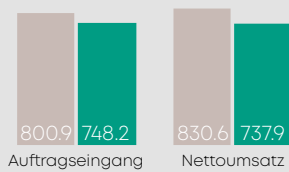


Lagebericht 2020

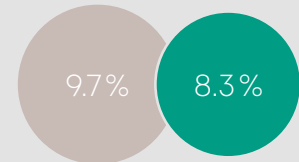
Das Wichtigste im Überblick

Auftragseingang und Nettoumsatz
pandemiebedingt
unter Vorjahr



Weitere Fortschritte
mit Wachstums-
initiativen und rekord-
hohe Investitionen
in die Zukunft

EBIT-Marge von 8.3%
ungeachtet des tiefe-
ren Umsatzes im mit-
telfristigen Zielband



Striktes Kosten-
management,
strukturelle
Massnahmen und
Agilität in der
Supply Chain leisteten
wichtige Beiträge zum
soliden Ergebnis

Neuausrichtung nach
Marktsegmenten
verstärkt Marktorien-
tierung und reduziert
Komplexität –
Matrixstruktur
aufgelöst

Deutlich verbesserte
Ertragskraft im
zweiten Halbjahr dank
gesteigertem Anteil
mit höhermargigem
Geschäft

■ 2019 ■ 2020 in CHF Mio.

HUBER+SUHNER erzielt solides Ergebnis trotz deutlichem Umsatzrückgang



Urs Ryffel (CEO) und Urs Kaufmann (VRP)

In einem schwierigen Umfeld gelang es HUBER+SUHNER im zweiten Halbjahr 2020, den Rückstand gegenüber der Vorjahresperiode deutlich zu verringern und dadurch im Gesamtjahr ein solides Ergebnis zu erzielen. Der Auftragszugang lag mit CHF 748.2 Mio. um 6.6 % unter dem Vorjahreswert (CHF 800.9 Mio.). Der Rückgang war im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass im ersten Halbjahr, bedingt durch die Coronavirus-Pandemie, eine erkennbare Verlangsamung im Ausbau von Mobilfunknetzen zu spüren war, was Auswirkungen auf das Geschäft mit Kommunikationsausrüstern und damit in den Geschäftsbereichen Hochfrequenz (–12.2 %) und Faseroptik hatte. Im Bahnenmarkt wiederum machte sich die verzögerte Inbetriebsetzung von Rollmaterial in einer zurückhaltenden Auftragsvergabe in der gesamten Lieferkette bemerkbar. Entsprechend lag die Niederfrequenz hinter Vorjahr (–9.1 %). Die Faseroptik legte leicht um 1.4 % zu dank einer Belebung des Geschäfts mit Rechenzentren und der Akquisition von BKtel Ende 2019 im Markt für WAN / Zugangsnetze.

Der Nettoumsatz belief sich 2020 auf CHF 7379 Mio., ein Minus von 11.2 % gegenüber Vorjahr (CHF 830.6 Mio.). Organisch, d.h. unter Berücksichtigung von Währungs-, Kupferpreis- und Portfolioeffekten, betrug das Minus 10.0 %. Für die Technologiesegmente resultierten Umsatzveränderungen in der Hochfrequenz von –14.1 %, der Faseroptik von –5.7 % und der Niederfrequenz von –14.0 %. Die erwähnten Entwicklungen führten auch zu einer Verschiebung der Umsatzanteile nach Regionen auf 54 % (VJ 50 %) in EMEA, zulasten von APAC mit 28 % (VJ 30 %) und den Amerikas mit 18 % (VJ 20 %). Die drei strategischen Wachstumsinitiativen (Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik, Rechenzentren, Elektrofahrzeuge) entwickelten sich unterschiedlich dynamisch. In der Summe resultierte wiederum ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr.

Einer signifikanten Erhöhung der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr um 12.9 % auf CHF 47.5 Mio. stand ein Rückgang der Verwaltungs- und Vertriebskosten aufgrund des strikten Kostenmanagements gegenüber. Dank Letzterem und dem im Jahresverlauf deutlich verbesserten Business-Mix resultierte für das Gesamtjahr mit 8.3 % (VJ 9.7 %) eine EBIT-Marge

innerhalb des mittelfristigen Zielbands. Der Konzerngewinn belief sich auf CHF 52.3 Mio. (VJ CHF 62.8 Mio.), womit die Umsatzgewinnrate leicht auf 7.1 % (VJ 7.6 %) zurückging. Der freie operative Cashflow legte sogar leicht auf CHF 50.2 Mio. (VJ CHF 45.1 Mio.) zu. Die Zahl der fest angestellten Mitarbeiter weltweit wurde im Laufe des Jahres um 8.6 % auf 4410 gesenkt. In der Schweiz reduzierte sich dieser Wert in der gleichen Zeitperiode um 2.5 % auf 1225.

