumfahrt und Verteidigung. Der Auftragseingang war mit CHF 201.2 Mio. noch etwas tiefer als der Umsatz. Das Betriebsergebnis betrug CHF 21.7 Mio., bei einer erfreulichen zweistelligen EBIT-Marge von 10.5 %.

Geschäftsbereich Fiberoptik

Weiterer Rekordumsatz – sehr dynamische Entwicklung Cube Optics – gute Ertragskraft

Schlüsselzahlen		2015	2014	%
Auftragseingang	CHF Mio.	270.8	271.0	-0.1
Nettoumsatz	CHF Mio.	280.7	249.9	+12.3
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	34.4	26.6	+29.5
EBIT-Marge	%	12.3	10.6	

In der Fiberoptik wurde wiederum ein neuer Umsatzrekord von CHF 280.7 Mio. erreicht (+12.3 % gegenüber Vorjahr), wobei sowohl das Mobilfunk- als auch das Festnetzgeschäft markant zugelegt haben. Der Grossauftrag von Samsung in Indien sorgte für einen starken Ausbau der Produktionskapazität vor Ort. Der Auftragseingang (CHF 270.8 Mio., -0.1 %) war leicht tiefer als der Umsatz, blieb jedoch stabil auf Vorjahresniveau. Das Betriebsergebnis betrug CHF 34.4 Mio., bei einer auf 12.3 % gesteigerten EBIT-Marge.

Geschäftsbereich Niederfrequenz

Deutlich tieferes Geschäftsvolumen – knapp positiv gehaltener Ertrag – Massnahmen umgesetzt

Schlüsselzahlen		2015	2014	%
Auftragseingang	CHF Mio.	230.8	258.4	-10.7
Nettoumsatz	CHF Mio.	219.0	263.6	-16.9
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	2.4	12.2	-80.1
EBIT-Marge	%	1.1	4.6	

Im vergangenen Jahr erzielte der Geschäftsbereich Niederfrequenz einen Umsatz von CHF 219.0 Mio., was einem Rückgang von 16.9 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der starke Währungseinfluss und verzögerte Bahnprojekte in China beeinflussten die Geschäftssituation massgebend. Die konsequent umgesetzten Kostensenkungsmassnahmen werden 2016 Wirkung zeigen. Zudem konnte die Projektpipeline im Automobilgeschäft klar verbessert werden. Der Auftragseingang von CHF 230.8 Mio. übertraf den Umsatz um gut 5 %. Das Betriebsergebnis wurde zusätzlich durch die Desinvestition des Faserverbundgeschäfts belastet, blieb mit CHF 2.4 Mio. jedoch knapp in der Ertragszone.



Reto Bolt, COO Hochfrequenz

«2015 war ein schwieriges Jahr. Trotz rückläufiger Umsätze konnte der Geschäftsbereich Hochfrequenz jedoch die Ertragskraft auf ansprechendem Niveau halten. Wir sind gut positioniert für die Zukunft und konnten für die Kernmärkte wichtige Entwicklungsprojekte umsetzen.»



Urs Ryffel, COO Fiberoptik

«Wir konnten uns 2015 nochmals deutlich steigern und den vielversprechenden Wachstumskurs des Vorjahres fortsetzen. Auch Cube Optics leistete von Anfang an einen starken Beitrag zu unserer Erfolgsgeschichte und integrierte sich reibungslos in HUBER+SUHNER.»



Patrick Riederer, COO Niederfrequenz

«Aufgrund der hohen Kostenbasis in der Schweiz war der Geschäftsbereich Niederfrequenz besonders stark von den Währungsverwerfungen betroffen. Neben den Massnahmen zur Senkung der Kosten haben wir eine Neuorganisation eingeleitet, die uns eine klarere Ausrichtung auf die Zielmärkte und auf unsere Kunden ermöglicht.»

Schlüsselzahlen 2015 und Terminkalender

Gruppe in CHF Mio.	2015	2014	Veränderung
Auftragseingang	702.8	768.1	(8.5%)
Auftragsbestand per 31.12.	169.7	186.2	(8.8%)
Nettoumsatz	706.3	748.5	(5.6%)
Bruttomarge	34.6%	35.8%	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	86.5	101.1	(14.4%)
in % des Nettoumsatzes	12.2%	13.5%	
Betriebsergebnis (EBIT)	52.3	69.0	(24.2%)
in % des Nettoumsatzes	7.4%	9.2%	
Finanzergebnis	(15.4)	4.8	n/a
Konzerngewinn	24.7	59.2	(58.3%)
in % des Nettoumsatzes	3.5%	7.9%	
in % des durchschnittlichen Eigenkapitals	3.7%	9.1%	
Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Anlagen	23.5	42.5	(44.6%)
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	69.7	78.0	(10.7%)
Freier operativer Cashflow	47.9	(11.9)	n/a
Nettoliquidität	160.0	143.3	11.7%
Eigenkapital	649.6	673.6	(3.6%)
in % der Bilanzsumme	83.5%	80.5%	
Personalbestand per 31.12.	3 649	3 891	(6.2%)
Börsenkapitalisierung per 31.12.	901.6	921.6	(2.2%)
Werte pro Aktie (in CHF)			
Börsenkurs per 31.12.	46.35	47.40	(2.2%)
Konzerngewinn	1.27	3.05	(58.3%)
Dividende	1.00 ¹⁾	1.40	(28.6%)

¹⁾ Vorgeschlagene Dividende

Kontakt

Medien:

Karin Freyenmuth
Head of Corporate Communication
Tel. +41 (0)44 952 25 60
karin.freyenmuth@hubersuhner.com

Investoren:

Ivo Wechsler
Chief Financial Officer
Tel. +41 (0)44 952 22 43
ivo.wechsler@hubersuhner.com

Terminkalender

Generalversammlung (Herisau)	06.04.2016
Halbjahresbericht	30.08.2016
Medien- und Analystenkonferenz	30.08.2016
Umsatz/Auftragseingang (Q1–Q3)	25.10.2016

Detaillierte Zahlen sind online abrufbar unter
www.hubersuhner.com