

GESCHÄFTSJAHR 2018 UND AUSBLICK 2019

komax

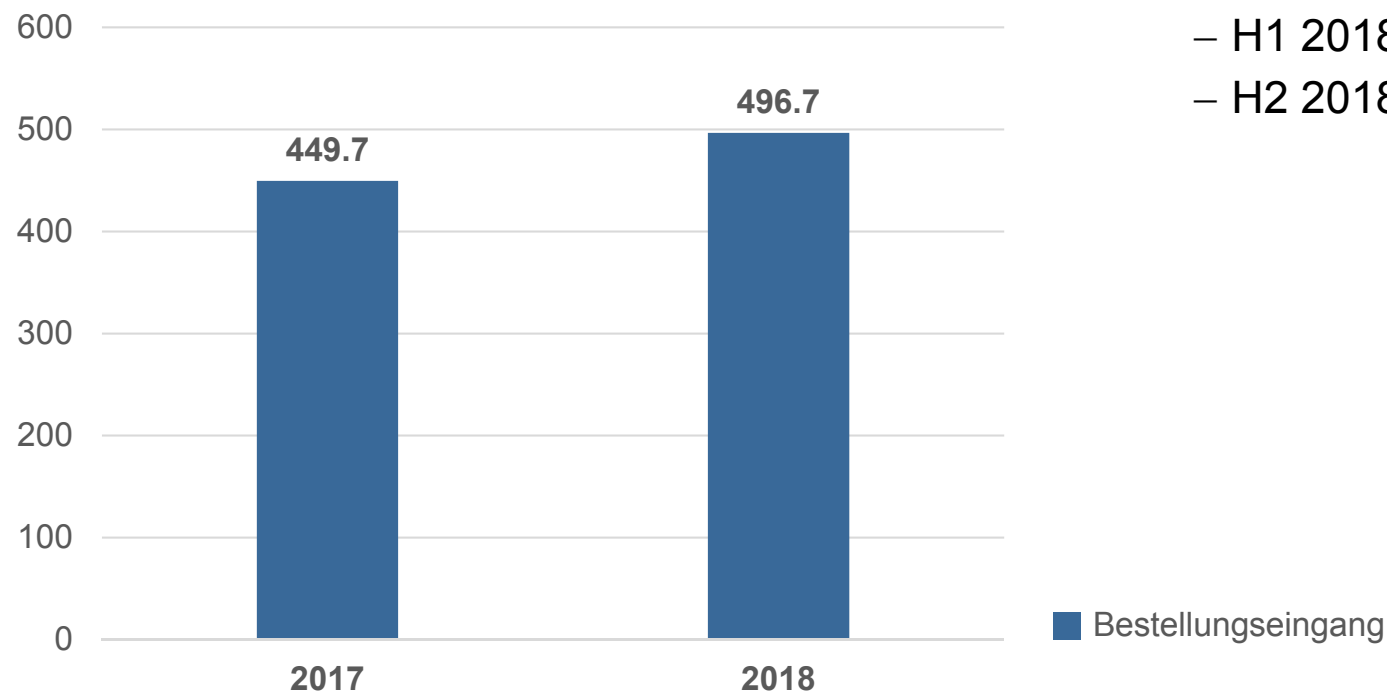
14. März 2019

2018 in Kürze

- **Ausbau der Marktführerschaft**
 - Kräftiges Wachstum beim Bestellungseingang und Umsatz sowie Steigerung der Profitabilität
- **Hohe Investitionen**
 - Forschung und Entwicklung (zahlreiche Produktlancierungen)
 - Interne und externe Digitalisierung
 - Kapazitätserweiterung (Schweiz, Deutschland und Ungarn)
- **Verbesserung der globalen Kundennähe**
 - Gründung von Komax TSK Maroc in Tanger und Asset Deal mit TX Mechatronics, Marokko
 - Asset Deal mit dem Geschäftsbereich Application Tooling von TE Connectivity
- **Integration der 2017 übernommenen Unternehmen und Mitarbeitenden**
 - Laselec (Frankreich und USA)
 - Practical Solution (Schanghai und Singapur)
- **Herausforderungen im Automobilmarkt**
 - Hoher Druck auf die Automatisierung
 - Zunehmende Verunsicherung aufgrund politischer und wirtschaftlicher Faktoren

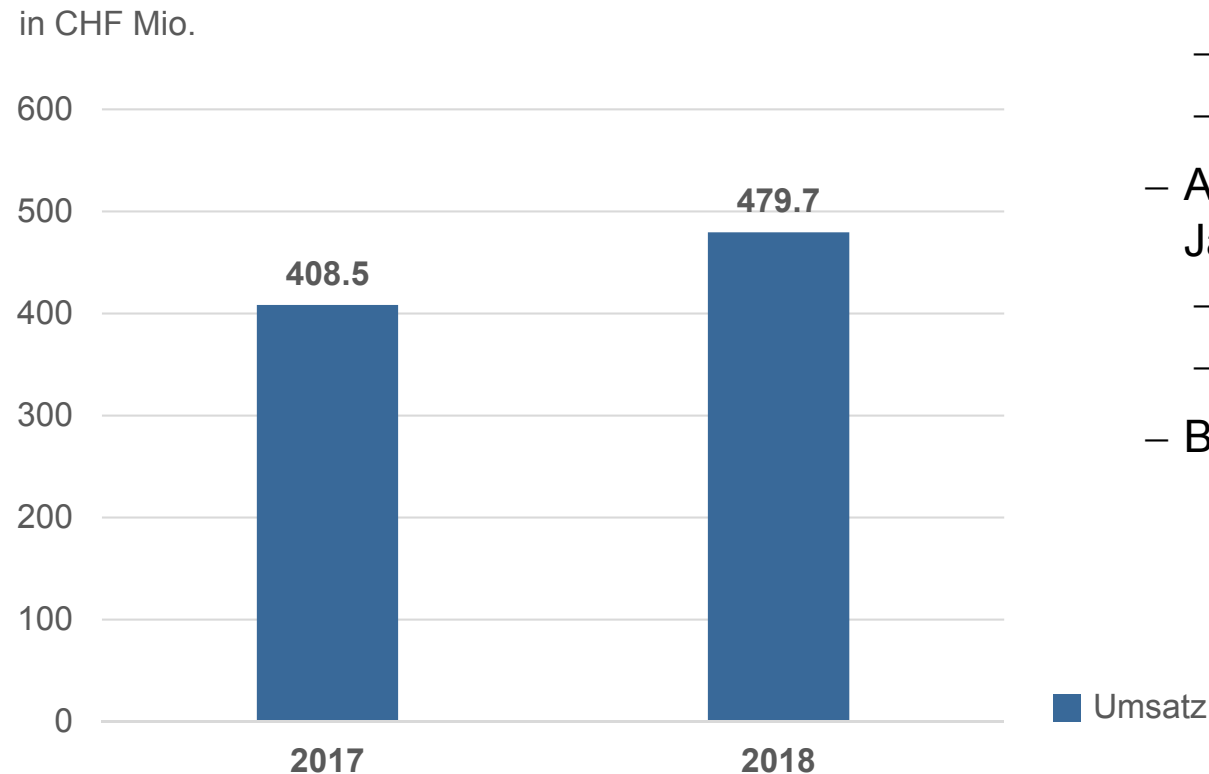
Bestellungseingang nimmt um 10.4% zu

in CHF Mio.



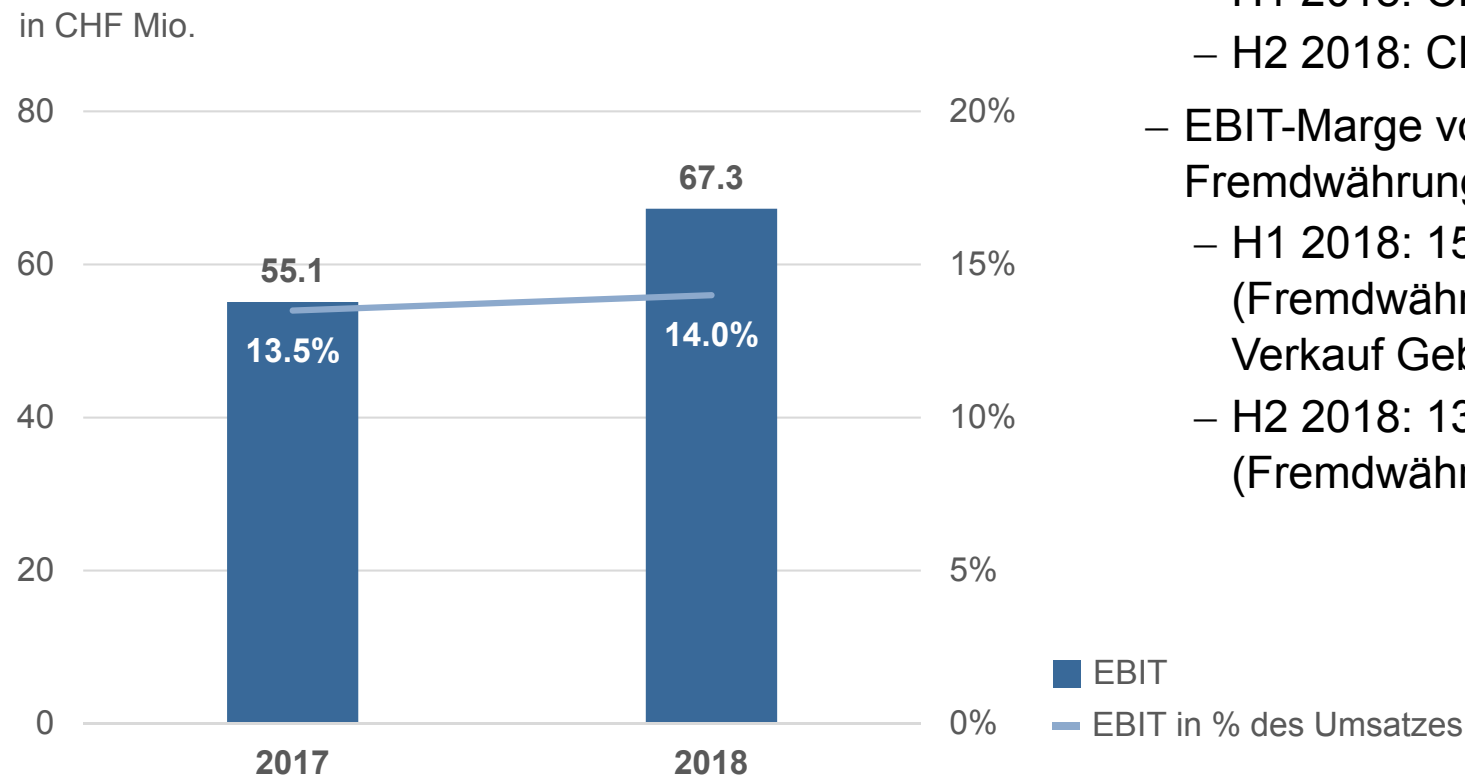
- Stärkeres Wachstum als das Marktwachstum
- Sehr gutes 1. Halbjahr, Abschwächung des Bestellungseingangs gegen Ende 2018
 - H1 2018: CHF 256.0 Mio.
 - H2 2018: CHF 240.7 Mio.

Umsatz wächst um 17.4%



- Zusammensetzung Umsatzwachstum
 - Internes Wachstum: +13.9%
 - Akquisitorisches Wachstum: +1.7%
 - Fremdwährungseinfluss: +1.8%
- Anhaltend starkes Umsatzwachstum im gesamt Jahr aufgrund des hohen Auftragsbestands
 - H1 2018: CHF 236.9 Mio.
 - H2 2018: CHF 242.8 Mio.
- Book-to-Bill-Ratio: 1.04 (2017: 1.10)

Deutliche Steigerung der Profitabilität



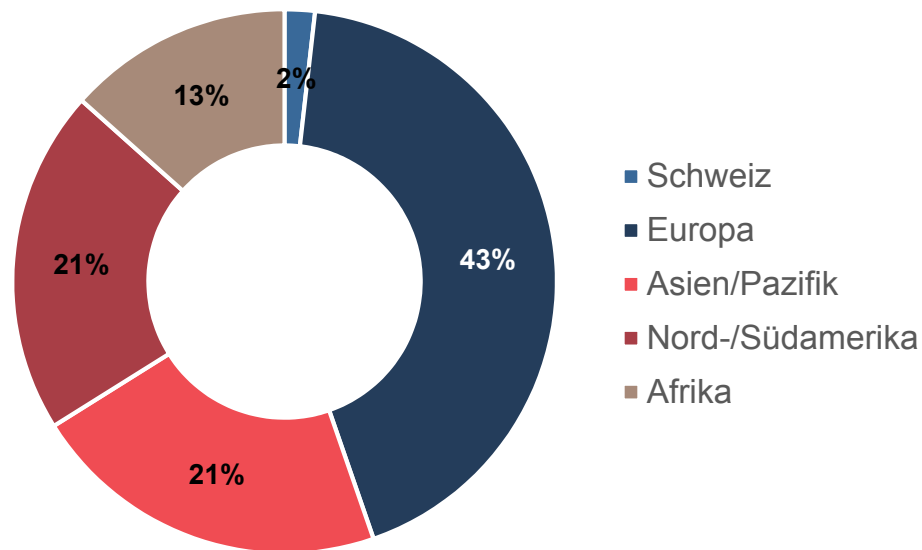
- Höherer EBIT im 1. Halbjahr
 - H1 2018: CHF 35.7 Mio.
 - H2 2018: CHF 31.6 Mio.
- EBIT-Marge von der Entwicklung der Fremdwährungen beeinflusst
 - H1 2018: 15.1%
(Fremdwährungseinfluss: +1.3%Pkt, Verkauf Gebäude in Portugal: +0.4%Pkt)
 - H2 2018: 13.0%
(Fremdwährungseinfluss: –0.6%Pkt)