Herausforderungen der Pandemie gut gemeistert

Der Ausbruch der Coronavirus-Pandemie stellte die Weltwirtschaft vor völlig neue Herausforderungen. Rückblickend ist es dem Unternehmen gelungen, die anspruchsvolle Situation gut zu meistern. Dank dem funktionierenden weltweiten Produktions- und Lieferantennetzwerk konnten – trotz staatlich verordneten, vorübergehenden Standort-schliessungen und massiven Einschränkungen der Transportkapazitäten – die Versorgung auf der Beschaffungsseite sichergestellt und Lieferverpflichtungen gegenüber Kunden erfüllt werden.

Mit temporären Massnahmen wie Kostensenkungen und vorübergehendem Lohnverzicht wurden die Auswirkungen der Pandemie auch wirtschaftlich abgefedert. Parallel dazu wurde die Organisation weltweit überprüft. Es wurde entschieden, die Produktionsstätte in Brasilien zu schliessen und rund fünf Prozent des weltweiten Personalbestands abzubauen.

Hauptmärkte Kommunikation, Transport und Industrie trotz Rückgang mit Erholung im zweiten Halbjahr

Bereits früh im Berichtsjahr war zu erkennen, dass die neuen Rahmenbedingungen Auswirkungen auf alle drei Hauptmärkte haben würden. In der zweiten Jahreshälfte zeigten die Hauptmärkte Kommunikation und Transport eine deutliche Verbesserung gegenüber der Vorjahresperiode, ohne jedoch den Rückstand aus der ersten Jahreshälfte ausgleichen zu können.

Im Kommunikationsmarkt erreichte der Auftragseingang CHF 285.0 Mio. (–7.3 %), der Rückgang im Nettoumsatz auf CHF 289.8 Mio. (–8.8 %) stammte aus dem schwachen ersten Halbjahr.

Der Transportmarkt litt im Teilmarkt Bahnen unter der verzögerten Inbetriebnahme von Rollmaterial, während der Teilmarkt Automobil mit einer starken Entwicklung mit Lösungen für Elektrofahrzeuge glänzte. Der Auftragseingang belief sich auf CHF 223.4 Mio. (–6.8 %), der Nettoumsatz ging auf CHF 223.0 Mio. (–10.3 %) zurück.

Der in den letzten Jahren stark gewachsene Industriemarkt musste mit einem Auftragseingang von CHF 239.8 Mio. (–5.6 %) und einem Nettoumsatz von CHF 225.1 Mio. (–14.8 %) ebenfalls einen Rückgang verzeichnen. Die Korrektur hatte ihren Ursprung in einer geringeren Dynamik in allen wichtigen Teilmärkten.

Technologiesegment Hochfrequenz mit deutlich zweistelliger Marge trotz Umsatzrückgang

Nach vier Jahren mit kontinuierlichem Wachstum verzeichnete das Technologiesegment Hochfrequenz im Berichtsjahr im Auftragseingang einen Rückgang um 12.2 % auf CHF 239.5 Mio. (VJ CHF 272.8 Mio.) und im Nettoumsatz um 14.1 % auf CHF 236.3 Mio. (VJ CHF 275.2 Mio.). Mit einer EBIT-Marge von 12.5 % (VJ 17.1 %) wurde dennoch ein deutlich zweistelliges Ergebnis erzielt. Das diversifizierte Portfolio mit hoch differenzierten Produkten bietet weiterhin interessantes Potenzial, vor allem in Industrie-, aber auch in Kommunikations- und Transportanwendungen.

Technologiesegment Fiberoptik mit gesteigerter Profitabilität

Eine positive Entwicklung zeigte das Technologiesegment Fiberoptik. Mit einer markanten Zunahme im Teilmarkt WAN / Zugangsnetze – zurückzuführen auf die Akquisition der BKTel –, sowie in der Wachstumsinitiative Rechenzentren lag der Auftragseingang mit CHF 278.4 Mio. um 1.4 % über Vorjahr. Nach deutlicher Verbesserung im Jahresverlauf erreichte der Nettoumsatz CHF 269.4 Mio., ein Minus von noch 5.7 % gegenüber Vorjahr. Erneut konnten die Aktivitäten im höhermargigen Geschäft gezielt entwickelt werden, wodurch die EBIT-Marge auf 8.3 % (VJ 6.6 %) gesteigert werden konnte.

