



**Agenda**

## 2014 – ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr!

Geschäftsjahr 2014 im Überblick	Urs Kaufmann (CEO)
Finanzielle Ergebnisse	Ivo Wechsler (CFO)
Ausblick	Urs Kaufmann (CEO)
Fragen und Diskussion	
Stehlunch	

## Das Geschäftsjahr 2014 im Überblick

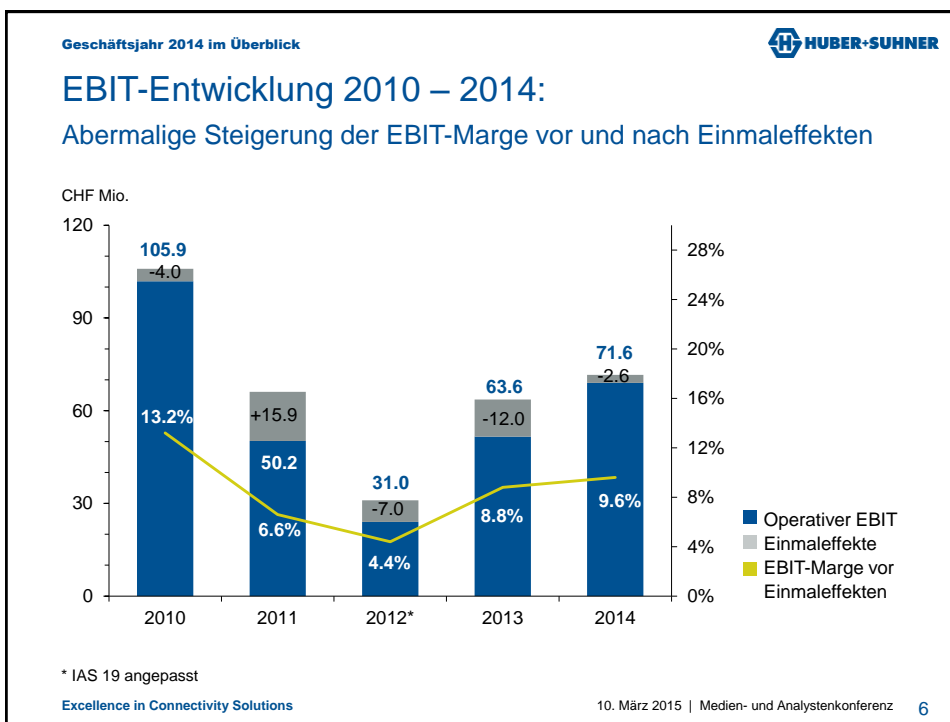
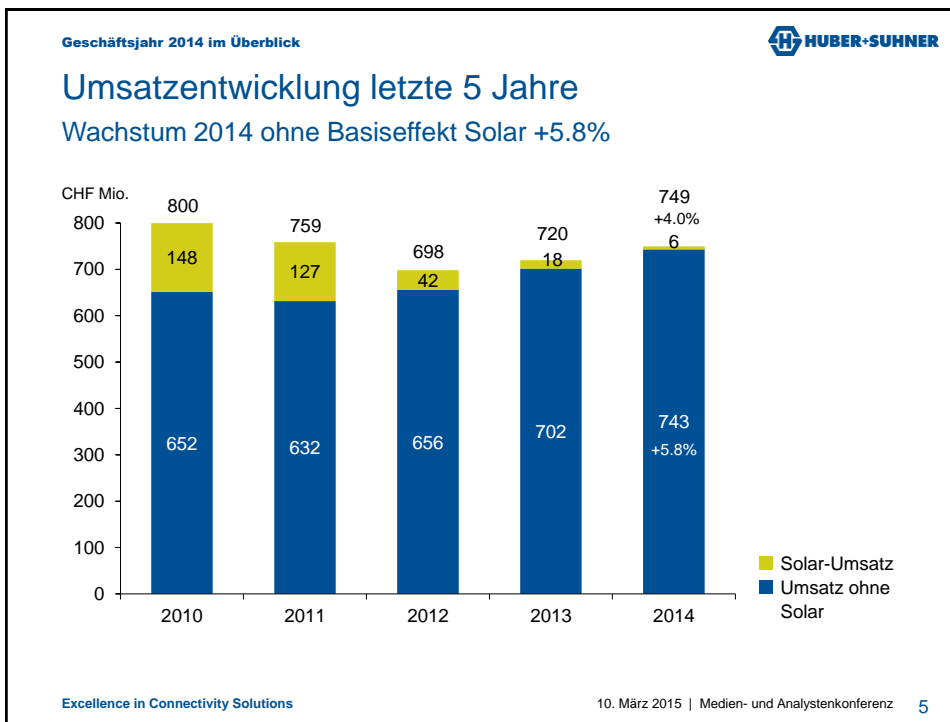
Operative, strategische und organisatorische Fortschritte