AGENDA

- 1** **Geschäftsjahr 2018:**
Finanzielle Berichterstattung
- 2** **Strategie 2017–2021:**
Fokus auf den Kernmarkt
- 3** **Schwerpunkte und Ausblick 2019**
- 4** **Fragen**

Starkes Wachstum in allen Regionen

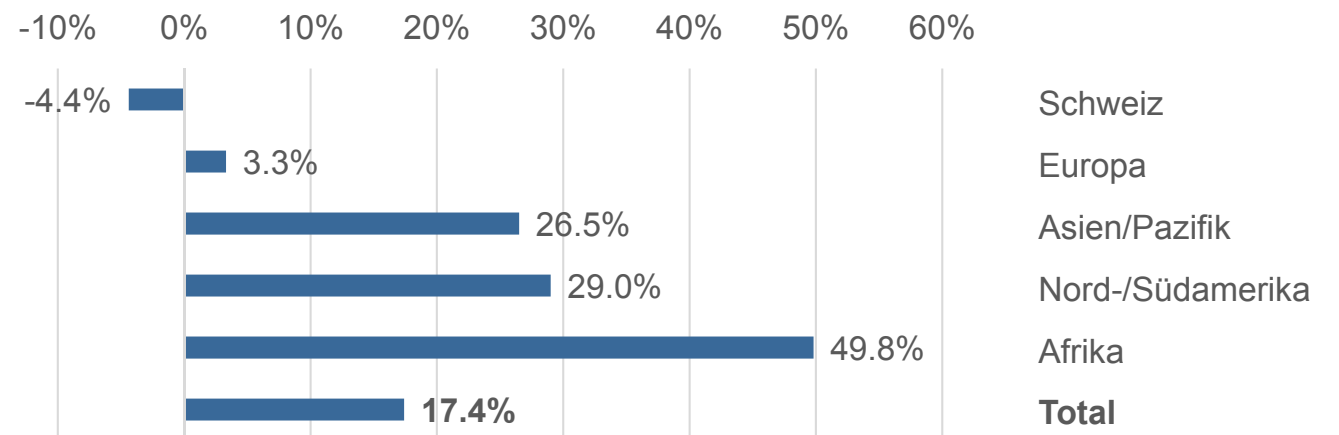
Umsatz nach Regionen 2018



Umsatz nach Regionen 2017

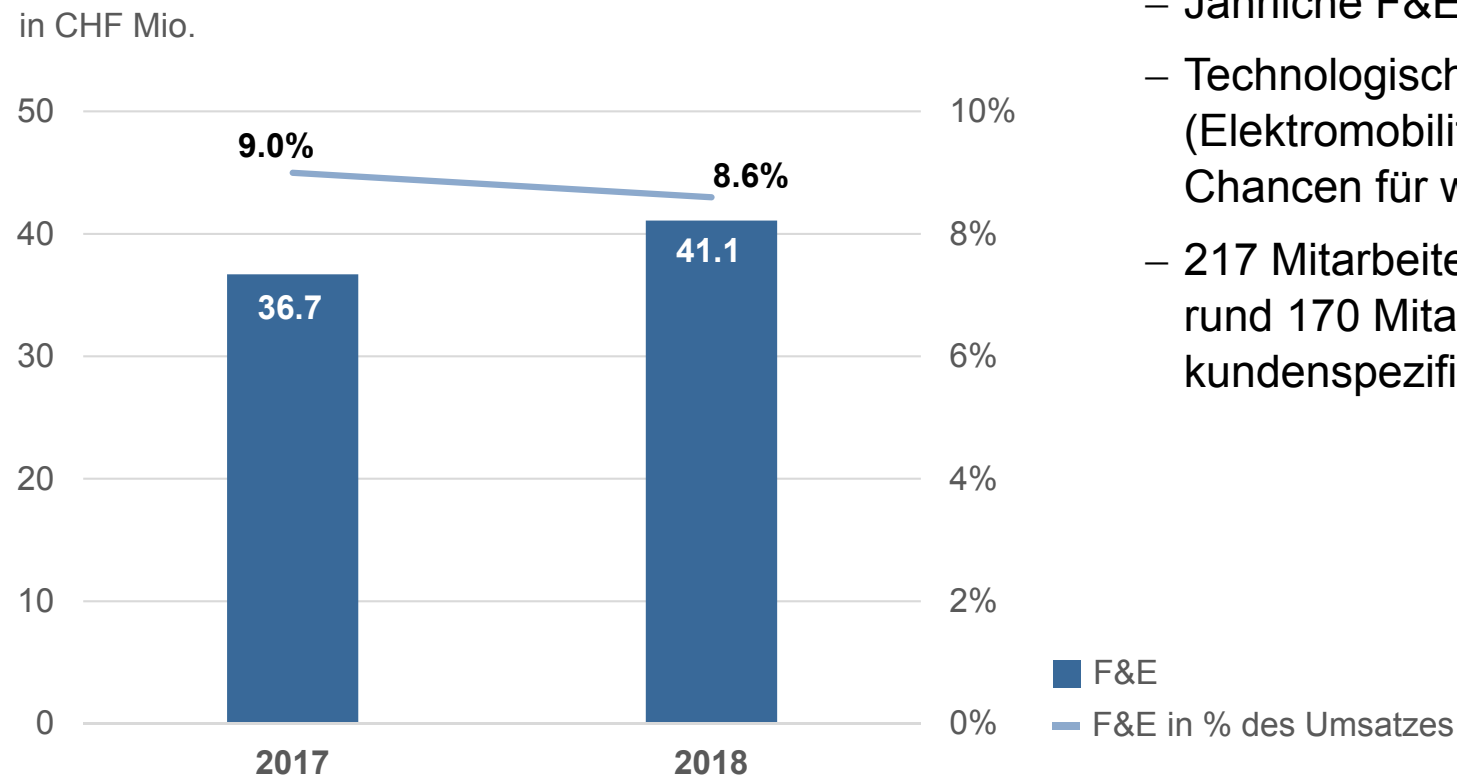
- Schweiz 2%
- Europa 49%
- Asien/Pazifik 20%
- Nord-/Südamerika 19%
- Afrika 10%

Veränderung zum Vorjahr



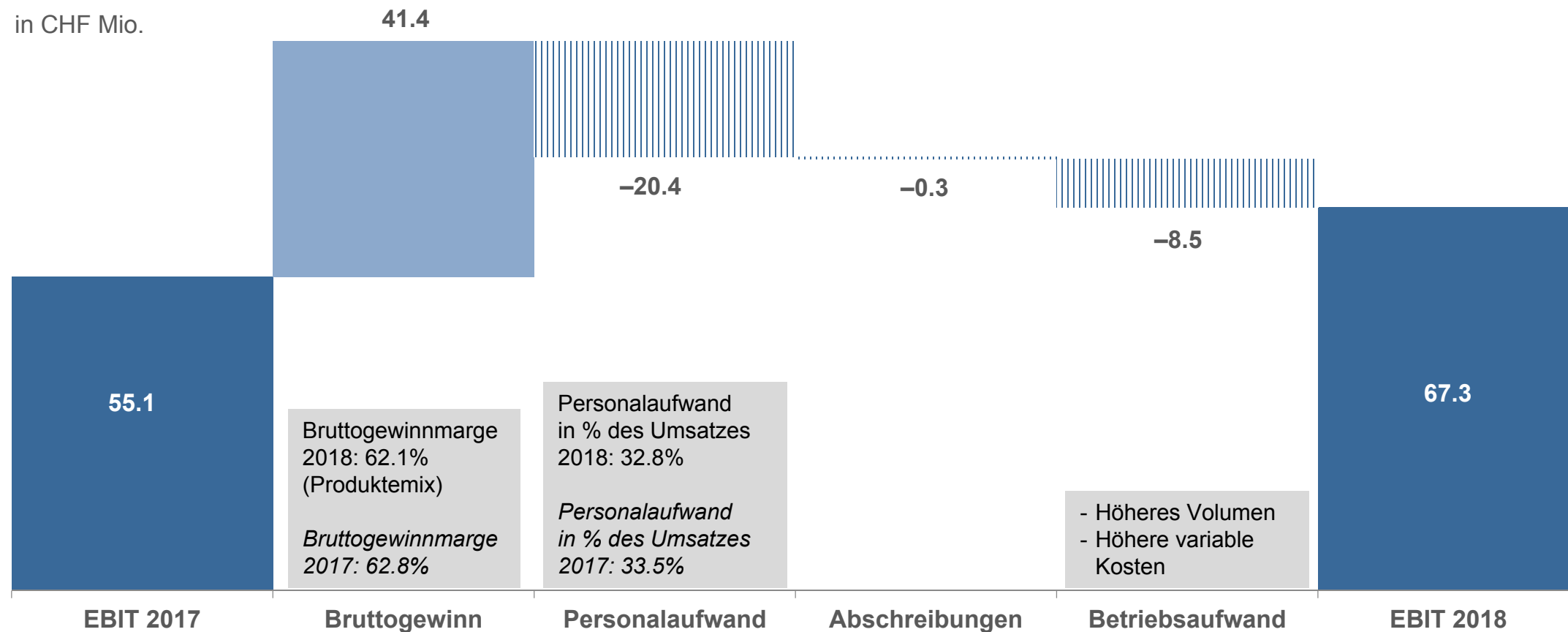
Weiterhin angespannte Ressourcensituation in Osteuropa, Aufbau von Produktionskapazitäten in Nordafrika setzt sich fort

Erfolgsfaktor Innovation



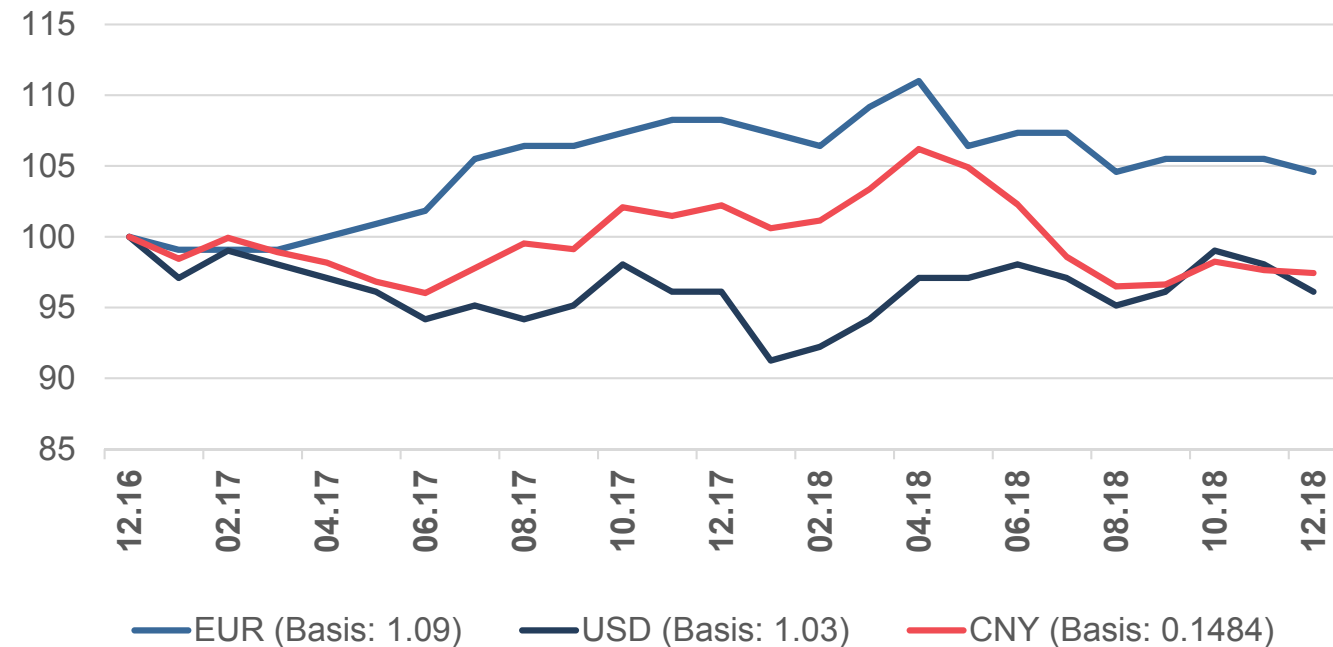
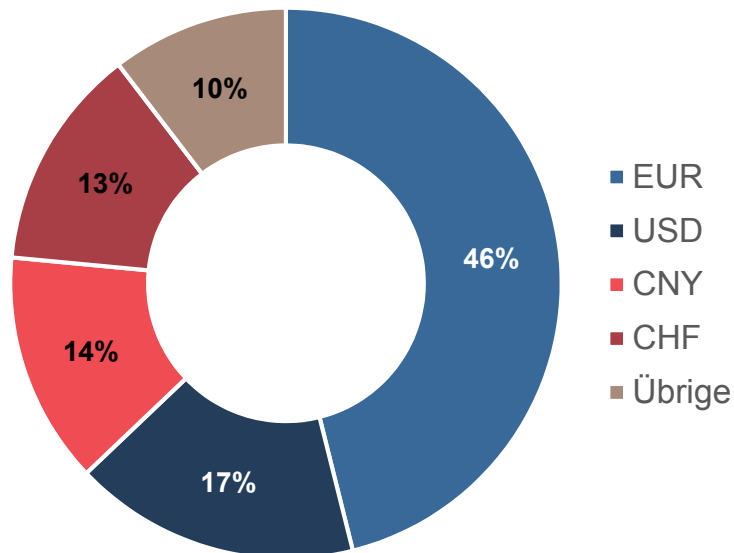
- Investitionen in F&E nehmen um 12% zu
- Jährliche F&E-Aufwendungen bei 8–9%
- Technologischer Wandel in Automobilindustrie (Elektromobilität, autonomes Fahren etc.) bietet Chancen für weitere Alleinstellungsmerkmale
- 217 Mitarbeitende in F&E; zusätzlich rund 170 Mitarbeitende im Engineering für kundenspezifische Lösungen