Technologiesegment Niederfrequenz mit hoher Angebotstätigkeit

Im Technologiesegment Niederfrequenz lag der Auftrags- eingang mit CHF 230.3 Mio. um 9.1 %, der Nettoumsatz von CHF 232.2 Mio. um 14.0 % unter dem jeweiligen Vorjahreswert. Die EBIT-Marge ging auf 6.7 % zurück (VJ 8.0 %). Beide Teilmärkte Bahnen und Automotive waren von einer hohen Angebotstätigkeit geprägt, zeigten jedoch eine unterschiedliche Entwicklung. Während die erwähnte verzögerte Inbetriebnahme von Rollmaterial die gesamten Lieferketten des Bahnenmarkts erfasste, entwickelte sich die Wachstumsinitiative Elektrofahrzeuge, insbesondere mit Lösungen für kommerzielle Fahrzeuge, erfreulich.

Risikomanagement

Im Rahmen des kontinuierlichen Risikomanagements hat der Verwaltungsrat an seiner Sitzung vom 3. Dezember 2020 die unternehmerischen Risiken beurteilt und den Risikobehricht 2020 mit entsprechenden Massnahmen verabschiedet.

Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Ausschüttung von CHF 1.30 (VJ CHF 1.60) pro Aktie vor. Damit beliefe sich die Ausschüttungsquote auf 49 %.

Verkleinerung der Konzernleitung

Die gegen Ende Jahr angekündigte Neuausrichtung der Organisation auf Marktsegmente zog die Verkleinerung der Konzernleitung nach sich. Zum 31. Dezember 2020 schieden Fritz Landolt, Patrick Riederer und Dr. Martin Strasser aus der Konzernleitung aus. Sie verbleiben in wichtigen Führungspositionen im Unternehmen. HUBER+SUHNER

dankt den drei Mitgliedern der Konzernleitung für ihre engagierte, langjährige Tätigkeit im Gremium und die Bereitschaft, ihre ausgewiesene Kompetenz auch in ihren neuen Verantwortungsbereichen im Unternehmen einzubringen. Die Konzernleitung wird nach Besetzung der Segmentleitung Kommunikation neu sechs anstatt wie bisher acht Personen umfassen.

Ausblick

Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahrs ist HUBER+SUHNER konsequent nach den drei Marktsegmenten Industrie, Kommunikation, Transport organisiert und orientiert sich damit an den gleichnamigen Hauptmärkten. Die Vertriebsorganisationen wurden direkt in die drei Segmente integriert, wodurch die Matrixorganisation auf Konzernebene aufgelöst wurde. Die neue Ausrichtung erfolgt mit dem Ziel, den Marktfokus zu erhöhen und die Strukturen zu vereinfachen. Die Halbjahresberichterstattung wird zum ersten Mal die neuen Segmente Industrie, Kommunikation, Transport abbilden. Die Märkte weltweit bleiben aufgrund der Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie weiterhin von Unsicherheiten geprägt. HUBER+SUHNER geht davon aus, dass in einzelnen Teilmärkten eine zügige Erholung einsetzen wird, während in anderen eine Rückkehr zu den Niveaus wie vor der Pandemie nur über einen mehrjährigen, schrittweisen Prozess erfolgen dürfte. HUBER+SUHNER ist mit den richtigen Technologien und Produkten sehr gut aufgestellt, um in zukunfts-trächtigen Anwendungen mit innovativen Lösungen eine führende Rolle zu spielen. Nachhaltige Mobilität, ein zunehmendes Bedürfnis nach Sicherheit und Kommunikationslösungen für weiterhin stark wachsende Datenmengen werden diese Zukunft entscheidend prägen. Aus heutiger Sicht rechnet das Unternehmen für das laufende Geschäftsjahr mit einem Wachstum des Nettoumsatzes im mittleren einstelligen Prozentbereich. Die Betriebsergebnismarge 2021 dürfte sich damit, eine vergleichbare Wechselkurs-situation vorausgesetzt, innerhalb des mittelfristigen EBIT-Zielbands von 8–10 % bewegen.

