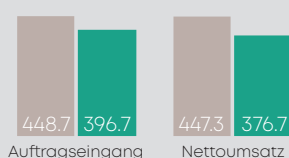


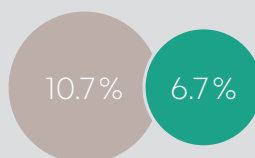
Aktionärsbrief

H1/2020

Auftragseingang und Nettoumsatz mit Rückgang gegenüber starker Vorjahresperiode



Solide EBIT-Marge von 6.7% trotz schwierigem Umfeld



Massnahmen zur Senkung der Kosten zeigen Wirkung auf Stufe Betriebsergebnis

Hochfrequenz weiterhin mit deutlich zweistelliger EBIT-Marge, Aufwärtstrend in der Faseroptik vorübergehend gestoppt, Niederfrequenz erzielt solides Resultat

Wachstumsinitiativen von Nachfragerückgang vergleichsweise weniger betroffen

Homeoffice und beschleunigte Digitalisierung als erfolgreiche Antwort auf Lockdown in vielen Ländern

■ H1/2019 ■ H1/2020 in CHF Mio.

Solides Halbjahresergebnis in schwierigerem Umfeld



Urs Ryffel (CEO) und Urs Kaufmann (VRP)

HUBER+SUHNER erlebte ein bewegtes erstes Halbjahr 2020. Vor dem Hintergrund der allgegenwärtigen Corona-Pandemie und ihren Folgen auf die Weltwirtschaft erzielte das Unternehmen mit einer EBIT-Marge von 6.7% (Vorjahresperiode 10.7%) bzw. einem Betriebsgewinn von CHF 25.1 Mio. (VJ CHF 47.8 Mio.) dennoch ein solides Ergebnis. Der Auftragseingang lag mit CHF 396.7 Mio. um 11.6% unter dem Wert der starken Vorjahresperiode. Gegenüber dem zweiten Semester des Vorjahres konnte hingegen eine positive Entwicklung herbeigeführt werden. Die in den Absatzregionen getroffenen Massnahmen der Regierungen zur Eindämmung des Coronavirus beeinträchtigten die wirtschaftlichen Aktivitäten in der Berichtsperiode erheblich. Mit fortschreitender Entwicklung zu einer Pandemie waren auch die meisten HUBER+SUHNER Standorte von vorübergehenden Schliessungen betroffen. Weil die gesamte Zulieferindustrie mindestens in gleichem Masse erfasst wurde, stand auf der Beschaffungsseite die Versorgungssicherheit mit wichtigen Materialien und Komponenten im Vordergrund. Zudem fielen Transportkapazitäten ganz aus oder wurden knapp und entsprechend zu einem Vielfachen normaler Tarife gehandelt. Das Aufrechterhalten der weltweiten Lieferketten wurde somit zur wichtigsten Aufgabe des Unternehmens, um gegenüber Kunden eine maximale Verfügbarkeit der Produkte zu gewährleisten. Dank intensiver Kommunikation mit den Kunden, umsichtiger Planung, enger Zusammenarbeit mit dem Lieferantennetzwerk sowie der vorübergehenden Verlagerung einzelner Produktionslinien innerhalb des weltweiten Produktionsnetzwerks gelang es, die Lieferfähigkeit über die gesamte Dauer trotz der Einschränkungen hoch zu halten. Ein grosser Dank gebührt allen Mitarbeitenden für den ausserordentlichen Einsatz in dieser herausfordernden Zeit. Es resultierte ein Nettoumsatz von CHF 376.7 Mio. (VJ CHF 447.3 Mio.), was einem Rückgang um 15.8% entspricht, wobei die starke Vorjahresperiode nochmals einen bedeutenden Anteil des Grossprojekts mit Samsung auf dem indischen Subkontinent beinhaltet hatte. Organisch, d. h. bereinigt um Währungs-, Kupferpreis- und Portfolioeffekte, lag der Umsatzrückgang

bei 15.0%. Die Book-to-Bill-Rate erreichte 1.05 (VJ 1.0). Die Umsatzanteile nach Hauptregionen verschoben sich in Richtung Europa: EMEA steuerte 55% (VJ 48%), APAC 27% (VJ 31%) und die Amerikas 18% (VJ 21%) bei.