EBIT steigt um 22.1%



Stark schwankende Währungen

Umsatz nach Währungen



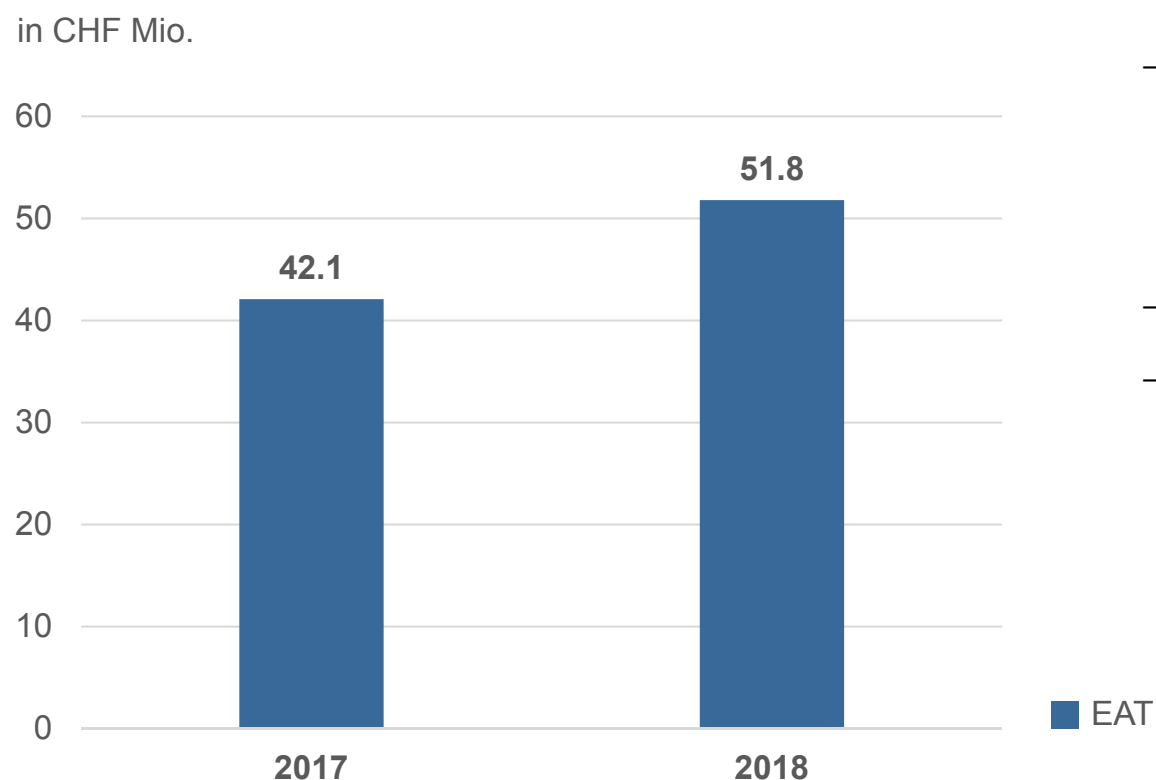
– Fremdwährungseinfluss 2018

Umsatz: +1.8%, Bruttogewinnmarge: +0.7%Pkt, EBIT-Marge: +0.2%Pkt

– Fremdwährungseinfluss 1. Halbjahr 2018

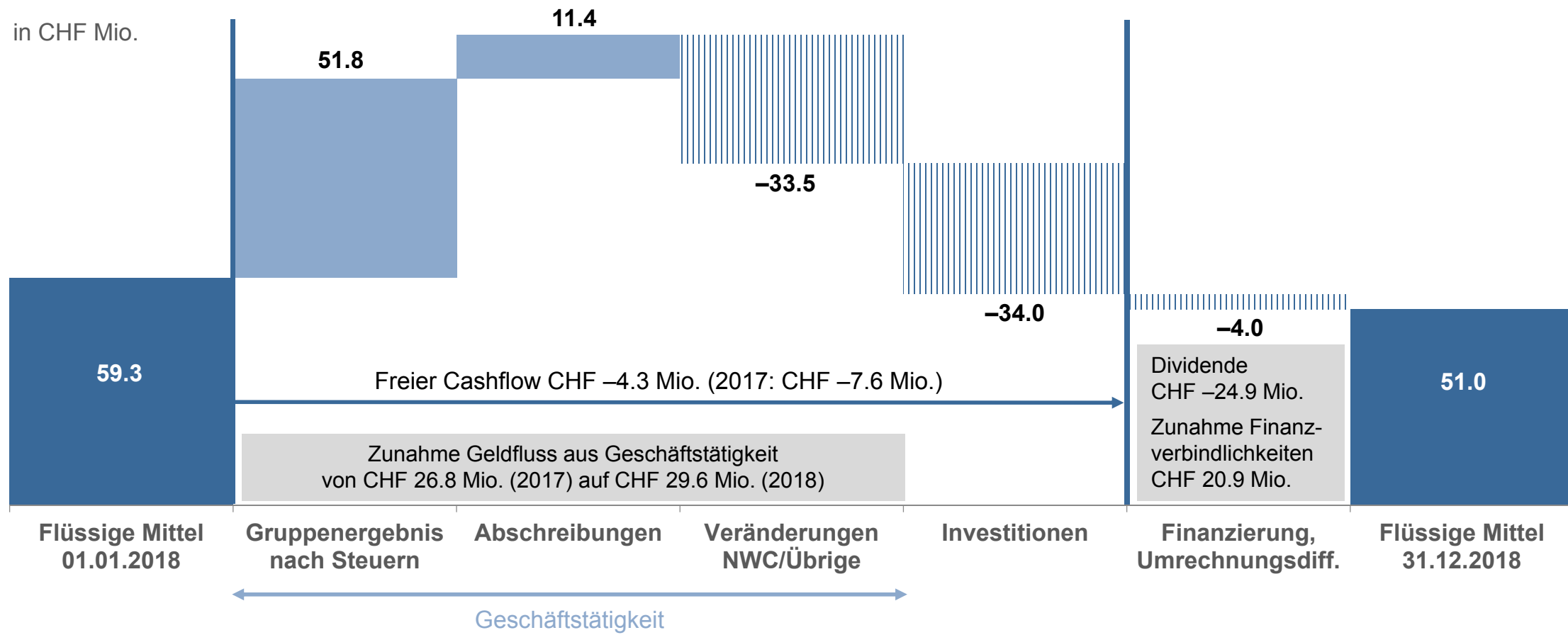
Umsatz: +3.6%, Bruttogewinnmarge: +1.9%Pkt, EBIT-Marge: +1.3%Pkt

Gruppenergebnis nach Steuern (EAT) nimmt um 23.0% zu



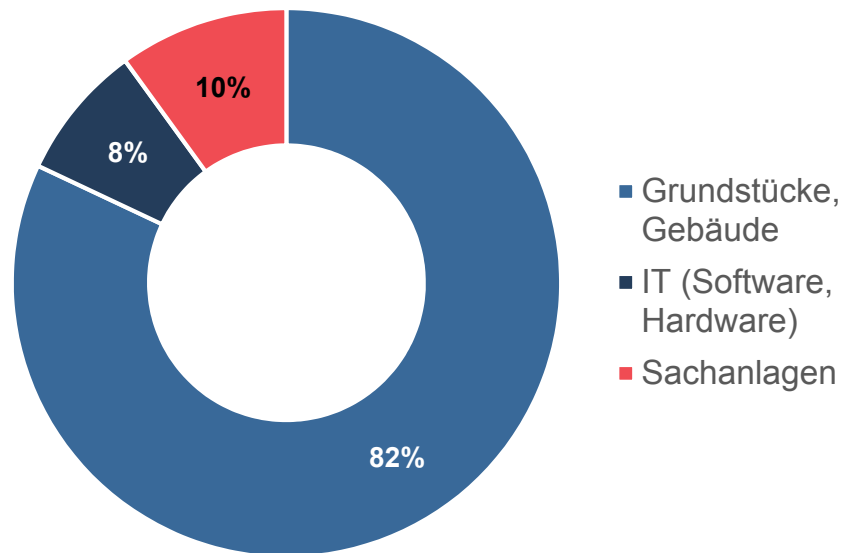
- Negatives Finanzergebnis (CHF –5.2 Mio.) mindert das Ergebnis (Finanzergebnis 2017: CHF –0.8 Mio.)
- CHF 3.0 Mio. des Finanzergebnisses sind unrealisierte Buchverluste hauptsächlich auf Währungen von Schwellenländern (u.a. Brasilien, Türkei)
- Steuerrate in % des EBT: 17.0%
- Mittelfristig erwartete Steuerrate: knapp 20%

Hohe Investitionstätigkeit wirkt sich auf freien Cashflow aus



Weiterhin hohes Investitionsvolumen

Nettoinvestitionen
(ohne Kauf und Verkauf von Gesellschaften)



- Nettoinvestitionen (ohne Kauf und Verkauf von Gesellschaften): CHF 31.7 Mio. (2017: CHF 21.3 Mio.)
 - Sachanlagen (CHF 28.8 Mio.)
 - Immaterielles Anlagevermögen (CHF 4.2 Mio.)
 - Rückzahlung gewährter Darlehen (CHF –1.3 Mio.)
- Desinvestition von Gebäuden in Portugal und in den USA: CHF 8.2 Mio.

Investitionen in Kapazitätserweiterung

Bauprojekte in der Schweiz, in Deutschland und in Ungarn



Komax, Dierikon (CH)



Komax SLE, Grafenau (DE)



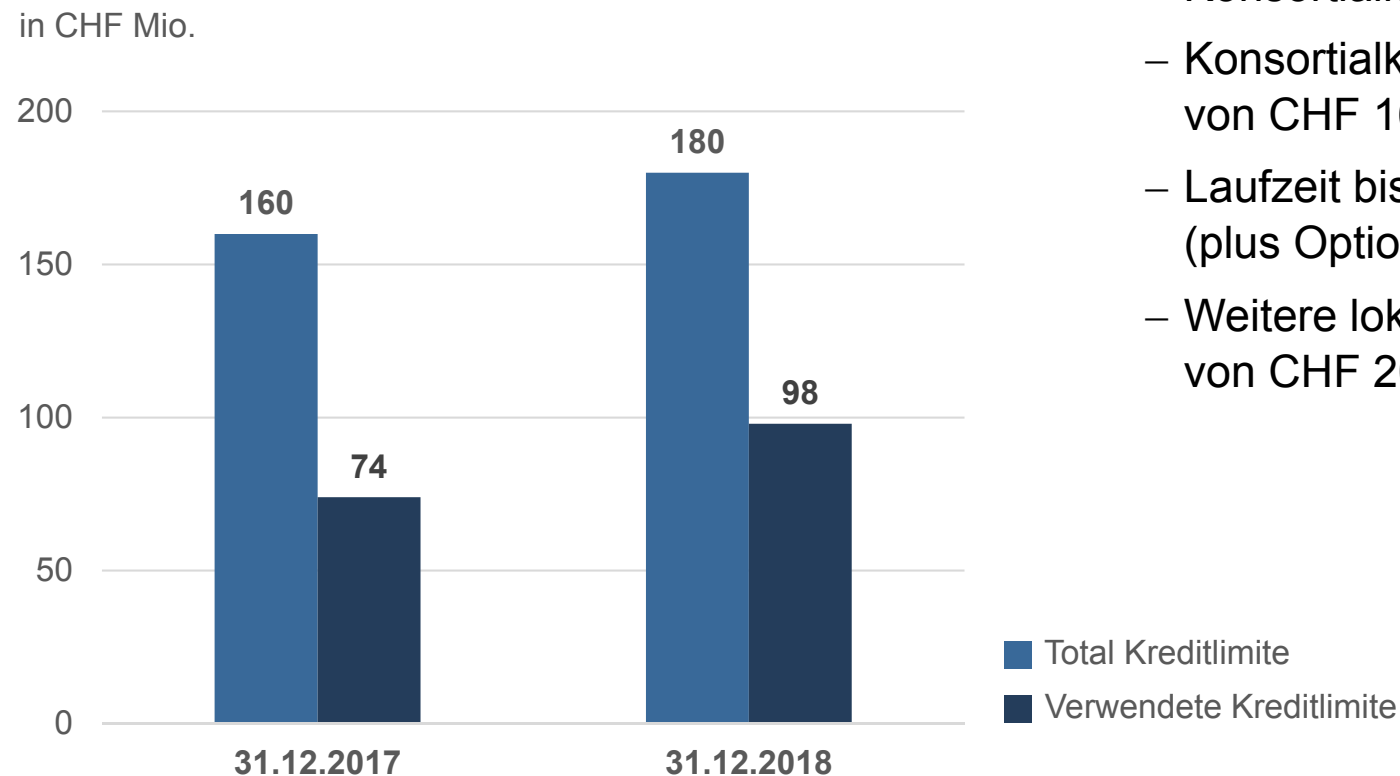
Kabatec, Burghaun (DE)



Komax Thonauer, Budakeszi (HU)

- Deutlicher CAPEX-Anstieg durch hohes Investitionsvolumen für Kapazitätserweiterungen
- CAPEX
 - 2018: CHF 41 Mio.
 - 2019: ca. CHF 80–90 Mio.
 - 2020–2022: jährlich ca. 4% des Umsatzes