Herzlichen Dank

Im Namen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung danken wir unseren Mitarbeitenden weltweit ganz herzlich für ihren grossartigen Einsatz und das hohe Engagement in einem von so vielen Unwägbarkeiten und Herausforderungen geprägten Jahr. Dank ihrem beispiellosen Einsatz ist es uns gemeinsam gelungen, das Unternehmen weitestgehend schadlos durch diese unbeständigen Zeiten zu führen. Ein spezieller Dank gebührt auch unseren Aktionären, Kunden und Lieferanten für die gute Zusammenarbeit, die Treue und das uns entgegengebrachte Vertrauen.



Urs Kaufmann
Präsident des Verwaltungsrats



Urs Ryffel
CEO

HUBER+SUHNER Meilensteine

Spannende Geschichten über HUBER+SUHNER, ihre Produkte und deren Mehrwert für Kunden und andere Anspruchsgruppen

Schnell und klimafreundlich

Bei der Bekämpfung des Klimawandels setzen die Länder strenge Umweltziele, um den CO₂-Ausstoss weltweit zu reduzieren. Das hat den Trend zu batteriebetriebenen Elektrofahrzeugen verstärkt und bringt die Industrie, Verwaltungen und Entwickler dazu, die Infrastruktur zu überdenken.

HUBER+SUHNER ist durch die Entwicklung ihrer gekühlten Kabeltechnologie führend im Bereich Schnellladesysteme, mit den meisten Installationen weltweit. Gleichzeitig hat das Unternehmen sein Portfolio um ungekühlte Systeme erweitert, um unterschiedlichen Anwendungsanforderungen gerecht zu werden.

Industrie

„Wir freuen uns, das beeindruckende Ergebnis unserer Zusammenarbeit mit HUBER+SUHNER präsentieren zu können. Die innovativen RADOX® Ladekabel HPC500 und HPC200 sind der Schlüssel, um die Brücke zwischen unserer Ladeinfrastruktur und den Elektrofahrzeugen unserer Kunden zu schlagen. Mit Stolz werden wir diese innovative Lösung im Sortimo Innovationspark Zusmarshausen Mitte 2021 präsentieren.“

Frank Steinbacher, Geschäftsführer, eLoaded GmbH

Effizient und kompakt

Rechenzentren und Cloud-Dienste verlangen nach höheren Ethernet-Geschwindigkeiten, angetrieben durch das anhaltende Wachstum riesiger Kommunikationsnetzwerke. Um Datenraten von 400 Gbit/s oder sogar 1,4 Tbit/s wirtschaftlich und ökologisch sinnvoll zu machen, müssen die Kosten pro Bit und die elektrische Verlustleistung stark reduziert werden. Die dafür notwendigen Transceiver – COB-(Chip on Board) oder CPO-(Co-Packaged

Optics)Module – erfordern daher neue Ansätze für die optische Ankopplung, Montage und Bauweise. Das HUBER+SUHNER CUBO WCM Wellenlängen-Multiplex-Koppelmodul bietet exzellente optische Leistung bei minimalem Platzbedarf, um die Herausforderungen des Marktes zu meistern und zukunftsweisende Geschwindigkeit zu minimalen Kosten zu liefern.

Kommunikation

„HUBER+SUHNER arbeitet mit einer Reihe von Ausrüstern für Kommunikationsnetzwerke zusammen – von riesigen internationalen Konzernen bis hin zu aufstrebenden Start-ups –, die sich alle darauf konzentrieren, die Bedürfnisse der aufkommenden Trends nach höheren Datengeschwindigkeiten zu erfüllen. Mit dem CUBO WCM haben wir eine hervorragende, kompakte und wirtschaftliche Lösung für grosse Netzbetreiber, die schon heute für die Zukunft gerüstet sein wollen.“

Thomas Paatzsch, Geschäftsführer, Geschäftseinheit CUBO, HUBER+SUHNER

Transport

„Durch den Einsatz massgeschneiderter Bahnlösungen von HUBER+SUHNER konnten wir die ersten Züge in Grossbritannien für Wi-Fi 6 und 5G aufrüsten. Ihre Expertise ermöglichte es uns, unsere führende Innovation im Verkehrswesen auszubauen.“

Steve Hill, Business Manager Intelligent Transport, McLaren Applied

Mobil und vernetzt

Die Bahnbranche ist bestrebt, die Nachfrage der Fahrgäste nach zuverlässigen und nahtlosen Verbindungen zu erfüllen. HUBER+SUHNER wurde von McLaren Applied Technology angefragt, eine passive On-Board-Kommunikationsplattform zu liefern, die ihre neue Bahnsoftware unterstützt. Durch die Integration von massgeschneiderten Lösungen, die auf Hochfrequenz-, Niederfrequenz- und Glasfasertechnologien basieren, um die geforderten Spezifikationen zu erfüllen, erfolgte im Rahmen des