Der Personalbestand stieg auf 4860 (VJ 4665), was mehrheitlich auf die Ende 2019 getätigte Akquisition von Bktel sowie auf eine temporäre Verlagerung von Aktivitäten in das Werk in China im zweiten Quartal zurückzuführen ist.

Rege Angebotstätigkeit in vielen Teilmärkten – Konnektivität erweist sich in der Krise als systemrelevant

Vom Umsatzrückgang waren alle drei Hauptmärkte Kommunikation (-18.6%), Transport (-14.9%) und Industrie (-12.7%) gleichermassen betroffen, weshalb deren Umsatzanteile praktisch gleich blieben. In der Angebotstätigkeit verzeichnete das Unternehmen in der Berichtsperiode sogar eher eine Zunahme. Dies, obwohl aufgrund der Pandemie und verhängter Lockdowns der Austausch mit den Kunden ausschliesslich mit digitalen Medien erfolgte. Mehr Zurückhaltung übten die Kunden hingegen in der verbindlichen Vergabe von Neuaufträgen, was auf eine gewisse Vorsicht aufgrund der unberechenbaren Entwicklung im Markt zurückzuführen ist.

Die in manchen Ländern verordneten Schliessungen der Industrieproduktion waren für HUBER+SUHNER meistens von vergleichsweise kurzer Dauer. Die jeweiligen Behörden beurteilten Konnektivitätslösungen als systemrelevant im Sinne der digitalen Versorgungssicherheit ihres Landes. So sind beispielsweise Kommunikationslösungen ein wesentlicher Teil einer leistungsfähigen Infrastruktur zur einwandfreien Datenübertragung. Ähnlich wurden die Verfügbarkeit von Sicherheitslösungen in Industrieanwendungen sowie die Förderung der Elektromobilität als Transportkonzept der Zukunft eingestuft. Diese Einschätzungen belegen erneut, dass HUBER+SUHNER mit ihren Produkten und Lösungen auf zukunftssträchtige Anwendungen fokussiert.

Hochfrequenz weiterhin mit deutlich zweistelliger EBIT-Marge

Das in den vergangenen Jahren von hohen Zuwachsraten geprägte Technologiesegment Hochfrequenz konnte sich den negativen Auswirkungen der Corona-Krise nicht entziehen. So belief sich der Auftragseingang auf CHF 130.9 Mio. und blieb damit um 14.2% unter Vorjahr. Die industriellen Teilmärkte Luft-, Raumfahrt und Wehrtechnik sowie Prüf- und Messtechnik hielten sich vergleichsweise gut. Im Nettoumsatz verzeichnete die Hochfrequenz mit CHF 121.3 Mio. (-17.9%) einen markanten Rückgang. Der erzielte EBIT von CHF 15.0 Mio. entspricht einer EBIT-Marge von 12.4%.

Aufwärtstrend in der Fiberoptik vorübergehend gestoppt

Mit einem Auftragseingang von CHF 151.1 Mio. lag das Technologiesegment Fiberoptik zwar auf Höhe des Vorjahreswerts (CHF 150.3 Mio.), der allerdings noch ohne die akquirierte

BKtel (WAN / Zugangsnetze) erreicht worden war. Der Nettoumsatz von CHF 138.8 Mio. blieb um 11.9% unter dem Vorjahreswert. Der Ausbau von Mobilfunknetzen (Cell Site) auf den 5G-Standard erfolgte aufgrund der Covid-19-Massnahmen in mehreren Regionen mit gedrosselem Tempo, während sich die Nachfrage nach Lösungen in Rechenzentren auf gutem Niveau bewegte. Das insgesamt tiefere Volumen wirkte sich negativ auf das Ergebnis in der Faseroptik aus, sodass ein EBIT von CHF 4.4 Mio. und eine EBIT-Marge von 3.1% resultierten.