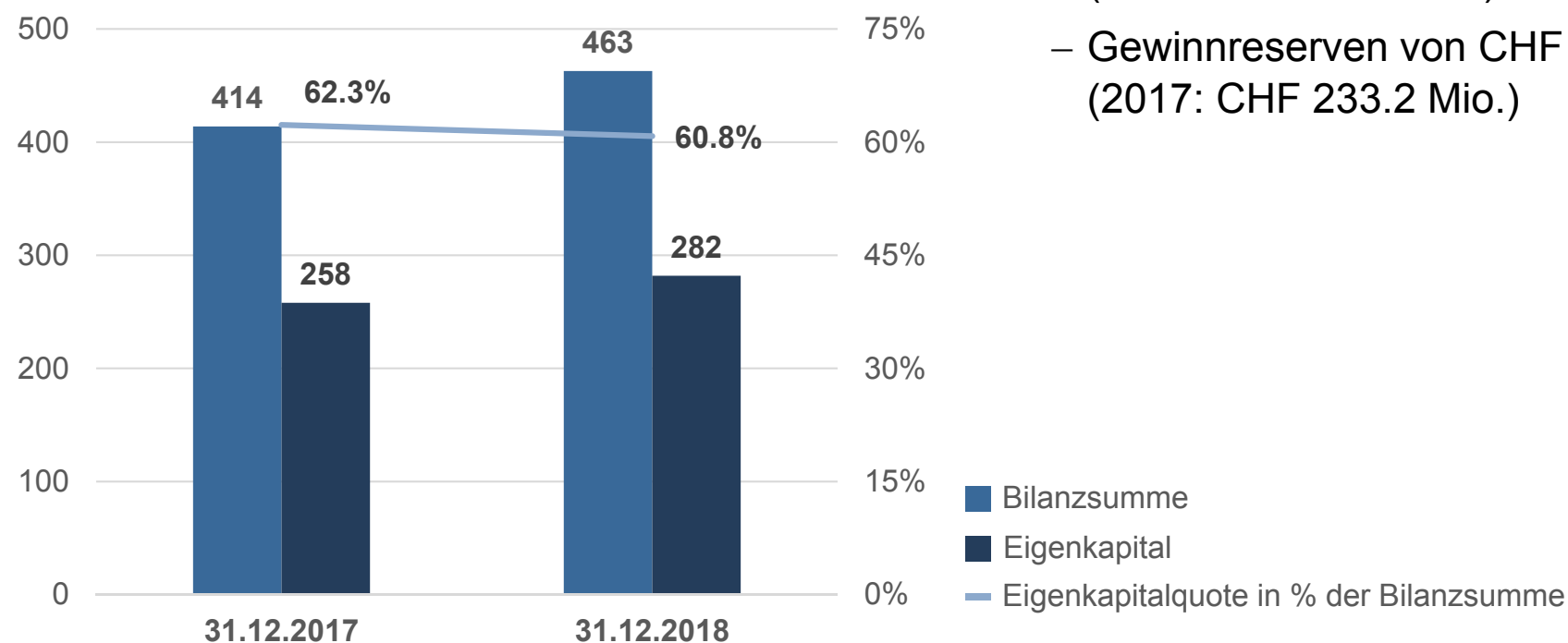
Erhöhung Kreditlimite Konsortialkredit



- Hohe Investitionen durch Erhöhung Kreditlimite des Konsortialkredits sichergestellt
- Konsortialkredit mit Bankenkonsortium in der Höhe von CHF 160 Mio. (2017: CHF 140 Mio.)
- Laufzeit bis Januar 2022 (plus Option für Verlängerung bis Januar 2023)
- Weitere lokale Kreditlimite bei Tochtergesellschaften von CHF 20 Mio. (2017: CHF 20 Mio.)

Weiterhin starkes finanzielles Fundament

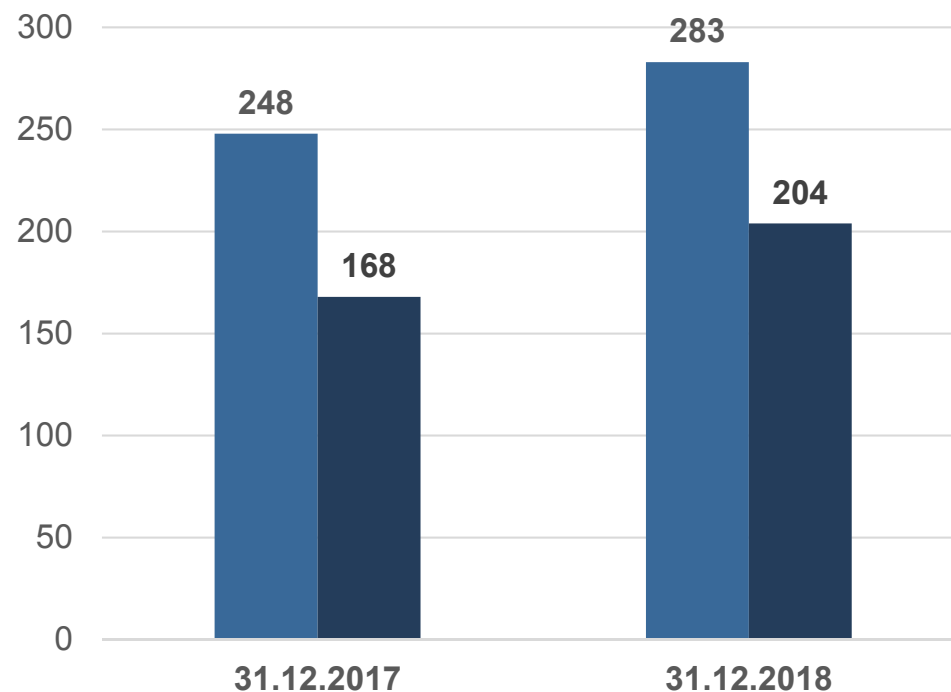
in CHF Mio.



- Weiterhin hohe Eigenkapitalquote
- Nettoverschuldung von CHF 39.4 Mio. (2017: CHF 10.5 Mio.)
- Gewinnreserven von CHF 259.0 Mio. (2017: CHF 233.2 Mio.)

RONCE nimmt auf hohem Niveau zu

in CHF Mio.



■ Net Capital Employed (NCE)
■ Net Working Capital (NWC)

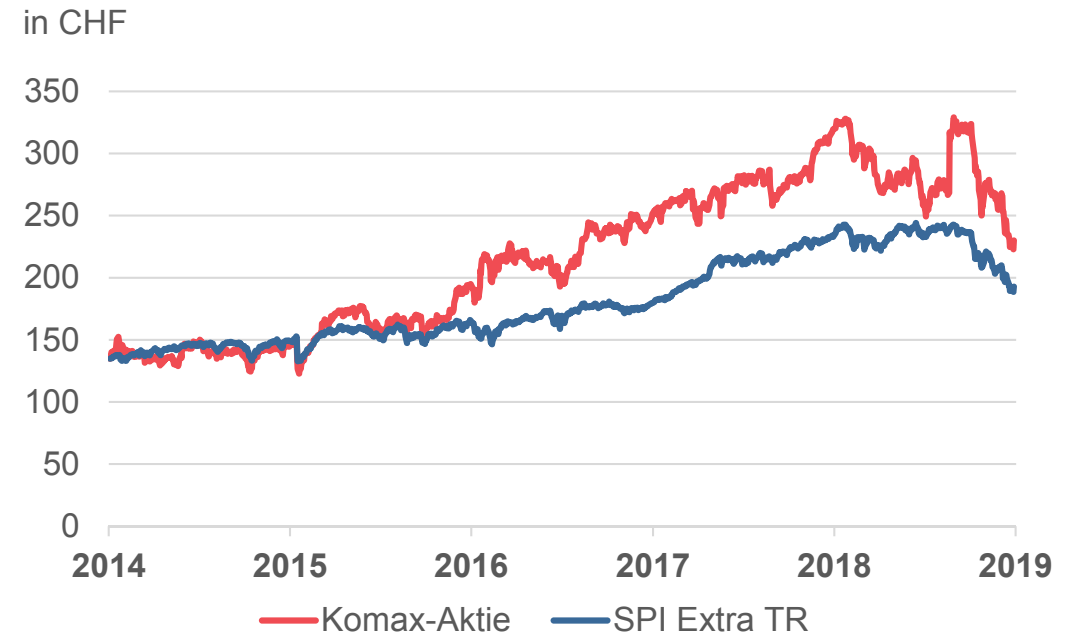
- RONCE: 25.2% (2017: 23.8%)
- Strategische Zielsetzung 2017–2021: RONCE von Ø 25%
- Konsequentes Management des Nettoumlaufvermögens (Net Working Capital)
 - Laufende Verbesserung und Beschleunigung der internen Prozesse
 - Striktes Debitorenmanagement
- Net Working Capital (NWC): Forderungen + Vorräte ./. kurzfristige Verbindlichkeiten

Attraktive Dividendenrendite

- Ausschüttung von CHF 7.00 je Aktie beantragt
 - CHF 6.20 als Dividende und CHF 0.80 aus Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinlagen
- Ausschüttungsquote 52.0%
(strategische Bandbreite: 50–60%)

	2014	2015	2016	2017	2018 ¹
Ausschüttung je Aktie in CHF	5.00	6.00	6.50	6.50	7.00
Dividendenrendite in % per 31.12.	3.5	3.1	2.6	2.0	3.0

¹ Antrag an die Generalversammlung.

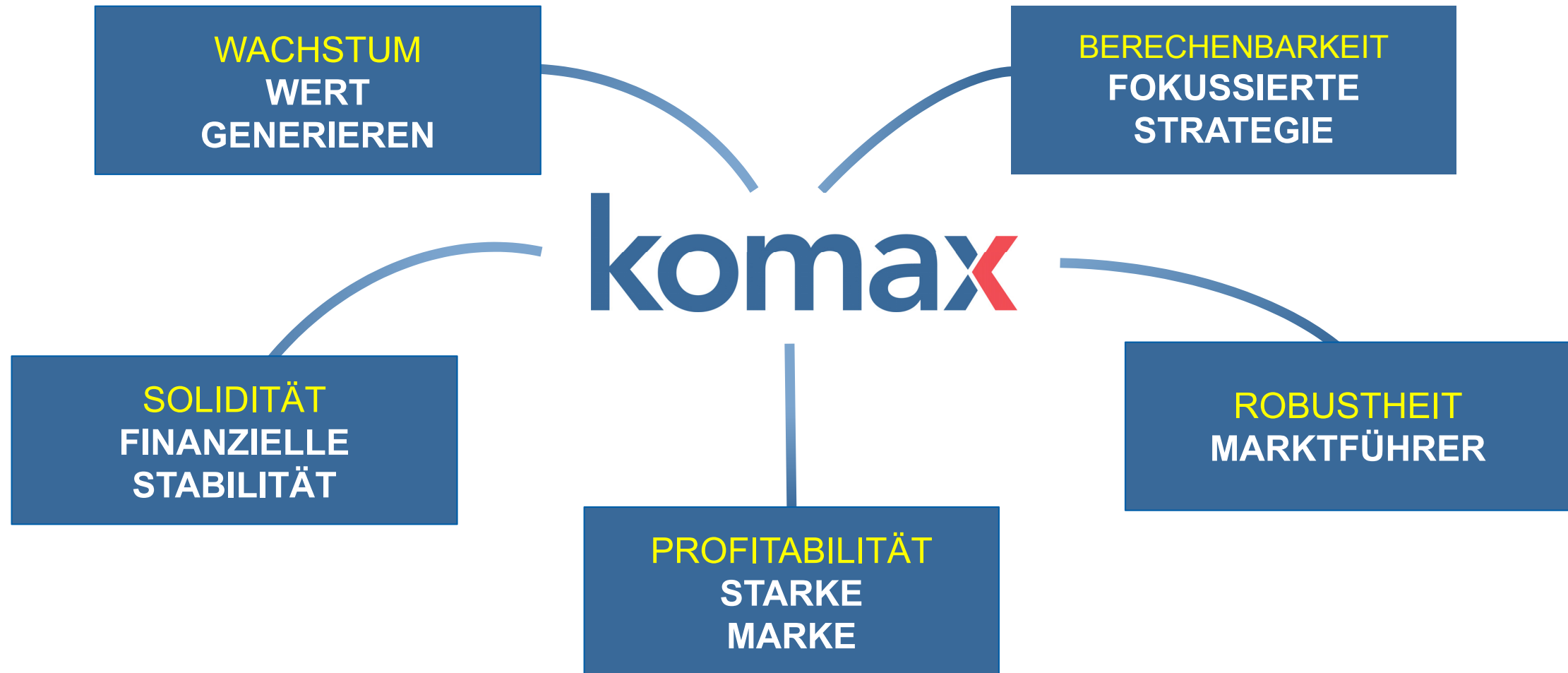


- Kursentwicklung 2018: –28.0% (2017: +27.2%)
- Stetige Verbreiterung des Aktionariats
 - 31.12.2018: 6027 Aktionäre
 - 31.12.2017: 5048 Aktionäre
 - 31.12.2016: 3150 Aktionäre

AGENDA

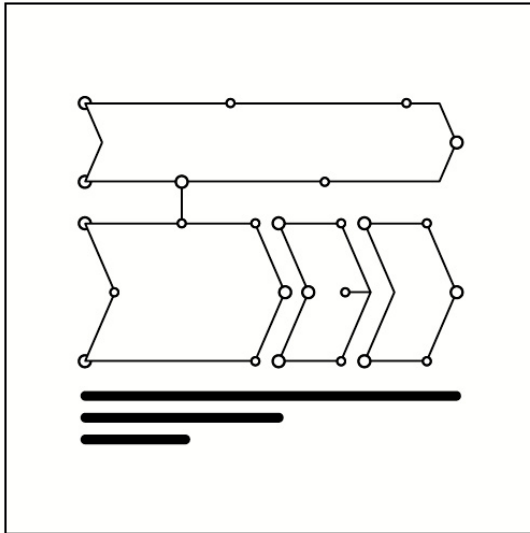
- 1 Geschäftsjahr 2018:
Finanzielle Berichterstattung
- 2 **Strategie 2017–2021:**
Fokus auf den Kernmarkt
- 3 Schwerpunkte und Ausblick 2019
- 4 Fragen

Wir stehen für ...