Projekts eine komplette kommunikationstechnische Aufrüstung des Zugs. Dazu gehörte auch die Installation von DUAL RAILCAT7-Backbones und Jumpers zwischen den Fahrzeugen, die eine Bandbreite von bis zu 20 Gbit/s zwischen den einzelnen Wagen bieten. Diese On-Board-Infrastruktur ermöglicht theoretisch unbegrenzte Datenraten und ist damit vorbereitet auf die Zukunft der Breitbandkommunikation, wenn der Industrie zu einem späteren Zeitpunkt leistungsfähigere aktive Komponenten zur Verfügung stehen.

Gesellschaftliche Verantwortung

„Die guten Bewertungen widerspiegeln einerseits, dass wir unsere gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen, und sie belohnen uns für die systematischen Anstrengungen unseres Unternehmens, einen Beitrag im Kampf gegen den Klimawandel zu leisten. Andererseits fühlen wir uns als zukunftsorientiertes, weltweit präsenten Unternehmen angespornt, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen und unsere soziale Verantwortung aus Überzeugung zu leben und unser Engagement weiter zu verstärken.“

Urs Ryffel, CEO, HUBER+SUHNER

Verantwortungsvoll und konkret

In der jüngsten Bewertung durch EcoVadis in den Kategorien Umwelt, Arbeits- und Menschenrechte, Ethik sowie nachhaltige Beschaffung liegt HUBER+SUHNER unter den besten 10 % von 700 Unternehmen weltweit in der Branche «Herstellung von elektronischen Bauelementen und Leiterplatten». Die Ziele und Massnahmen zur Verringerung von Treibhausgas-Emissionen hebt das Ratingunternehmen besonders hervor. Verglichen mit dem Jahr 2015 will HUBER+SUHNER bis 2025 ihre

weltweiten CO₂-Emissionen bezogen auf den erwirtschafteten Mehrwert um 50 % reduzieren. Mit der Bewertung A- (A minus) hat zudem die Non-Profit-Organisation CDP HUBER+SUHNER in die höchste von vier Bewertungskategorien «Leadership» eingestuft. Dies bezeichnet Unternehmen, die nach Einschätzung von CDP aktuell bewährte Methoden zur Verringerung ihrer CO₂-Emissionen anwenden.

Transport

„Bereits im Jahr 2021 wird es Fahrzeuge mit unseren neuen Produkten zu kaufen geben, was unsere Stärke im Bereich schneller Innovationen auf dem Automobilmarkt unterstreicht. Unsere Lösungen werden autonomes Fahren auf einer neuen Ebene ermöglichen.“

Alexander Post, SVP Automotive Strategy & Business Development, HUBER+SUHNER

Autonom und sicher

Da autonome und assistierte Fahrzeuge immer beliebter werden, ist es wichtig, dass qualitativ hochwertige Lösungen Leistung gewährleisten, ohne die Sicherheit zu beeinträchtigen.

HUBER+SUHNER hat erfolgreich Lösungen für autonomes Fahren entwickelt, darunter Board-to-Board-Verbindungen und Radar-

antennen, die eine ausgezeichnete Leistung bieten und eine hohe Auflösung über grosse Distanzen bis zu 300 Metern ermöglichen. Solche Lösungen können die Sicherheit zusätzlich erhöhen, indem sie grosse Mengen kritischer Informationen auch unter schwierigen Bedingungen verarbeiten.

Timing ist alles

Im Zuge wachsender 5G-Kapazität und damit zur Gewährleistung einer engeren Koordinierung zwischen den Zellenstandorten sind eine sehr niedrige Latenz und präzises Timing verlangt, und Synchronisierung ist entscheidend. Die begrenzte Stromversorgung und logistische Herausforderungen bei der Installation mehrerer Antennen auf städtischen Dächern machen den Netzausbau schwierig und teuer.

In Zusammenarbeit mit einem führenden Telekommunikationsunternehmen in Nordamerika hat HUBER+SUHNER eine bahnbrechende Direct-GPS-over-Fiber-Lösung entwickelt, die nicht nur grössere Entfernungen zwischen der Remote-GNSS-Antenne und dem Empfänger ermöglicht, sondern auch den Hardwarebedarf senkt und damit die niedrigsten Gesamtbetriebskosten bietet.