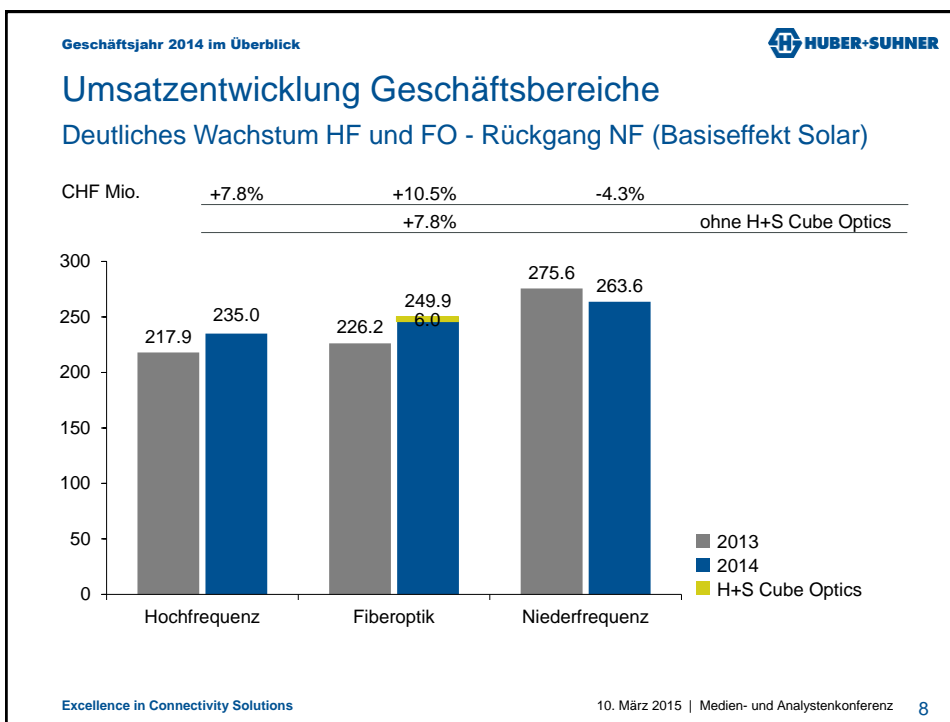
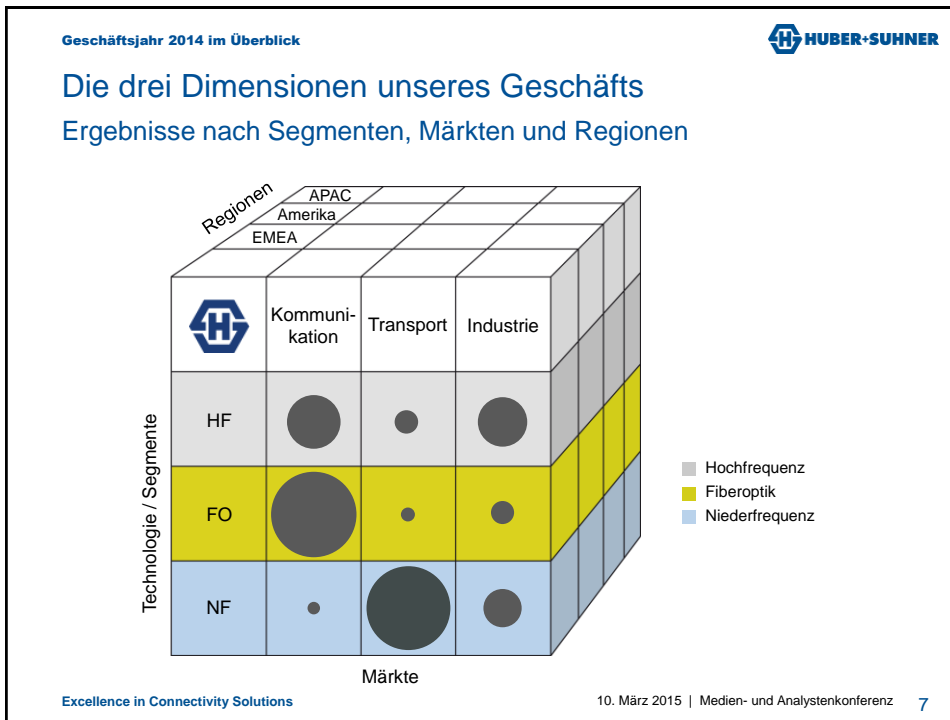
- Zweistelliges Plus im Auftragseingang
- Solides organisches Umsatzwachstum
- EBIT-Marge über mittelfristigem Zielband
- Sprunghafter Anstieg Konzerngewinn
- Alle drei Geschäftsbereiche mit Fortschritten
- Erfolgreiche Akquisition von Cube Optics in Mainz
- Globales Produktionsnetzwerk weiter optimiert
- Globale Vertriebsorganisation in 7 Regionen zusammengefasst

## Zahlen auf einen Blick

CHF Mio.

	2014	2013	Δ %
Auftragseingang	768.1	683.4	+12.4
Umsatz	748.5	719.7	+4.0
Betriebsergebnis (EBIT)	69.0	51.6	+33.7
• in % vom Umsatz	9.2	7.2	
Konzerngewinn	59.2	32.5	+82.2
• in % vom Umsatz	7.9	4.5	





## Geschäftsbereich Hochfrequenz

Erfreuliches Wachstum – starke EBIT-Marge – erweiterte Kundenbasis

CHF Mio.

	2014	2013	Δ %
Auftragseingang	238.7	211.4	+12.9
Umsatz	235.0	217.9	+7.8
Betriebsergebnis (EBIT)	33.0	27.6	+19.4
• in % vom Umsatz	14.0	12.7	

### Wichtigste Aspekte

- Deutliche Steigerung des Umsatzes
- Auftragseingang nimmt noch stärker zu
- EBIT nach guter Entwicklung im Vorjahr abermals gesteigert
- Wachstumsschub im Kommunikationsmarkt
- Rückgang Raumfahrt+Wehrtechnik aufgrund Budgetkürzungen
- Etabliert als führender Anbieter von Antennen für Bahnen

## Geschäftsbereich Faseroptik

Neuer Umsatzrekord – Diversifizierung FTFA – Akquisition Cube Optics

CHF Mio.

	2014	2013	Δ %
Auftragseingang	271.0	188.6	+43.7
Umsatz	249.9	226.2	+10.5
Betriebsergebnis (EBIT)	26.6	28.0	-4.9
• in % vom Umsatz	10.6	12.4	

### Wichtigste Aspekte

- Zweistelliges Umsatzwachstum mit neuem Höchstwert
- Schub im Auftragseingang
- Leicht rückläufige, aber zweistellige EBIT-Marge
- Erfolgreiche geografische Diversifizierung Fiber-to-the-Antenna (FTFA)
- Mehr Aufträge aus Marktsegment Rechenzentren
- Von Anfang an positiver Gewinnbeitrag von Cube Optics und guter Integrationsprozess

## Geschäftsbereich Niederfrequenz

Wesentlich verbesserter Ertrag – Basiseffekt Solar reduziert Umsatz

CHF Mio.

	2014	2013	Δ %
Auftragseingang	258.4	283.4	-8.8
Umsatz	263.6	275.6	-4.3
Betriebsergebnis (EBIT)	12.2	0.5	n/a
• in % vom Umsatz	4.6	0.2	

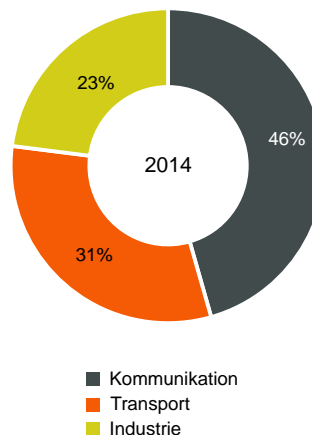
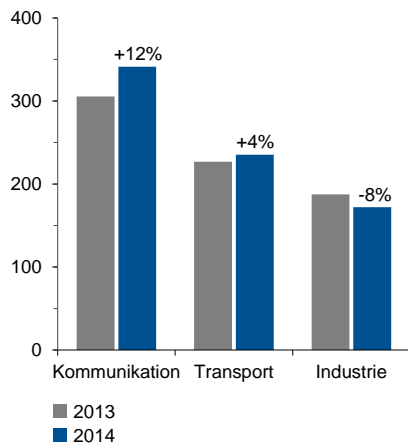
### Wichtigste Aspekte