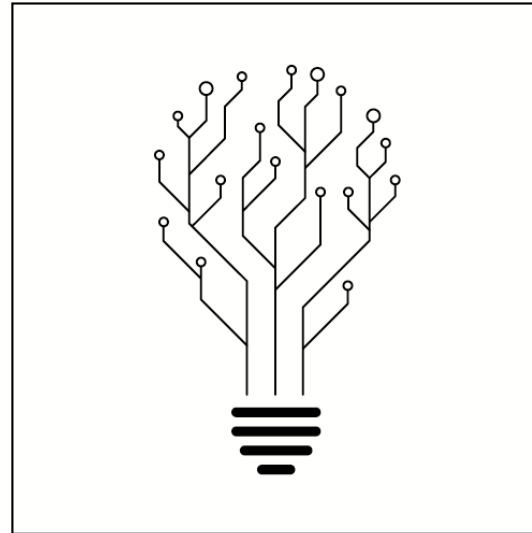


Fokussierte Strategie

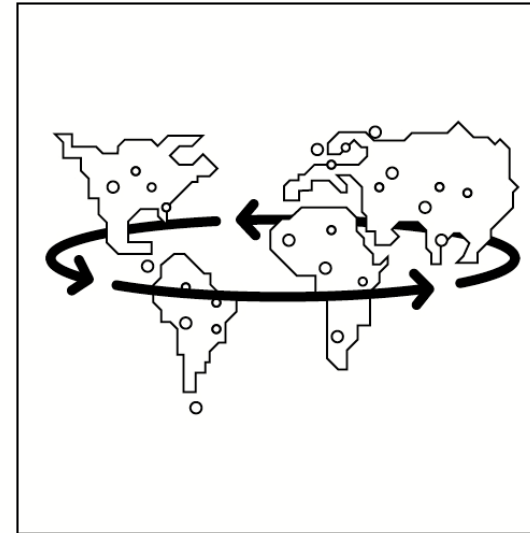
Vier Stossrichtungen zur Automatisierung der Kabelverarbeitung



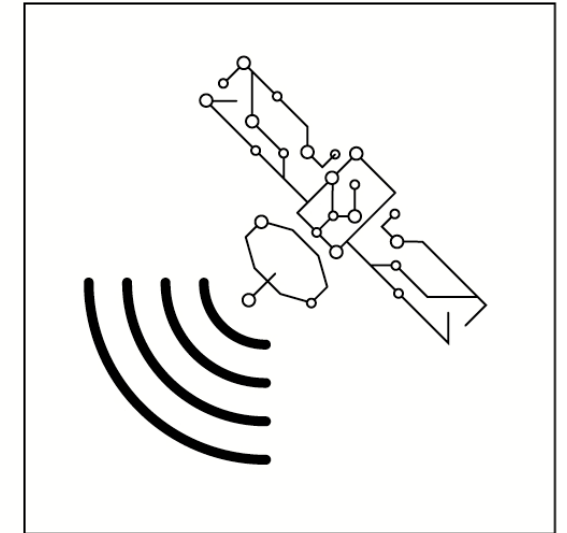
Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte



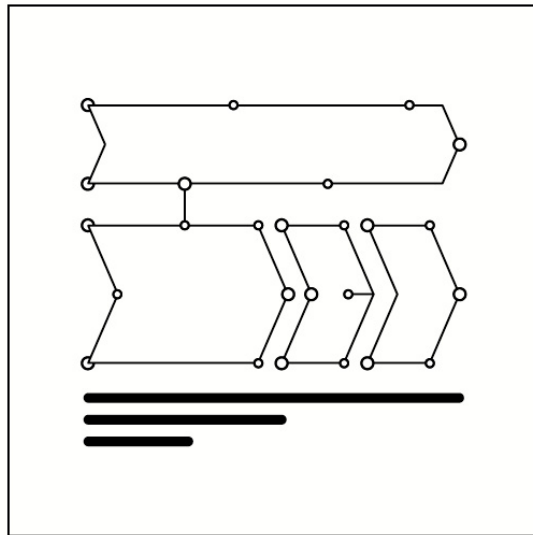
Globale Kundennähe



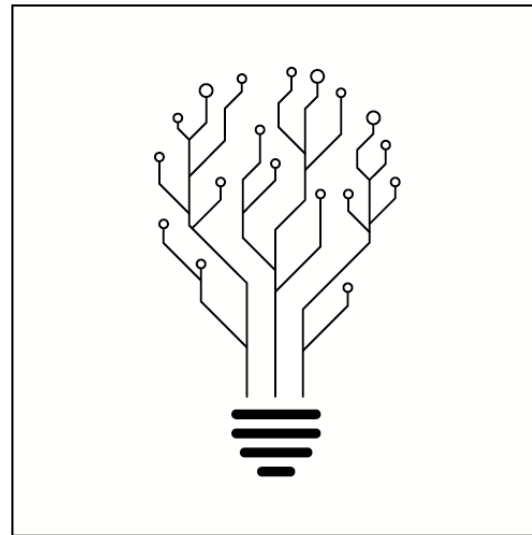
Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Strategische Stossrichtungen

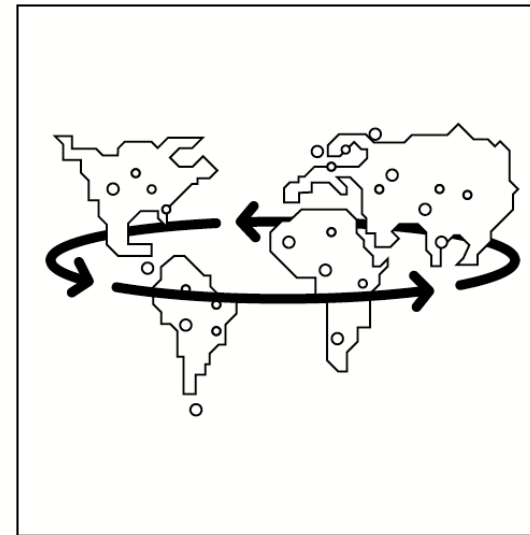
Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



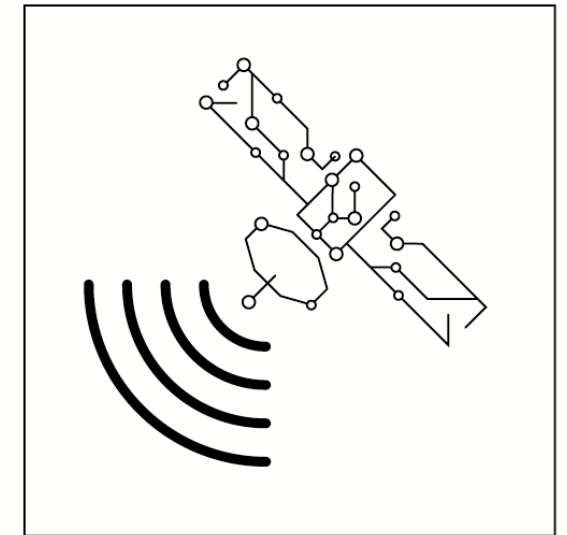
Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte

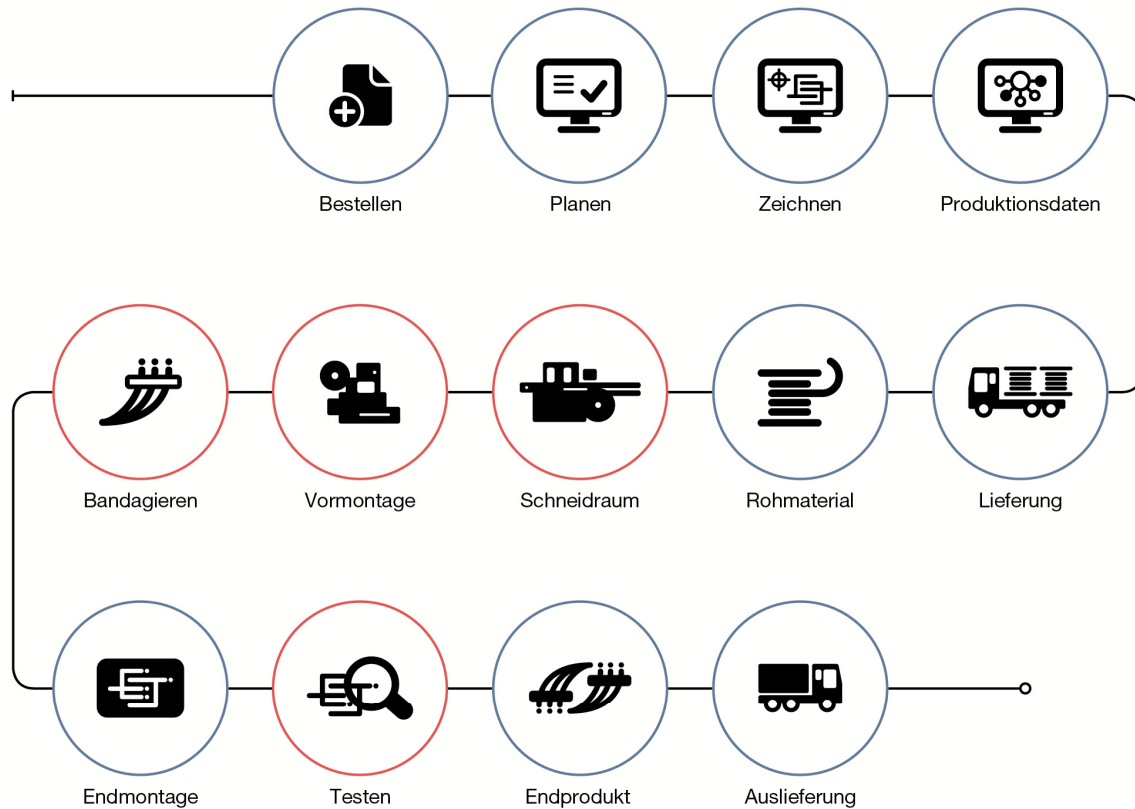


Globale Kundennähe



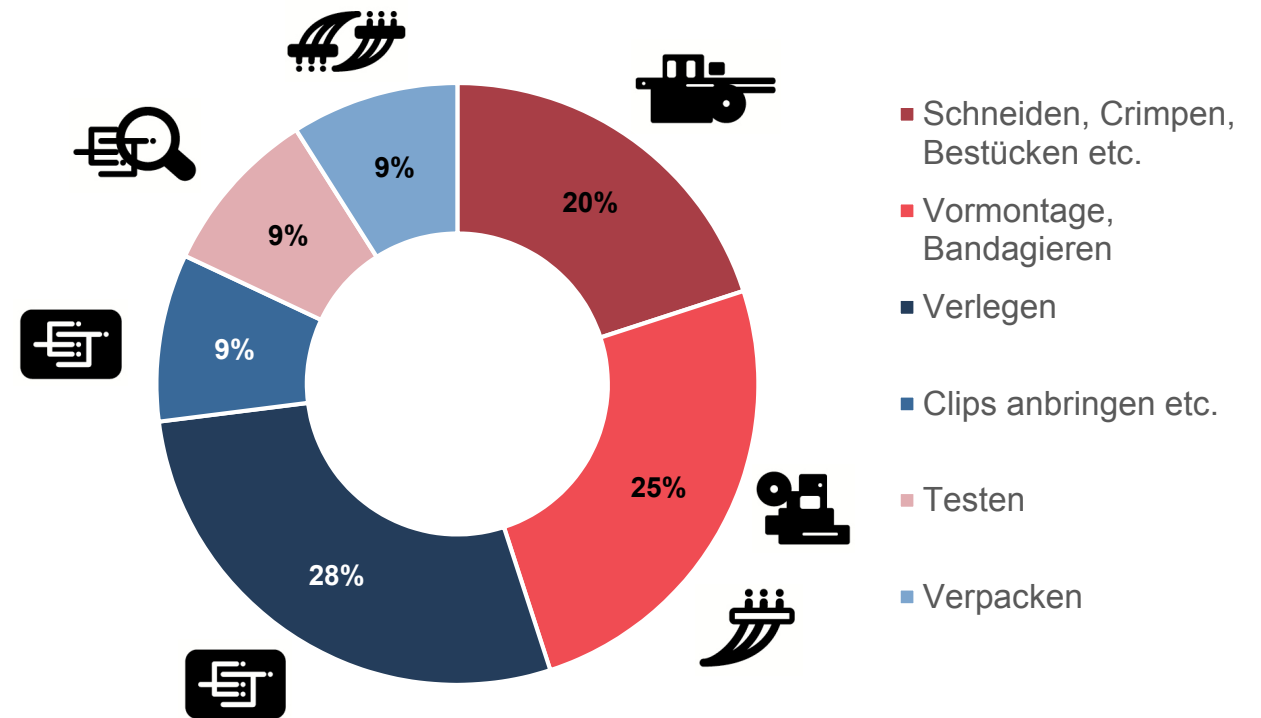
Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Komax bietet Lösungen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kunden