Industrie

„Die Zusammenarbeit mit dem Team von HUBER+SUHNER ermöglichte es uns, die kritischen Herausforderungen bei der Optimierung der Timing-Kapazität von Vermittlungsstellen und Rechenzentren zu meistern. Diese komplett kupferfreie Verbindung integriert Power-over-Fiber mit direkter Glasfaser-Signalübertragung von der Antenne, was uns unbegrenzte Flexibilität und Skalierbarkeit bei minimaler Hardware ermöglicht.“

Ein führender Telekommunikationsanbieter in Nordamerika

Kommunikation

„Die Expertise und das starke Portfolio an Physical-Layer-Lösungen von HUBER+SUHNER werden eine grosse Rolle im Edge Technology Experience Lab von NTT Ltd. spielen, das Kunden eine hochmoderne Testumgebung bietet, um Proof-of-Concepts und Innovationsprojekte vom Edge über den Core bis zur Cloud voranzutreiben.“

Christopher Stumm, Business Development Manager Geschäftsbereich Global Data Centers, NTT Ltd. in EMEA

Lösungen im Grenzbereich

Video-Streaming und andere Anwendungen wie Gaming, virtuelle und erweiterte Realität, Industrie 4.0 und Internet der Dinge treiben die Nachfrage nach niedrigen Latenzzeiten bei der Datenübertragung voran. Daher müssen Rechenleistung oder Netzwerk-Ressourcen näher an die Peripherie, dorthin, wo sie benötigt werden. Edge-Rechenzentren entwickeln sich zu einer erstklassigen Gelegenheit, um effiziente Datenübertragungen für Echtzeit-

Konnektivität zwischen Geräten und Infrastruktur zu ermöglichen. HUBER+SUHNER ist eine Partnerschaft mit Global Data Centers von NTT eingegangen, um deren Ökosystem für ihr Edge Technology Experience Lab beizutreten. Dieses Labor wird intelligente, einfache und skalierbare Faserlösungen bieten, darunter volloptische Switches, Transportsysteme und Fasermanagement-Systeme.

Technologiesegment Hochfrequenz

EBIT-Marge zweistellig – Kein erneutes Wachstumsjahr – Breites Portfolio für unterschiedlichste Hochleistungsverbindungen

Nach mehreren Jahren des Wachstums musste auch das Technologiesegment Hochfrequenz einen Rückgang des Geschäfts hinnehmen. Radarsysteme für die Distanzmessung beim autonomen Fahren, höchstpräzise Komponenten der Prüf- und Messtechnik oder Antennenlösungen in einsatzkritischen Kommunikationsnetzwerken in den Bereichen Industrie, Energie, Sicherheit und Verteidigung sind nur einige Einsatzgebiete, in denen die Nachfrage nach vielseitigen, sicheren und robusten HF-Hochleistungsverbindungen zunehmen wird.

Schlüsselzahlen		2020	2019	%
Auftragseingang	CHF Mio.	239.5	272.8	-12.2
Nettoumsatz	CHF Mio.	236.3	275.2	-14.1
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	29.5	47.1	-37.4
EBIT-Marge	%	12.5	17.1	

Technologiesegment Faseroptik

Geschäft mit Rechenzentren und WAN / Zugangsnetzen legt zu – EBIT-Marge steigt deutlich – Für Zukunftstrends 5G und steigende Datenraten optimal positioniert

Einer vorübergehenden Verlangsamung im Ausbau von Mobilfunknetzen aufgrund der Corona-Pandemie stand eine akquisitorisch bedingte Zunahme mit Lösungen für WAN / Zugangsnetze gegenüber. Auch die Wachstumsinitiative Rechenzentren legte zu. Für die beiden grossen Zukunftstrends in Kommunikationsnetzen, 5G beim mobilen Zugang und höhere Datenraten im Festnetz, ist das Unternehmen optimal aufgestellt. Mit Optical Switches von HUBER+SUHNER werden Serverinfrastrukturen und Glasfasernetzwerke effizienter genutzt. Die zunehmende Bedeutung von Cloud-basierten Diensten und die damit verbundenen hohen Datenvolumen sind ein starker Treiber für die Nachfrage nach solchen Lösungen. Mit HUBER+SUHNER WDM-Systemlösungen wird ein Beitrag geleistet, um der Glasfaserknappheit im Zugangsbereich

Schlüsselzahlen		2020	2019	%
Auftragseingang	CHF Mio.	278.4	274.7	1.4
Nettoumsatz	CHF Mio.	269.4	285.6	-5.7
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	22.4	18.8	18.8
EBIT-Marge	%	8.3	6.6	