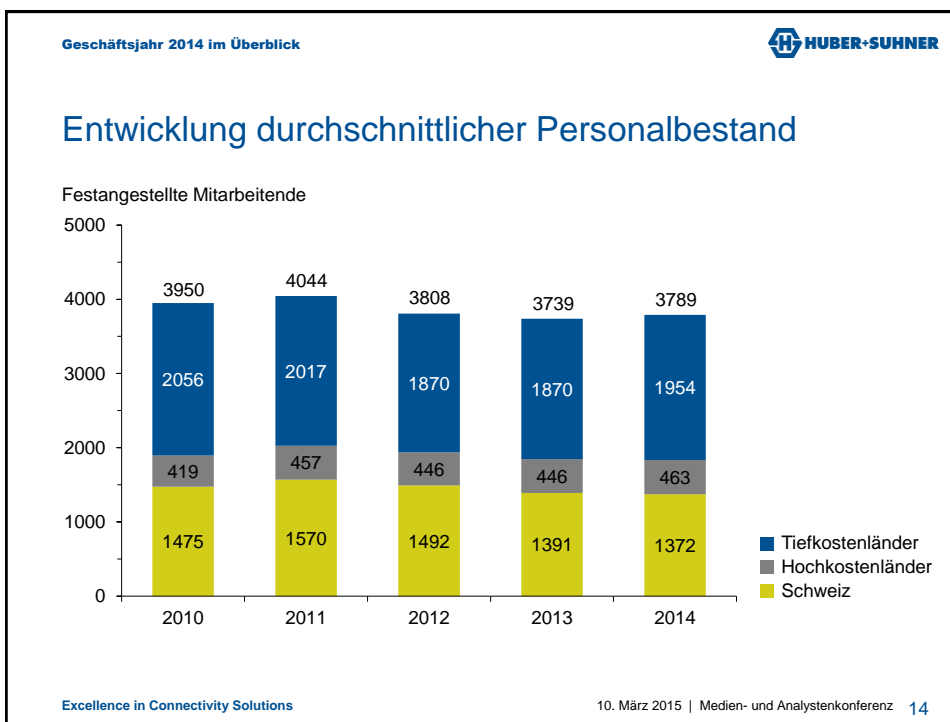
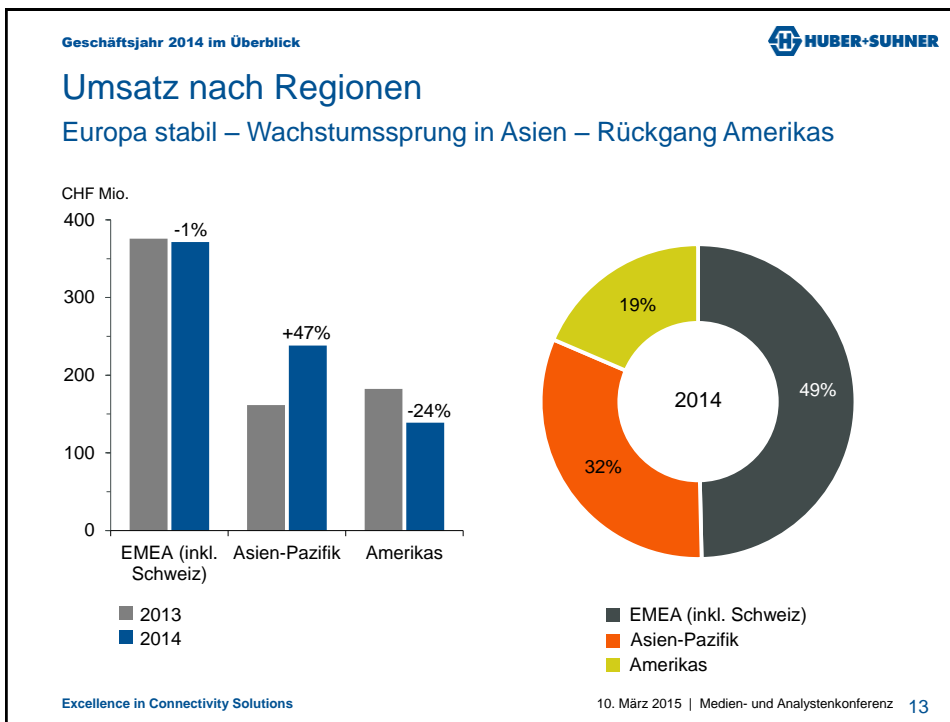
- «Nicht-Solar-Umsatz» hält sich auf starkem Vorjahresniveau
- Auftragseingang leicht schwächer als Umsatz
- Deutliche Steigerung des Betriebsergebnisses
- Bahnmarkt weiterhin im Zyklushoch mit starkem Zuwachs in China
- Automobilmarkt hält sich auf gutem Niveau

## Umsatz nach Märkten

Kommunikation und Transport im Plus - Industrie im Minus

CHF Mio.





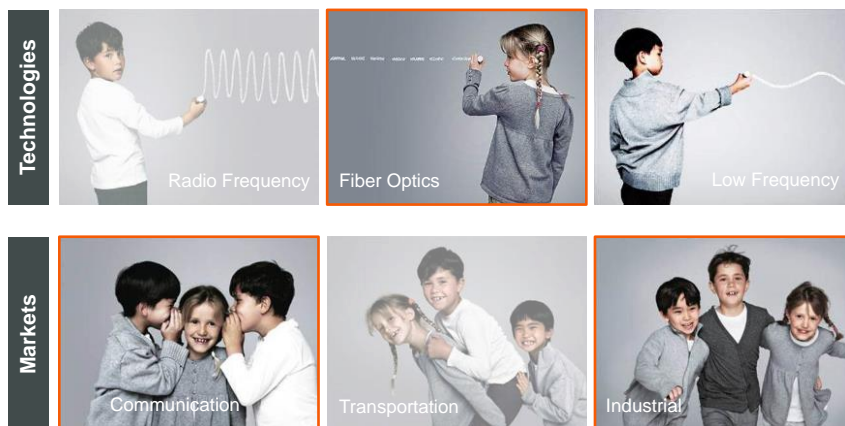
## Dividende

75% höher als im Vorjahr

- Starkes Konzernergebnis
- Grundsolide Bilanz und hohe Liquiditätsreserven
- Ertragsorientierte Dividendenpolitik: 40 – 50% des Konzerngewinns
- Antrag an die Generalversammlung:
  - Dividende pro Aktie von CHF 1.40 (VJ CHF 0.80)
  - Ausschüttungsquote von 46%
  - Dividendenrendite von ca. 3.3% (Kurs CHF 43)

## Akquisition Cube Optics

Perfekter "strategic fit"!

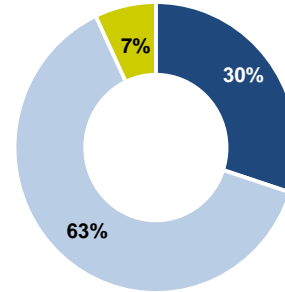




## Cube Optics auf einen Blick

Schlüsselzahlen	
Umsatz 2014	26 m€
Standort	Mainz
Mitarbeiter	140
Gründungsjahr	2000

2014 Umsatz nach Märkten



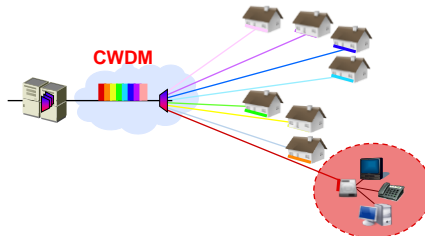
- Telecom
- Datacom
- Industrie / OEM

## WDM Technologie und Produkte

**WDM Technologie** (Wavelength Division Multiplexing) basiert auf der Überlagerung von mehreren Wellenlängen in einer einzigen Faser.