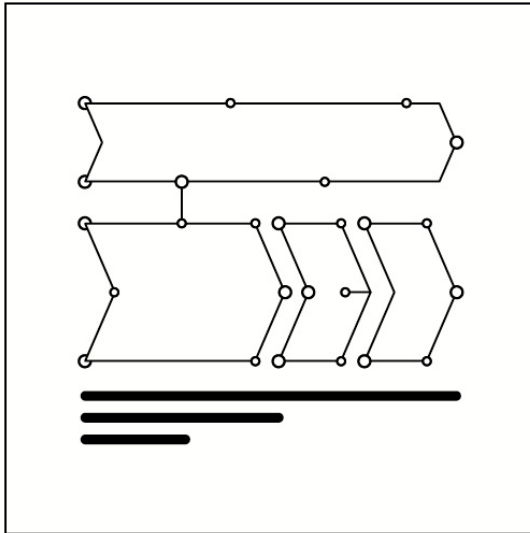
○ Automatisierungslösungen von Komax im Einsatz
 — Komax MES – Manufacturing Execution System

Arbeitszeit pro Kabelbaum

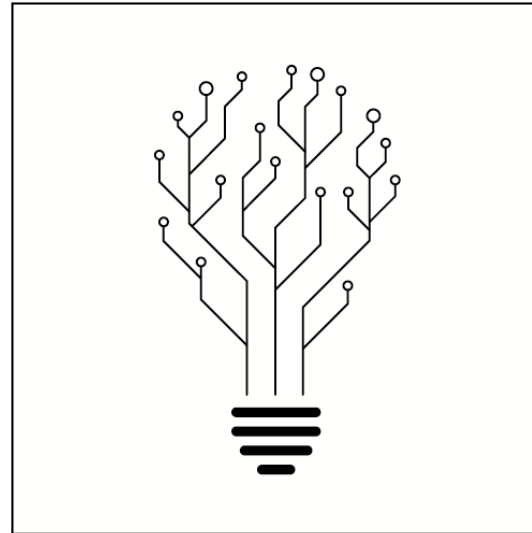


Strategische Stossrichtungen

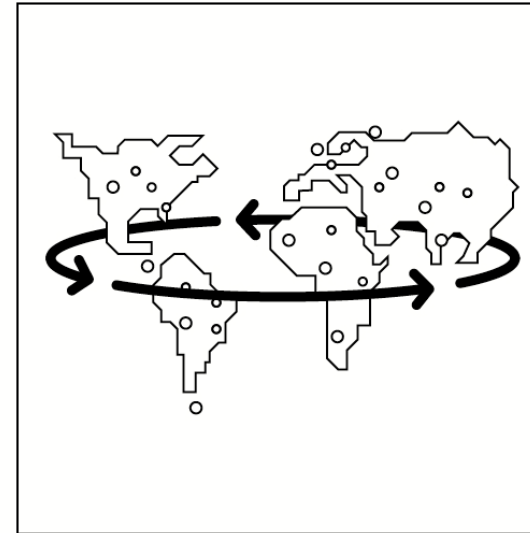
Innovative Fertigungskonzepte



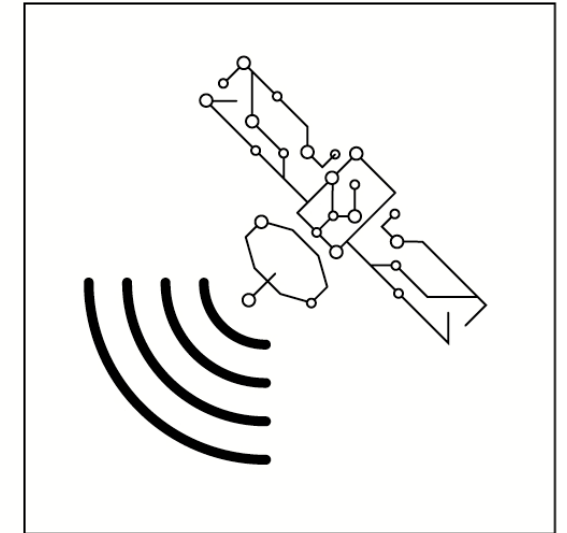
Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte



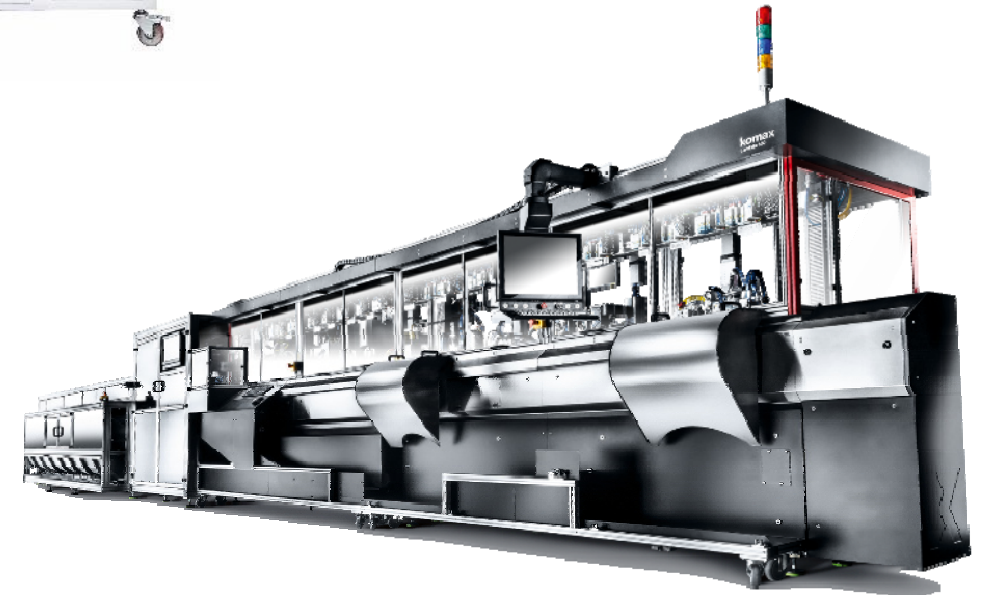
Globale Kundennähe



Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

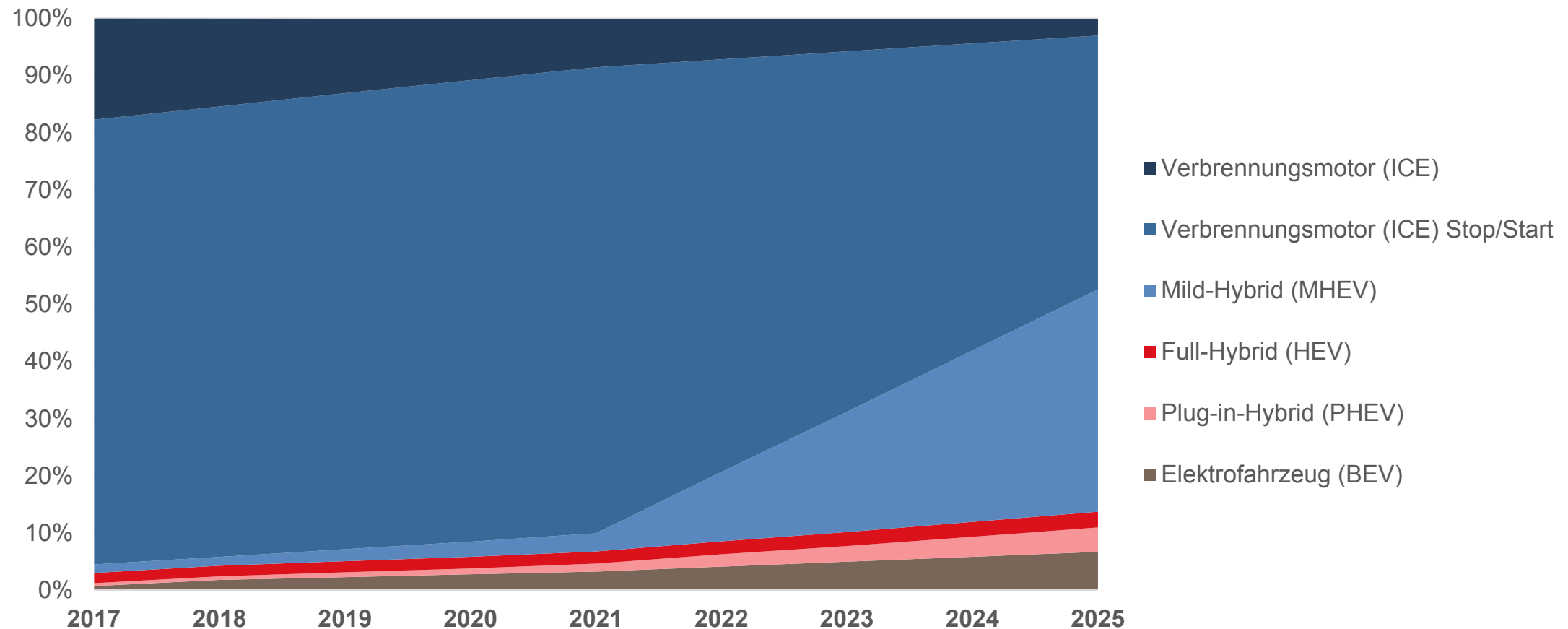
Weiterhin hohe Investitionen in F&E

- Breitesten Produktportfolio für sich ändernde Marktbedürfnisse
- Lancierung von zahlreichen neuen (digitalen) Lösungen, die den Kunden zusätzliche Alleinstellungsmerkmale verschaffen werden



Entwicklung Elektromobilität

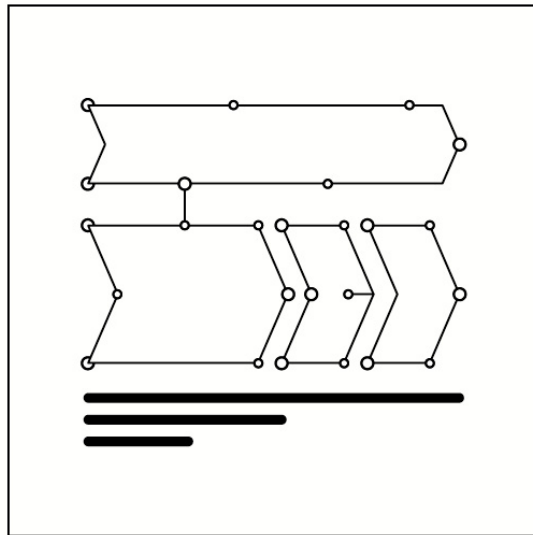
Kompetenzzentrum bei Komax Thonauer in Budakeszi (Ungarn)



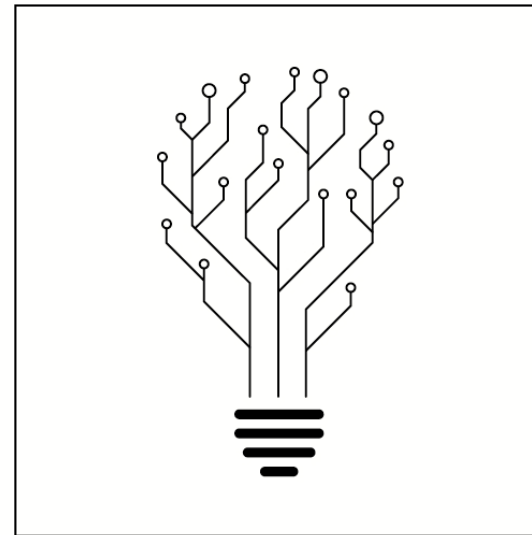
Quelle: IHS Markit / Komax

Strategische Stossrichtungen

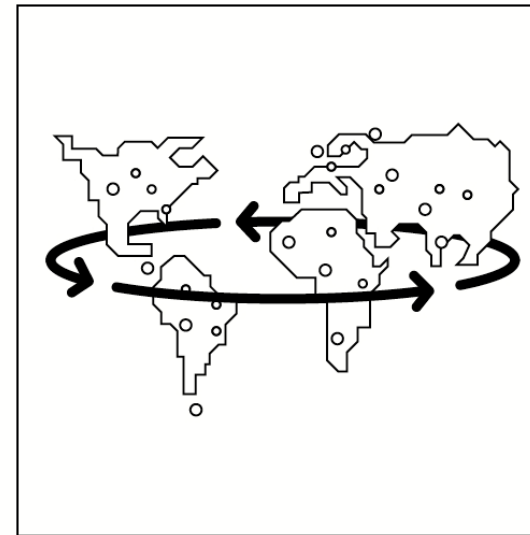
Globale Kundennähe



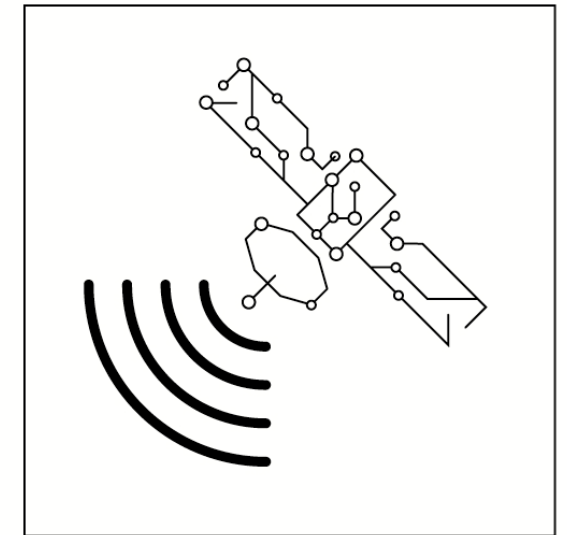
Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte