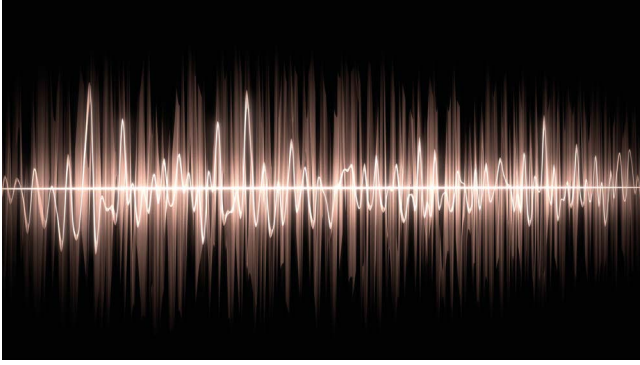
wirkungsvoll und kosteneffektiv zu begegnen. Die hohe Marktdynamik im Mobilfunkbereich hin zu 5G äussert sich in einer Aufrüstung der Makrozellen und einer Verdichtung der Netze mit Small Cells.

Technologiesegment Niederfrequenz

Umsatz mit Lösungen für Elektrofahrzeuge verdoppelt – Hohe Angebotstätigkeit im Bahnenmarkt – Tiefere Volumen drücken EBIT-Marge

Das Geschäft im Technologiesegment Niederfrequenz verlief uneinheitlich. Der Teilmarkt Bahnen war geprägt von einer hohen Angebotstätigkeit bei gleichzeitig pandemiebedingt verzögerter Inbetriebnahme von neuem Rollmaterial, mit entsprechenden Auswirkungen auf die gesamte Lieferkette. Im Teilmarkt Automotive zeigte sich das Geschäft mit Lösungen für Elektrofahrzeuge, insbesondere im Nutzfahrzeugbereich, dynamischer als im Markt für Fahrzeuge mit konventionellem Antrieb. Basierend auf der Erfahrung als Marktführer für gekühlte Hochleistungs-Ladesysteme RADOX® HPC in Europa und Nordamerika wurde das Portfolio um ungekühlte Ladesysteme erweitert, die gerade in urbanen Gebieten mit höherer Dichte an Ladestationen zunehmend zum Einsatz kommen.

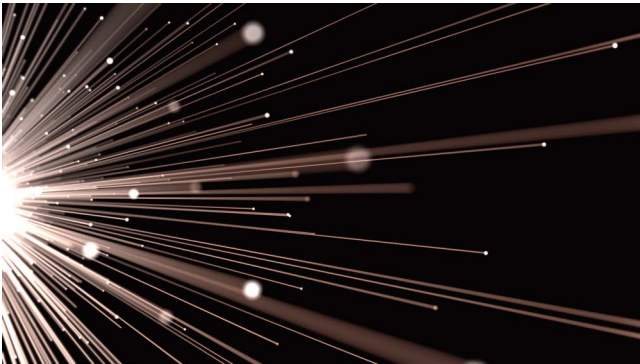
Schlüsselzahlen		2020	2019	%
Auftragseingang	CHF Mio.	230.3	253.4	-9.1
Nettoumsatz	CHF Mio.	232.2	269.8	-14.0
Betriebsergebnis (EBIT)	CHF Mio.	15.5	21.6	-28.2
EBIT-Marge	%	6.7	8.0	



Reto Bolt

COO Hochfrequenz

„Während der Pandemie flexibilisierten wir die globalen Lieferketten, um den Kunden den gewohnten Service bieten zu können. Gleichzeitig trieben wir die Digitalisierung voran. Nachdem die Wachstumsinitiative Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik im Vorjahr stark zugelegt hatte, konnten wir zwar den Marktanteil halten, jedoch kein weiteres Wachstum verbuchen. Im Automobilmarkt gelang es, uns mit Referenzkunden wichtige Nominierungen für Distanzradarantennen zu sichern. Im Kommunikationsmarkt konnten mit Hochfrequenz-Über-Optik-(RF-over-Fiber-)Lösungen Erfolge verzeichnet werden.“



Fritz Landolt

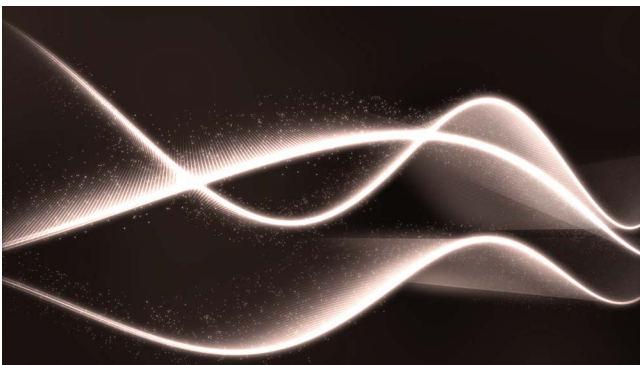
COO Fiberoptik Mobile Communication & Industry