Diese Technik ermöglicht die Vervielfachung der Kapazität einer (bestehenden) optischen Verbindung.

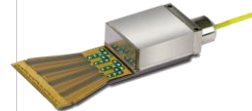
**Beispiel:** FTTH Netzwerk mit CWDM



40G / 100G Multiplexer



ROSA



## Veränderungen im Verwaltungsrat

Als Nachfolger des **Verwaltungsratspräsidenten Erich Walser**, der Ende 2014 unerwartet verstorben ist, schlägt der Verwaltungsrat **Dr. Beat Kälin** zur Wahl vor.



### Personalien

- Schweizer, 1957
- Dr. sc. techn., dipl. Ing. ETH Zürich sowie MBA INSEAD, Fontainebleau
- Komax Gruppe, Dierikon: 2006 COO, 2007-2015 CEO
  - Tritt als CEO der Komax Gruppe zurück und wird im Mai 2015 als neuer Verwaltungsratspräsident vorgeschlagen.

## Weichenstellungen in der Konzernleitung

**Per 1. April 2015: Ulrich Schaumann**  
**Chief Operations + IT Officer**

- 1957, Schweizer



**Per 1. Mai 2015: Drew Nixon**  
**Chief Operating Officer Global Sales**

- 1965, Amerikaner



**Per 1. Juli 2015: Patricia Stolz**  
**Chief Human Resources Officer**

- 1969, Schweizerin



# Fazit 2014

## Ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr!

- Solides Umsatzwachstum
- Ertragssprung
- EBIT-Marge über mittelfristigem Zielband von 6-9%
- Wichtige operative, strategische und organisatorische Fortschritte erreicht
- Attraktive Dividendenrendite

### Agenda

## 2014 – ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr!

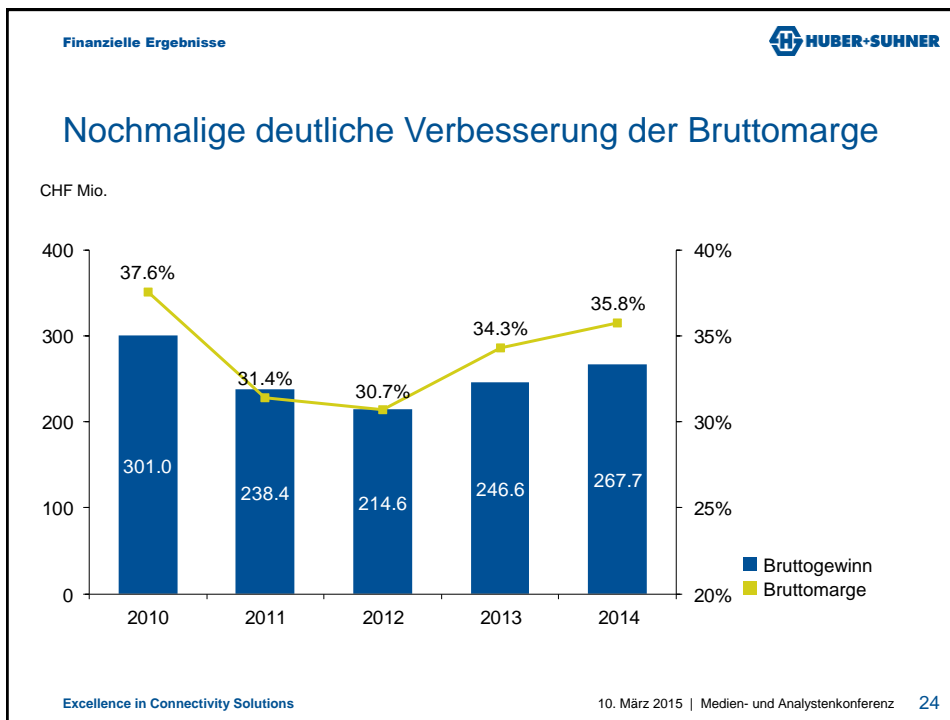
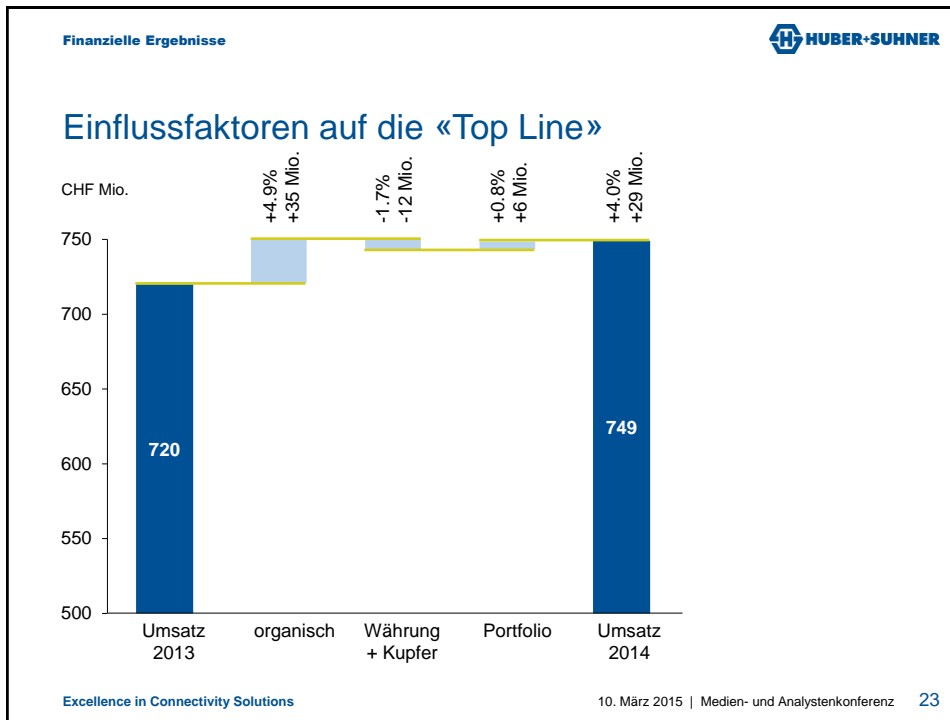
Geschäftsjahr 2014 im Überblick Urs Kaufmann (CEO)