Niederfrequenz erzielt solides Resultat

Im Technologiesegment Niederfrequenz musste im Auftrags-eingang gegenüber der Vorjahresperiode ein deutlicher Rückgang auf CHF 114.7 Mio. (-21.3%) hingenommen werden. Obwohl die Angebotstätigkeit in beiden Teilmärkten Bahnen und Automotive ausgesprochen dynamisch war, erfolgte die Auftragsvergabe im ersten Halbjahr nur zögerlich. Auch der Teilmarkt Automotive entwickelte sich insgesamt negativ. Dabei konnte die Verdoppelung des Umsatzes mit Elektrofahrzeugen den Rückgang im konventionellen Automobilgeschäft nicht kompensieren. Gut entwickelte sich das Geschäft mit Hochleistungs-ladesystemen. Mit dem neu lancierten RADOX® HPC500 sowie dem ungekühlten RADOX® HPC200 konnte mit ersten Design-ins die Marktführerschaft weiter gefestigt werden. Der Nettoumsatz in der Niederfrequenz lag bei CHF 116.6 Mio. (-17.9%), der EBIT bei CHF 7.9 Mio., was einer EBIT-Marge von 6.8% entspricht.

Homeoffice und beschleunigte Digitalisierung als erfolgreiche Antwort auf Lockdown; Massnahmen zur Senkung der Kosten zeigen Wirkung

Auf die ausserordentliche Lage in der Berichtsperiode reagierte das Unternehmen sofort mit tiefgreifenden Massnahmen. Dazu gehörte unter anderem weltweit die stringente Umsetzung des Hygiene- und Schutzkonzepts, wodurch die Anzahl von positiv auf Covid-19 getesteten Mitarbeitenden sehr tief gehalten werden konnte. Zudem erfolgte die Verlagerung der administrativen Tätigkeiten ins Homeoffice.

Quasi über Nacht wurden für eine Vielzahl der Mitarbeitenden neue Rahmenbedingungen definiert, die von allen Seiten hohe Flexibilität verlangten. Die Organisation zeigte sich in der Lage, die beschleunigte Digitalisierung des Arbeitsplatzes wirkungsvoll zu nutzen.

Bereits früh wurde ein striktes Kostenmanagement umgesetzt. Aufgrund der ab dem zweiten Quartal stärker spürbaren Auswirkungen von Covid-19 auf den Geschäftsgang erfolgte die Einführung von Kurzarbeit in Ländern, wo dieses Mittel zur Verfügung stand. Die Mitglieder von Verwaltungsrat, Konzernleitung und höheren Kaderstufen weltweit verzichteten vorübergehend auf einen Teil ihrer fixen Entschädigung und leisten damit einen solidarischen Beitrag.

Ausblick

HUBER+SUHNER setzte aufgrund der unvorhersehbaren Entwicklung infolge der Ausbreitung des Coronavirus die Guidance für 2020 aus. Das Unternehmen ist mit seinem Fokus auf zukunfts-trächtige Wachstumsmärkte in Kommunikation, Transport und Industrie bestens gerüstet, bei einem Abklingen der Marktschwäche seine sehr gute Positionierung zu nutzen. Die Unsicherheiten bleiben jedoch weiterhin erheblich. Vorausgesetzt, dass es in wichtigen Absatzregionen nicht zu erneuten Lockdown-Massnahmen kommt, rechnet das Unternehmen aus heutiger Sicht für das zweite Halbjahr mit einem Umsatz in ähnlicher Grössenordnung wie im ersten Halbjahr. Bei der EBIT-Marge erwartet HUBER+SUHNER im Gesamtjahr mindestens das gleiche Niveau wie in der Berichtsperiode.