„Die Sicherstellung der Kapazitäten in den Kommunikationsnetzen stand während der Pandemie im Fokus unserer globalen Mobilfunkkunden. Für sie waren wir mit unseren skalierbaren Lösungen und dem globalen Produktionsnetzwerk ein verlässlicher Partner. Dank unseren breit abgestützten Technologien und Produkten sind wir sehr gut positioniert, um auch weiterhin an den sich abzeichnenden Investitionsschritten zu partizipieren.“

Martin Strasser

COO Fiberoptik Fixed Network & Data Center

„Mit unserem globalen Produktionsnetzwerk konnten wir flexibel auf die sich immer wieder ändernden Rahmenbedingungen reagieren und so unsere Lieferleistung hochhalten. Im Markt für Rechenzentren gelang es, weitere Anteile hinzuzugewinnen. Gleichzeitig entwickelte sich das Geschäft mit Optical Switches positiv, was bei diesen Produkten zu einem rekordhohen Auftragseingang führte.“



Patrick Riederer

COO Niederfrequenz

„Der Trend zu elektrischen Antrieben auch in Nutzfahrzeugen verstärkte sich im letzten Jahr weiter. Wir wollen diese Wachstumsdynamik nutzen und unsere Marktposition weiter ausbauen. Dazu haben wir unser HPC-Sortiment mit ungekühlten Schnellladekabel-Lösungen erweitert. Nachdem die Pandemie im Bahnenmarkt deutliche Spuren hinterlassen hat, gehen wir von einer gewissen Erholung im Markt aus – darauf deuten die zahlreichen Projektausschreibungen.“

Schlüsselzahlen und Terminkalender

Gruppe in CHF Mio.	2020	2019	Veränderung
Auftragseingang	748.2	800.9	(6.6%)
Auftragsbestand per 31.12.	195.5	213.6	(8.5%)
Nettoumsatz	737.9	830.6	(11.2%)
Bruttomarge	35.4%	36.2%	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	89.3	111.8	(20.1%)
in % des Nettoumsatzes	12.1%	13.5%	
Betriebsergebnis (EBIT)	61.2	80.5	(24.0%)
in % des Nettoumsatzes	8.3%	9.7%	
Finanzergebnis	(0.6)	(1.7)	n/z
Konzerngewinn	52.3	62.8	(16.7%)
in % des Nettoumsatzes	7.1%	7.6%	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	37.7	37.5	0.4%
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	86.5	129.1	(33.0%)
Freier operativer Cashflow	50.2	45.1	11.3%
Nettoliquidität per 31.12.	202.9	190.2	6.7%
Eigenkapital per 31.12.	591.6	587.7	0.7%
in % der Bilanzsumme	79.9%	78.4%	
Personalbestand per 31.12.	4 410	4 823	(8.6%)
Börsenkapitalisierung per 31.12.	1 361.1	1 494.9	(8.9%)
Werte pro Aktie in CHF	2020	2019	Veränderung
Börsenkurs per 31.12.	69.90	76.80	(8.9%)
Konzerngewinn	2.66	3.22	(17.2%)
Dividende	1.30 ¹⁾	1.60	(18.8%)

¹⁾ vorgeschlagene Dividende

n/z = nicht zweckmässig

Alternative Performance-Kennzahlen (Alternative Performance Measures, APM) sind Schlüsselzahlen, die unter Swiss GAAP FER nicht definiert sind. HUBER+SUHNER verwendet APM als Steuerungsgrössen für die interne sowie externe Berichterstattung gegenüber Anspruchsgruppen. Die Definition der APM ist zu finden unter www.hubersuhner.com/en/company/investors/publications (nur Englisch).

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 (Pfäffikon, ZH)	31.03.2021
Halbjahresbericht	17.08.2021
Medien- und Analystenkonferenz	17.08.2021
Umsatz/Auftragseingang (9 Monate)	21.10.2021

Detaillierte Zahlen (in Englisch) sind online abrufbar unter www.hubersuhner.com/de/company/investors/publications
Der Lagebericht liegt auch in englischer Sprache vor. Massgebend ist die deutsche Ausgabe.