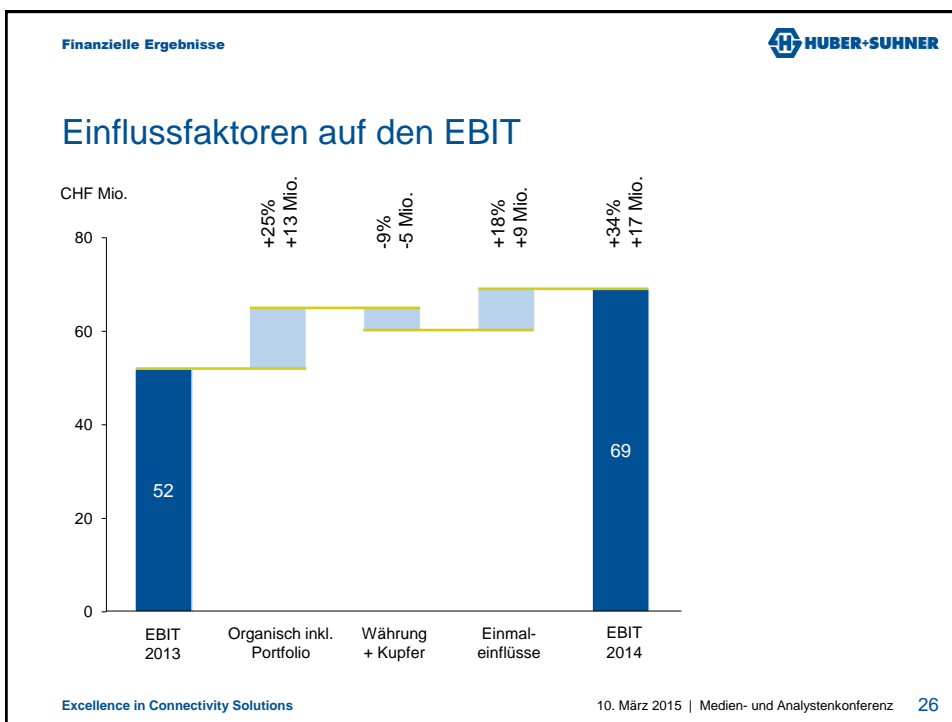
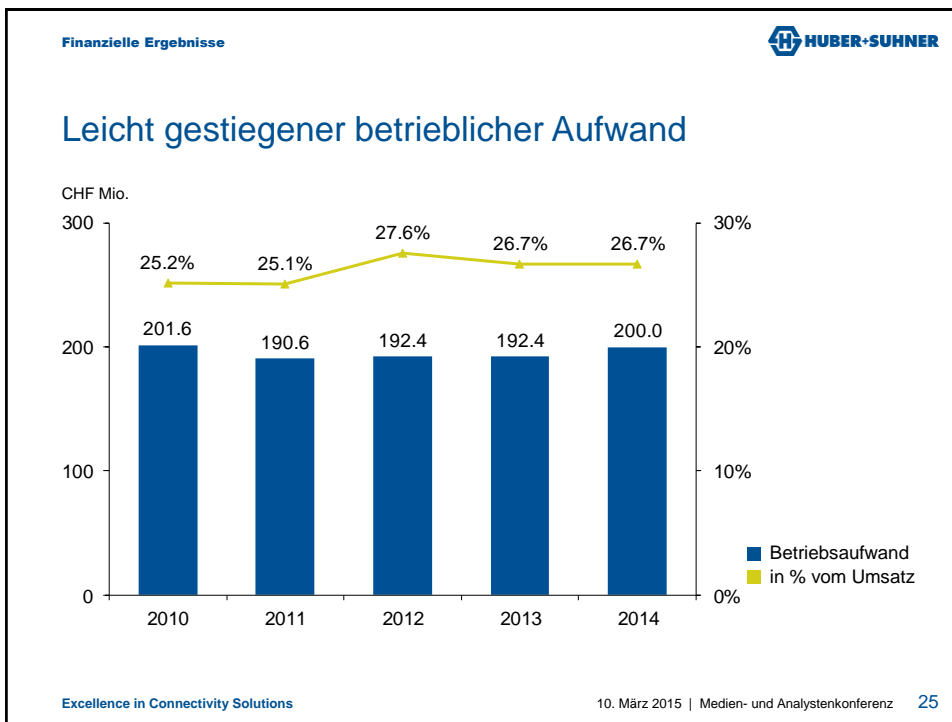
Finanzielle Ergebnisse Ivo Wechsler (CFO)

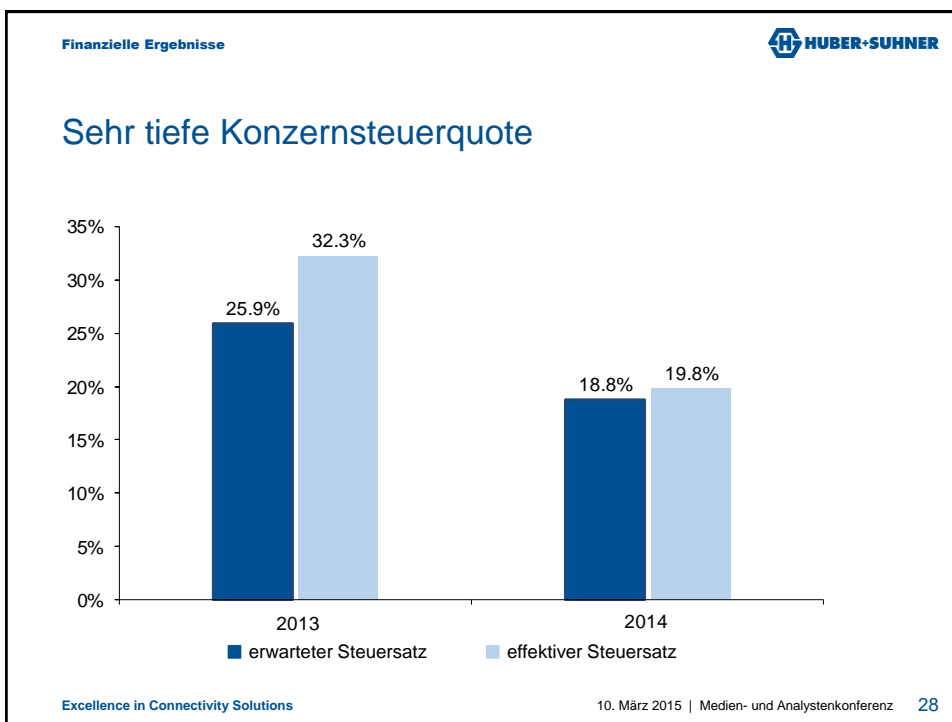
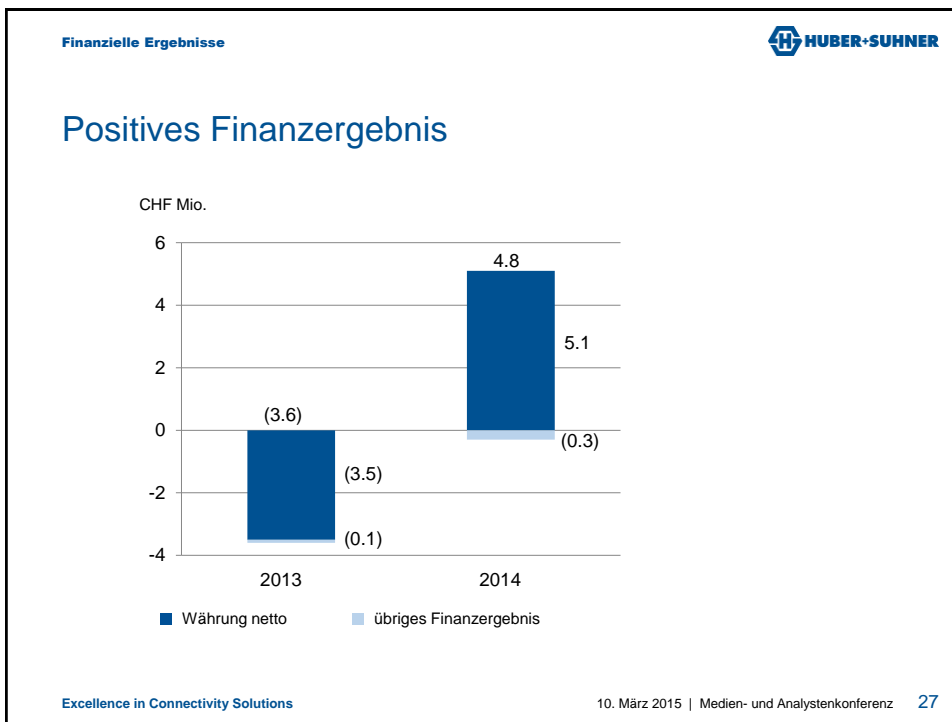
Ausblick Urs Kaufmann (CEO)