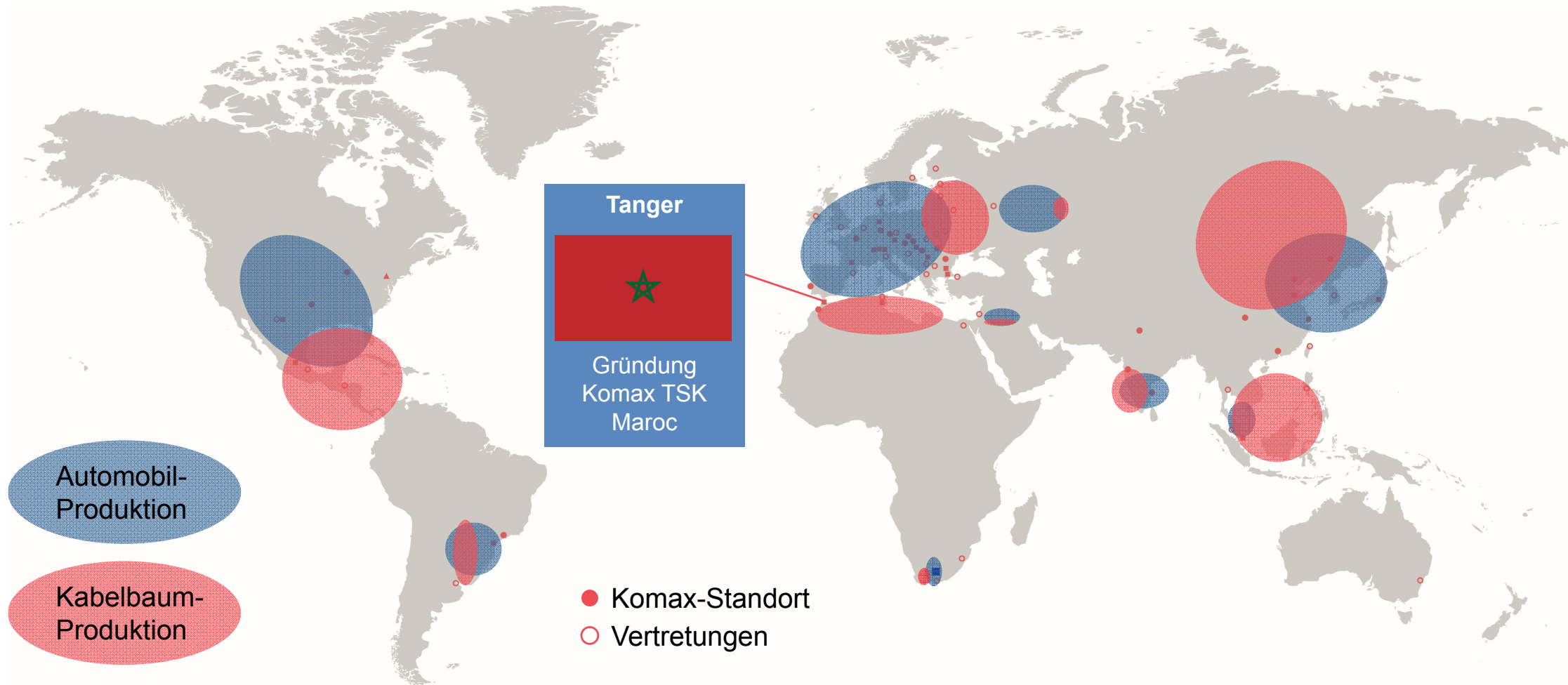
Globale Kundennähe



Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Global lokal

Weltweit grösstes Vertriebs-, Engineering und Servicenetzwerk



Stärkung der Position in Nordamerika

komax

Akquisition von Artos Engineering und Asset Deal mit TE Connectivity

- 1911 gegründet
- Eigenes Produktportfolio
- Grosse Erfahrung bei der Entwicklung von innovativen Applikationen
- Hauptsitz in Brookfield, Wisconsin (USA)
- 50 Mitarbeitende



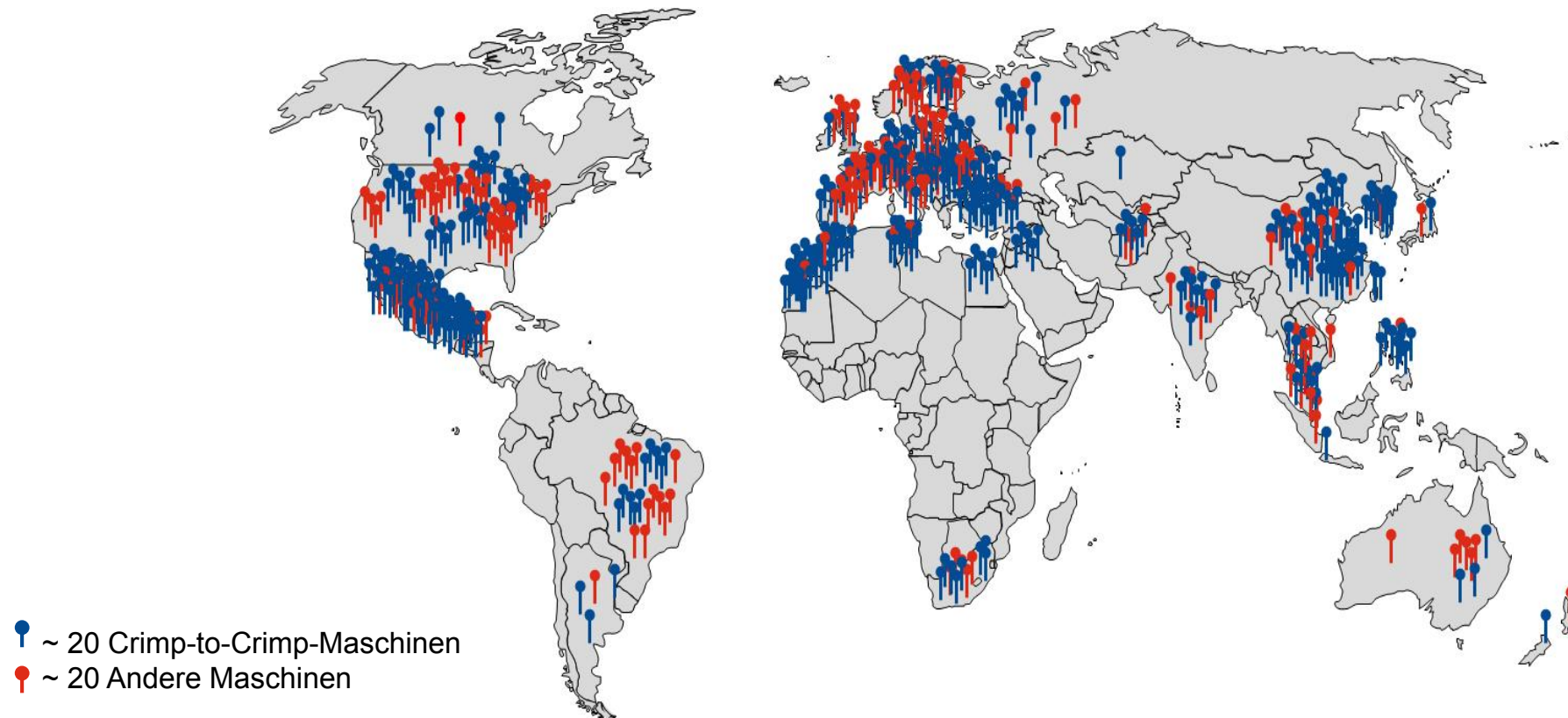
- Vertragsabschluss Ende 2018 mit dem Geschäftsbereich Application Tooling von TE Connectivity
- Übernahme des Vertriebsgeschäfts für Komax-Maschinen in den USA, in Kanada und in Mexiko



Weltweit grösste installierte Basis

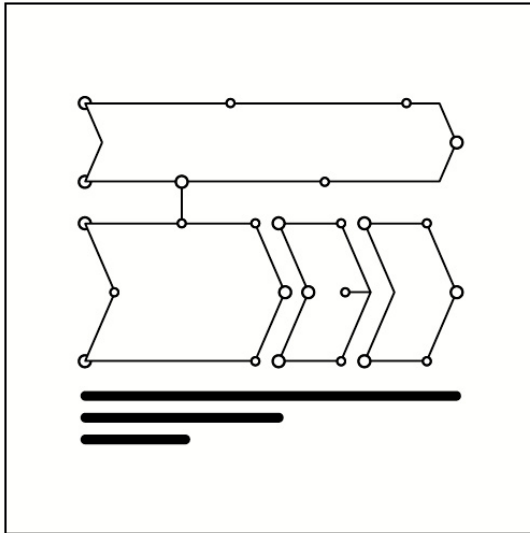
Komax-Maschinen auf allen Kontinenten

- Stetig wiederkehrende Einkünfte geben Stabilität – auch bei kurzen Abschwüngen
- Diversifiziertes Kundenportfolio (u.a. Key Accounts, kleine regionale Unternehmen, alle OEM)

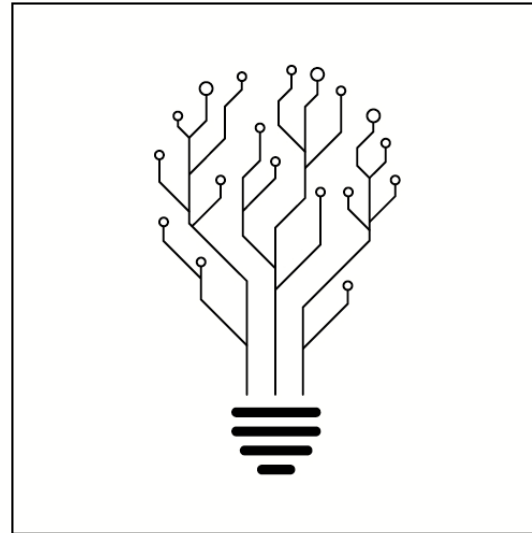


Strategische Stossrichtungen

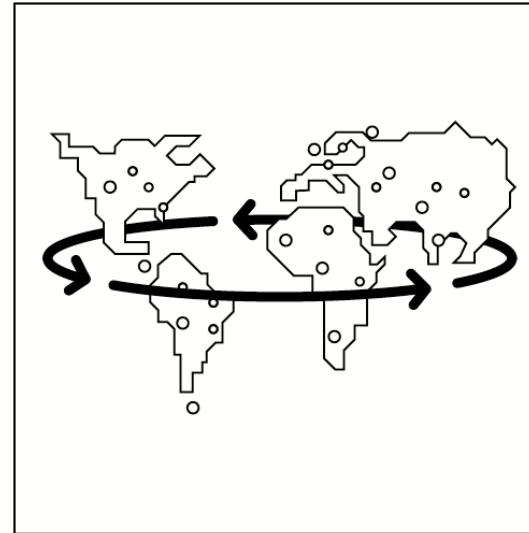
Entwicklung von Non-Automotive-Märkten



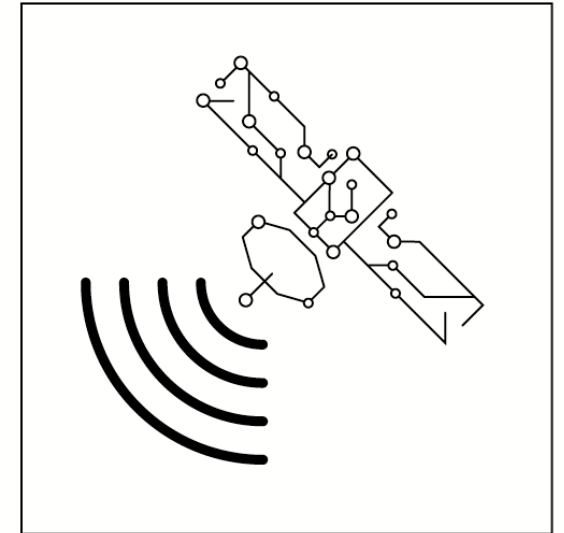
Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte



Erhöhung der globalen Reichweite



Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Konsequente Entwicklung von Non-Automotive-Märkten