Urs Kaufmann
Präsident des Verwaltungsrats

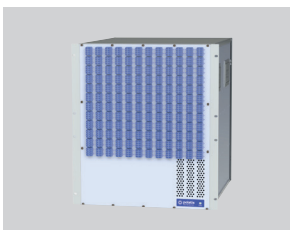


Urs Ryffel
CEO

Meilensteine

Kommunikation

Optische Switches



POLATIS High-radix-Switches helfen Cloud-Service-Anbietern, energieeffiziente optische Netzwerke der nächsten Generation aufzubauen

Transport

Bahnen



25-jährige Zusammenarbeit: Verlängerung des Rahmenabkommens mit Bombardier Transportation zur Lieferung von RADOX® Kabeln um fünf Jahre

Industrie

Hochleistungs-ladesystem



Neues RADOX® HPC500 erlaubt weltweit erstmals kontinuierliche Ladung mit Strömen von 500 A

Kommunikation

WAN / Zugangsnetze



RF Video Overlay: uneingeschränkte Übertragungsqualität beim Fernsehen und gleichzeitiger Home-office-Tätigkeit

Schlüsselzahlen H1/2020

Gruppe in CHF Mio.	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019	Veränderung	
Auftragseingang	396.7	448.7	(11.6%)	
Auftragsbestand per 30.6.	204.9	235.1	(12.9%)	
Nettoumsatz	376.7	447.3	(15.8%)	
Bruttomarge	34.8%	37.2%		
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	39.2	63.3	(38.1%)	
in % des Nettoumsatzes	10.4%	14.2%		
Betriebsergebnis (EBIT)	25.1	47.8	(47.5%)	
in % des Nettoumsatzes	6.7%	10.7%		
Finanzergebnis	0.1	(0.6)	n/z	
Konzerngewinn	19.9	37.4	(46.8%)	
in % des Nettoumsatzes	5.3%	8.4%		
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	17.9	15.5	15.0%	
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	5.0	33.9	(85.3%)	
Freier operativer Cashflow	(12.0)	18.1	n/z	
Nettoliiquidität per 30.6.	141.6	166.9	(15.2%)	
Eigenkapital per 30.6.	559.0	604.6	(7.5%)	
in % der Bilanzsumme	76.3%	77.9%		
Personalbestand per 30.6.	4 860	4 665	4.2%	
Werte pro Aktie in CHF	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019	Veränderung	
Börsenkurs per 30.6.	66.60	82.20	(19.0%)	
Konzerngewinn	1.02	1.92	(47.1%)	
Technologiesegmente in CHF Mio.	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019	Veränderung	
Hochfrequenz	Auftragseingang	130.9	152.6	(14.2%)
	Nettoumsatz	121.3	147.8	(17.9%)
	Betriebsergebnis (EBIT)	15.0	27.0	(44.4%)
	in % des Nettoumsatzes	12.4%	18.3%	
Fiberoptik	Auftragseingang	151.1	150.3	0.5%
	Nettoumsatz	138.8	157.5	(11.9%)
	Betriebsergebnis (EBIT)	4.4	12.3	(64.4%)
	in % des Nettoumsatzes	3.1%	7.8%	
Niederfrequenz	Auftragseingang	114.7	145.8	(21.3%)
	Nettoumsatz	116.6	142.0	(17.9%)
	Betriebsergebnis (EBIT)	7.9	12.6	(37.1%)
	in % des Nettoumsatzes	6.8%	8.8%	

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).

Terminkalender

Umsatz/Auftragseingang (9 Monate)	22.10.2020	Geschäftsbericht 2020	09.03.2021
Umsatz/Auftragseingang 2020	22.01.2021	Medien- und Analystenkonferenz	09.03.2021
		Generalversammlung	31.03.2021

Detaillierte Zahlen sind online abrufbar unter: www.hubersuhner.com/de/company/investors/publications
Dieser Aktionärsbrief liegt auch in englischer Sprache vor. Massgebend ist die deutsche Ausgabe.