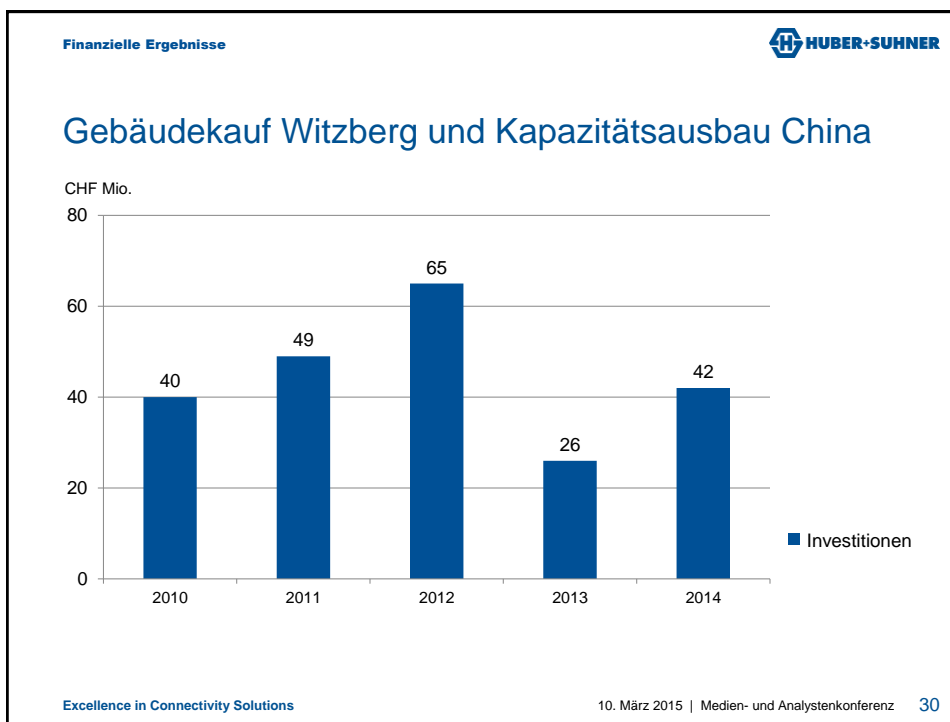
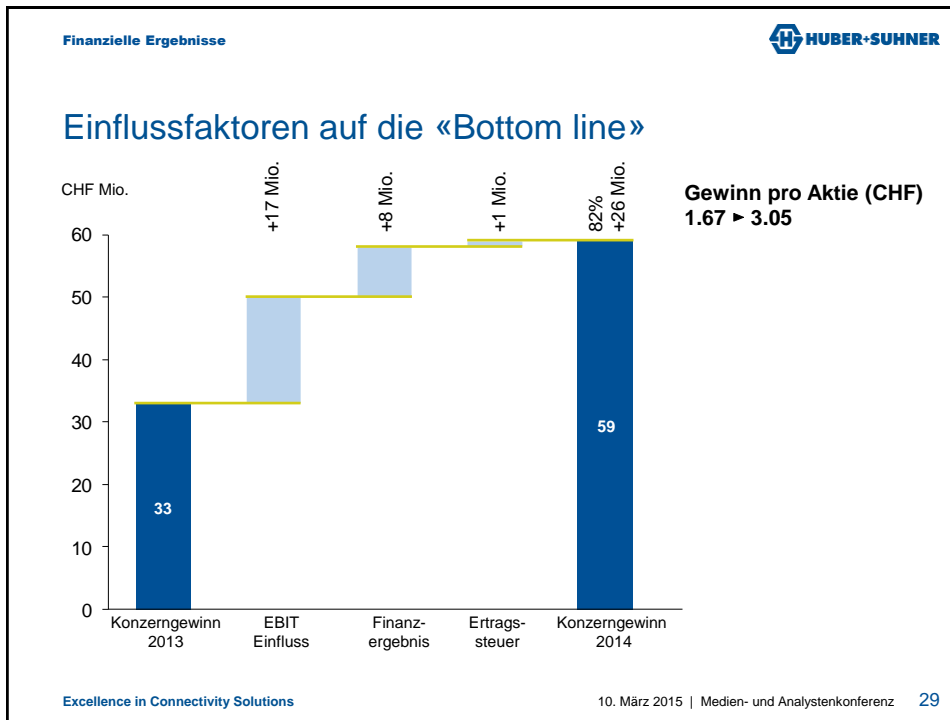
Fragen und Diskussion

Stehlunch









## Auswirkungen Akquisition Cube Optics

CHF Mio.	
Erworbene Nettovermögenswerte	10
Immaterielle Anlagen aus Akquisition	16
Goodwill	<u>27</u>
<b>Kaufpreis</b>	<b>53</b>
<b>Netto Geldfluss 2014</b>	<b>(49)</b>

► Cube Optics Beitrag 2014: CHF 6.0 Mio. Umsatz / CHF 1.0 Mio. EBIT

## Starke Bilanz

CHF Mio.	31.12.2014	31.12.2013		30.06.2014
Liquide Mittel	143	170	-16%	152
Üb. Umlaufvermögen	323	272	19%	336
Anlagevermögen	371	309	20%	314
Finanzschulden	0	0	n/a	0
Diverse Passiven	163	128	28%	174
Eigenkapital	674	623	8%	628
in %	80%	83%		78%
<b>Bilanzsumme</b>	<b>837</b>	<b>751</b>	<b>11%</b>	<b>802</b>
<b>Nettoliquidität</b>	<b>143</b>	<b>170</b>	<b>-16%</b>	<b>152</b>