Aerospace



Data-/Telecom

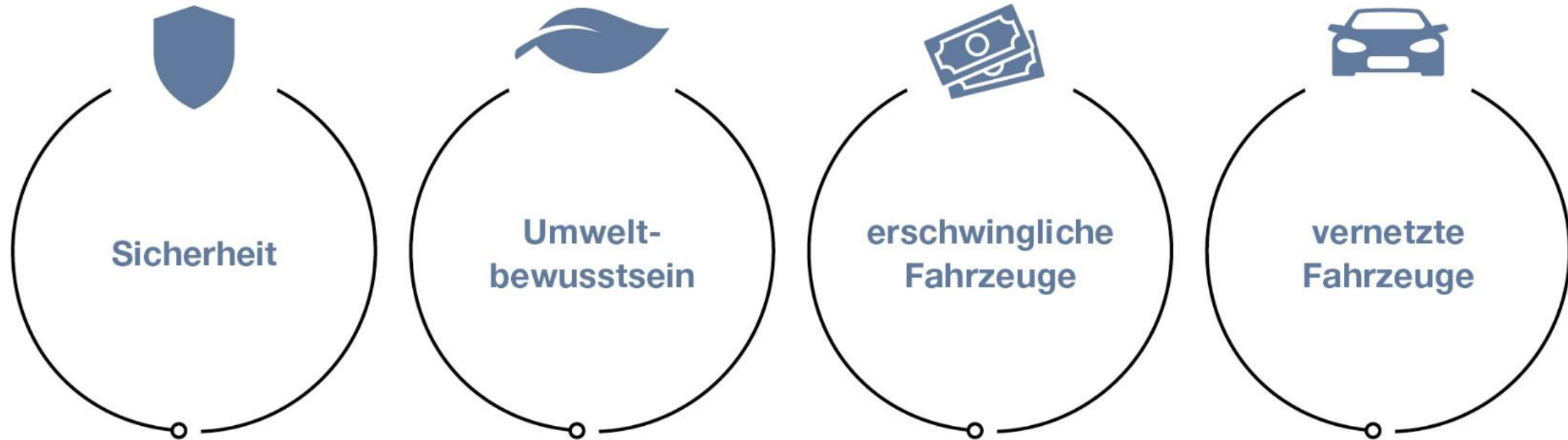


Industrial

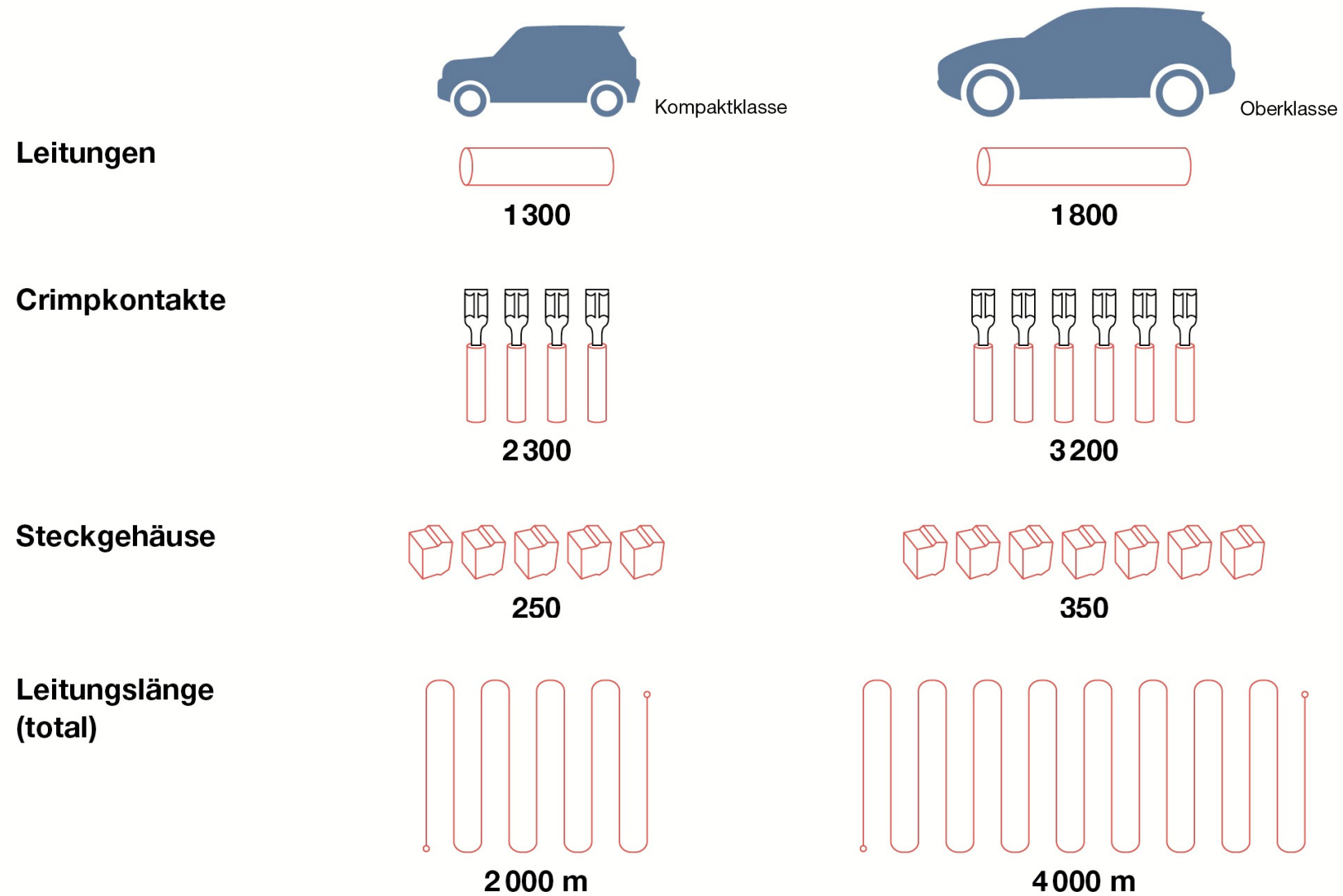
- Non-Automotive-Märkte leisten einen wichtigen Umsatzbeitrag (Umsatzanteil: weniger als 20%)
- Selektiver und komplementärer Kompetenzaufbau in Non-Automotive-Bereichen unterstützt den Erfolg im Kerngeschäft

WIE GEHT ES WEITER?

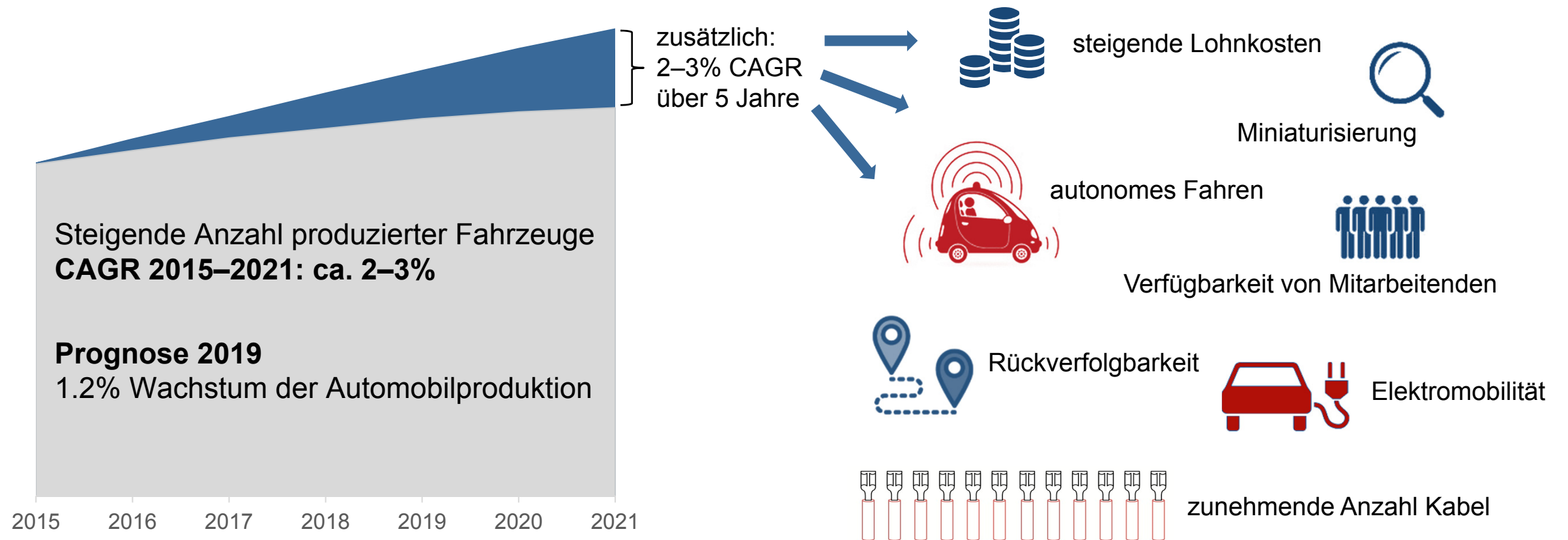
Globale Megatrends der Automobilindustrie



Zunehmende Elektrifizierung



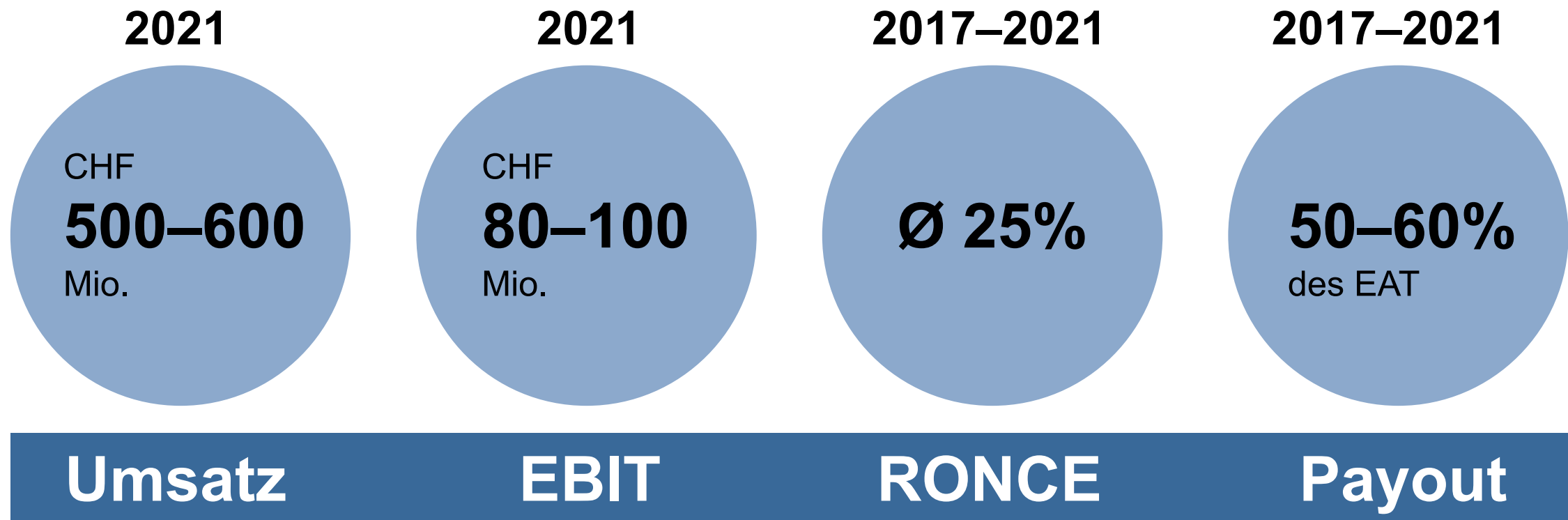
Druck auf die Automatisierung nimmt stetig zu



Quelle: IHS Markit, Komax Market Research

Strategie 2017–2021

ambitionierte Ziele, attraktive Dividendenpolitik



AGENDA

- 1 Geschäftsjahr 2018:
Finanzielle Berichterstattung
- 2 Strategie 2017–2021:
Fokus auf den Kernmarkt
- 3 **Schwerpunkte und Ausblick 2019**
- 4 Fragen

Schwerpunkte 2019

- Meistern der Herausforderungen, die es aufgrund der aktuellen Marktsituation gibt
- Stärkung der globalen Kundennähe (Vertrieb/Service)
- Schaffung zusätzlicher Alleinstellungsmerkmale durch Forschung und Entwicklung
 - Automatisierungslösungen
 - Qualitätsprodukte
 - Digitale, vernetzte Lösungen für intelligente Fabriken
- Integration von Artos Engineering
- Weitere Verbesserung der Operational Excellence
- Abschluss der Bauprojekte zur Kapazitätserweiterung

Ausblick

- Die Komax Gruppe ist weiterhin auf Kurs bei der Umsetzung der Strategie 2017–2021.
- 2018 war ein Rekordjahr und wir sind somit mit einem hohen Auftragsbestand ins 2019 gestartet.
- Die Verunsicherung in der Automobilindustrie hat zur Folge, dass Investitionsentscheide verschoben werden. Allerdings bleibt der Druck weiterhin sehr hoch, Handarbeitsplätze auf Maschinen zu verlagern.
- Wir erwarten, dass diese Abschwächung vorübergehend ist und sich die Situation im Verlauf des Jahres verbessert.
- Aufgrund des unerwartet schwachen Bestellungseingangs in den ersten zwei Monaten 2019 gehen wir im 1. Halbjahr 2019 von einem markant tieferen Ergebnis aus als im Vorjahr, als wir ein Rekordergebnis erzielt haben. Momentan erwarten wir, dass der Bestellungseingang und Umsatz zwischen 10 und 20% tiefer ausfallen werden.
- Trotz dieser temporären Schwächephase werden wir aber auch 2019 stark in Forschung und Entwicklung sowie in die Digitalisierung investieren, um langfristig erfolgreich zu.
- Diese Ausgaben werden im 1. Halbjahr 2019 zur Folge haben, dass im Verhältnis zum Vorjahr der EBIT deutlich stärker sinken wird als der Umsatz.

Kontakt / Finanzkalender



Kontakt

Roger Müller
Industriestrasse 6
6036 Dierikon
Schweiz
Tel. +41 41 455 06 16
roger.mueller@komaxgroup.com

komaxgroup.com

Finanzkalender

Generalversammlung	16. April 2019
Dividendenzahlung	24. April 2019
Halbjahresresultate 2019	20. August 2019
Erste Informationen zum Geschäftsjahr 2019	28. Januar 2020
Medien-/Analystenkonferenz zum Jahresabschluss 2019	17. März 2020
Generalversammlung	21. April 2020

Hinweis zu zukunftsbezogenen Aussagen



Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen über Komax, die auf gegenwärtigen Annahmen und Erwartungen beruhen. Unvorhersehbare Ereignisse und Entwicklungen können zu starken Abweichungen führen. Beispiele dafür sind: Veränderungen des wirtschaftlichen Umfeldes, rechtliche Entwicklungen, juristische Auseinandersetzungen, Währungsschwankungen, unerwartetes Marktverhalten unserer Mitbewerber, negative Publizität oder der Abgang von Kadermitarbeitenden. Bei den zukunftsgerichteten Aussagen handelt es sich um reine Annahmen, die auf gegenwärtigen Informationen beruhen.

GESCHÄFTSJAHR 2018 UND AUSBLICK 2019

komax

14. März 2019