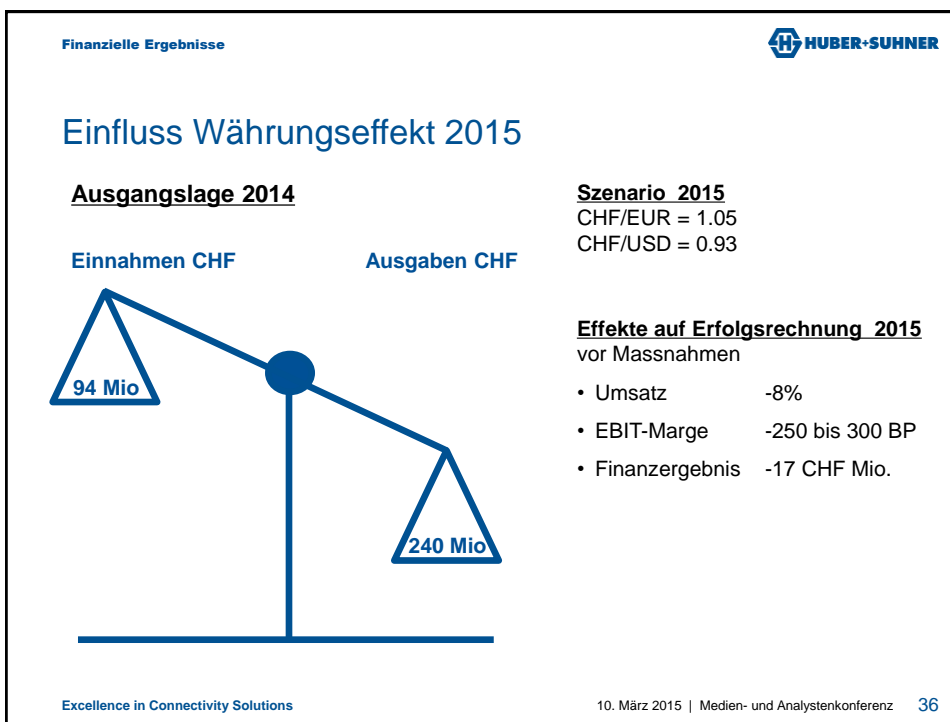
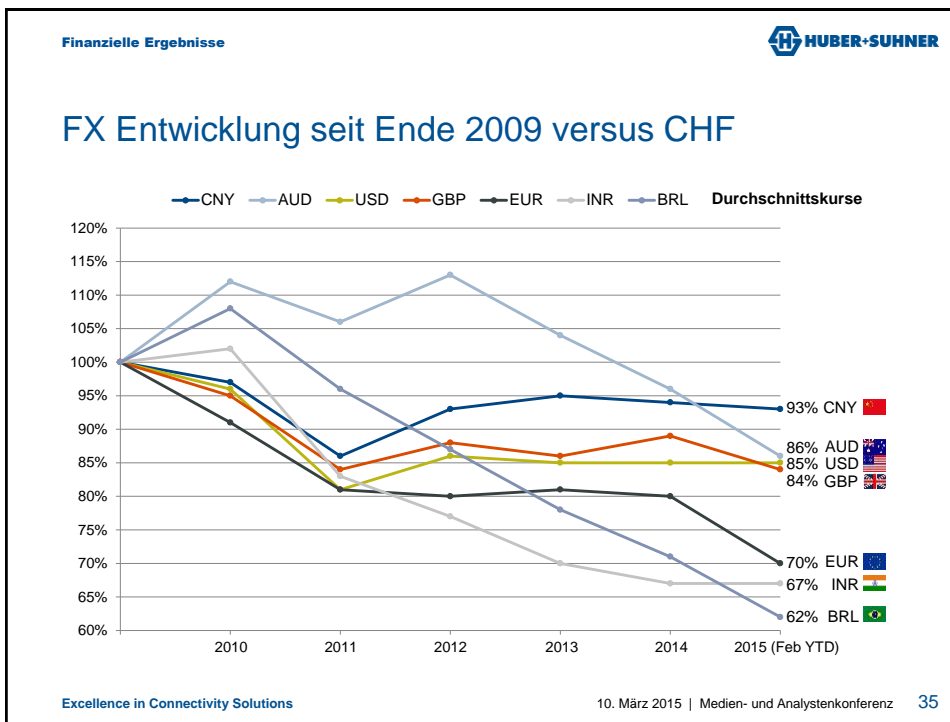
## Übersicht Freier Cash Flow

CHF Mio.	2010	2011	2012	2013	2014
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	58.4	29.2	39.2	115.9	78.0
Geldfluss aus Investitionstätigkeit*	(23.8)	(27.2)	(114.3)	(20.0)	(89.9)
<b>Freier operativer Cashflow</b>	<b>34.6</b>	<b>2.0</b>	<b>(75.1)</b>	<b>95.9</b>	<b>(11.9)</b>
Dividende	(15.2)	(29.2)	(18.5)	(9.7)	(15.6)
Veränderung eigene Aktien	13.5	1.1	0.0	(0.5)	(1.4)
<b>Freier Cashflow</b>	<b>32.9</b>	<b>(26.0)</b>	<b>(93.6)</b>	<b>85.7</b>	<b>(28.9)</b>

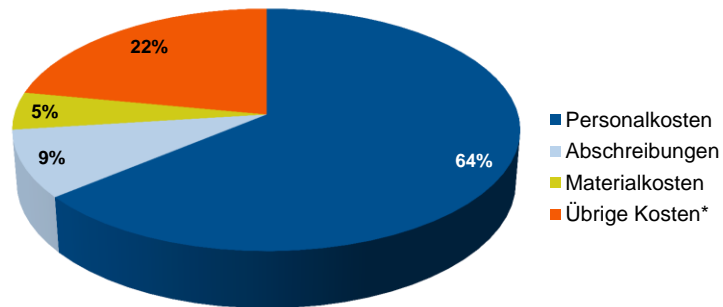
\*ohne Wertschriften

## Finanzielle Würdigung 2014

- ✓ Profitables organisches Wachstum
- ✓ Positives Finanzergebnis und tiefe Steuerquote
- ✓ Hoher Geldfluss aus Geschäftstätigkeit
- ✓ Strategische Investitionen
  
- ✗ Ereignis nach dem Bilanzstichtag (FX)



## Schweizer Franken Ausgaben in 2014



\* Unterhalt, Energie, Transport, Marketing, Beratung, Reisekosten, etc.

### Agenda

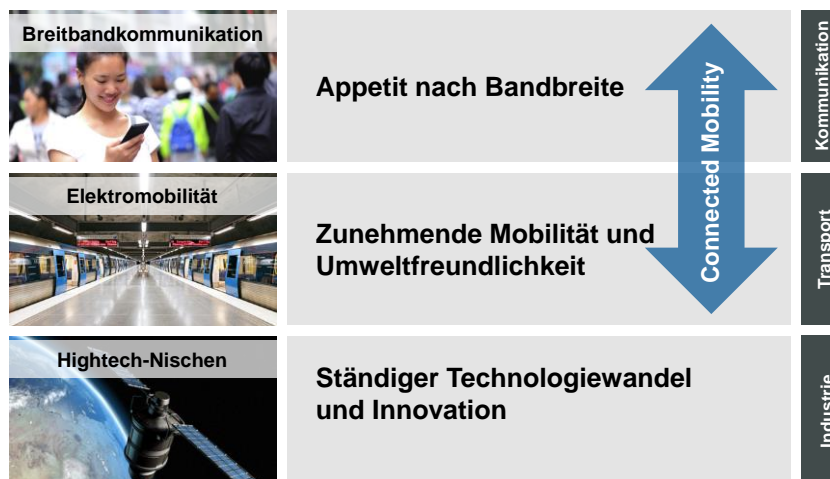
## 2014 – ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr!

Geschäftsjahr 2014 im Überblick	Urs Kaufmann (CEO)
Finanzielle Ergebnisse	Ivo Wechsler (CFO)
Ausblick	Urs Kaufmann (CEO)
Fragen und Diskussion	
Stehlunch	

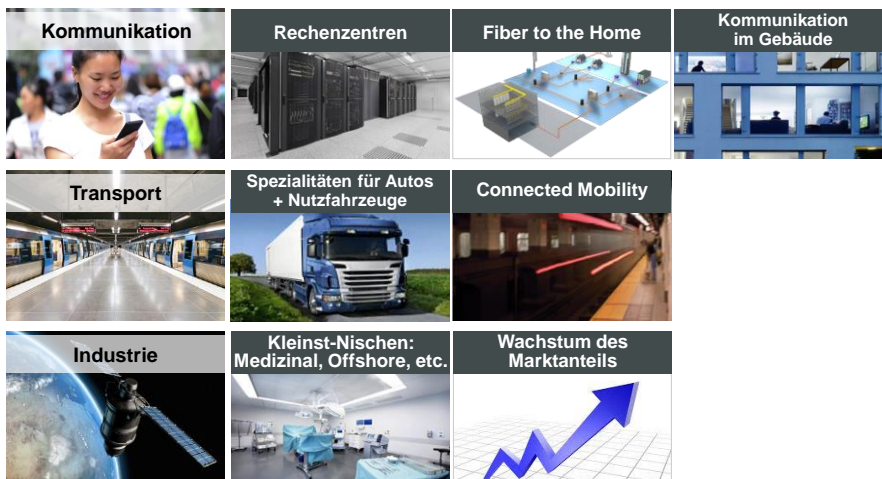
## Ausgangslage für 2015

- + **Starkes Geschäftsjahr 2014 und sehr gesunde Bilanz**
- + **Leicht höherer Auftragsbestand als vor Jahresfrist**
- + **Kommunikation- und Transport-Märkte in guter Verfassung**
- + **High-Tech-Nischen der Industrie unterschiedlich, aber Zukunftsaussichten intakt**
  
- **Tieferes Niveau Auftragseingang im 4. Quartal 2014**
- **SNB-Entscheid vom 15. Januar 2015**

## Unsere Wachstumstreiber – Strategie stimmt!

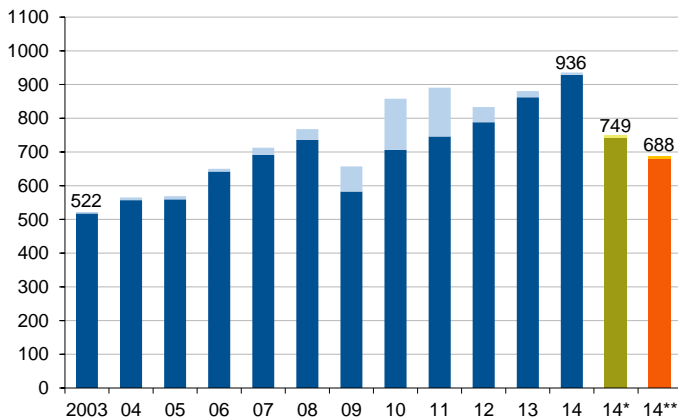


## Mittelfristiges Wachstumspotential



## Umsatzentwicklung zu konstanten Wechselkursen

CHF Mio.



### Umsatzeinfluss

• 2003 – 2015: -27%

• 2014 – 2015: -8%

■ Umsatz ohne Solar  
■ Umsatz Solar

\* ausgewiesen

\*\* zu Wechselkursen nach Nationalbankentscheid

EUR 1.05; USD 0.93  
Währungskorb -8%

## Massnahmen “Währungskrise II”

- **“Low hanging fruits” bereits 2011 “geerntet”**  
(z.B. in Beschaffung)
- **Sofortmassnahmen eingeleitet:**
  - Personalstopp Schweiz
  - Allgemeine Sparmassnahmen
  - Verschiedene Projekte überprüft – keine Abstriche bei Innovation, Marktaufbau und zukunftssträchtigen Strategieprojekten
  - Arbeitszeiterhöhung von 40 auf 43 Stunden für voraussichtlich 12 Monate
  - Reduktion Ziel-Einkommen von VR (-10%), Konzernleitung (-10%) und Kader (-5%)
- **Strukturelle Massnahmen werden mit aller Sorgfalt in den nächsten Monaten geprüft**

## Ausblick 2015

- Verhaltener Start aufgrund tieferem Auftragseingang im Q4 2014
- Auswirkungen der Währungskrise sind signifikant (gewähltes Szenario)
  - Minus 8% Umsatz (ohne allfällige Umsatzverluste)
  - Minus 2.5 bis 3 Prozentpunkte auf Stufe EBIT-Marge
  - Zusätzlich CHF 17 Mio. Verlust im Finanzergebnis
- Nettoumsatzsteigerung durch Cube Optics CHF >20 Mio.
- **Fokus 2015: akzeptables Resultat trotz Währungskrise erreichen**
  - Sofortmassnahmen eingeleitet
  - Strukturelle Schritte werden geprüft

- Organischer Umsatz etwa auf Vorjahresniveau
- Einmalkosten und Einsparungen aufgrund der strukturellen Massnahmen infolge der Währungskrise noch nicht abschätzbar
- Wir rechnen für 2015 mit einer EBIT-Marge vor allfälligen Einmalkosten von 6 - 7.5% und bleiben damit im mittelfristigen EBIT-Zielband von 6 - 9%

**Agenda**

## 2014 – ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr!

Geschäftsjahr 2014 im Überblick Urs Kaufmann (CEO)

Finanzielle Ergebnisse Ivo Wechsler (CFO)

Ausblick Urs Kaufmann (CEO)

Fragen und Diskussion

Stehlunch

10. März 2015 | Medien- und Analystenkonferenz

**Agenda**

## 2014 – ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr!

Geschäftsjahr 2014 im Überblick Urs Kaufmann (CEO)

Finanzielle Ergebnisse Ivo Wechsler (CFO)

Ausblick Urs Kaufmann (CEO)

Fragen und Diskussion

Stehlunch

10. März 2015 | Medien- und Analystenkonferenz



