

THE WAY TO MAKE IT

1. Halbjahr 2017 und Ausblick

24. August 2017



1. Halbjahr 2017 in Kürze

- › Gewinn von Marktanteilen ⇒ Ausbau der Marktposition
- › Hoher Bestellungseingang, verzögerte Umsatzerwirtschaftung
- › Erfolgreiche Markteinführung der Maschinenplattform Alpha 530/550
- › Hohe Marktdynamik im Raum Asien/Pazifik und Europa (inkl. Afrika), Abschwächung in Nord-/Südamerika
- › Asset Deal mit Practical Solution ⇒ Ausbau der Präsenz in Asien
- › Vertragsunterzeichnung zur Akquisition der Laselec SA ⇒ Stärkung Marktsegment Aerospace
- › Einführung neues ERP-System
- › Integration der 2016 akquirierten Unternehmen

Agenda



› 1. Halbjahr 2017

- › Fokus auf den Kernmarkt (Wire)
- › Ausblick 2017

Kennzahlen

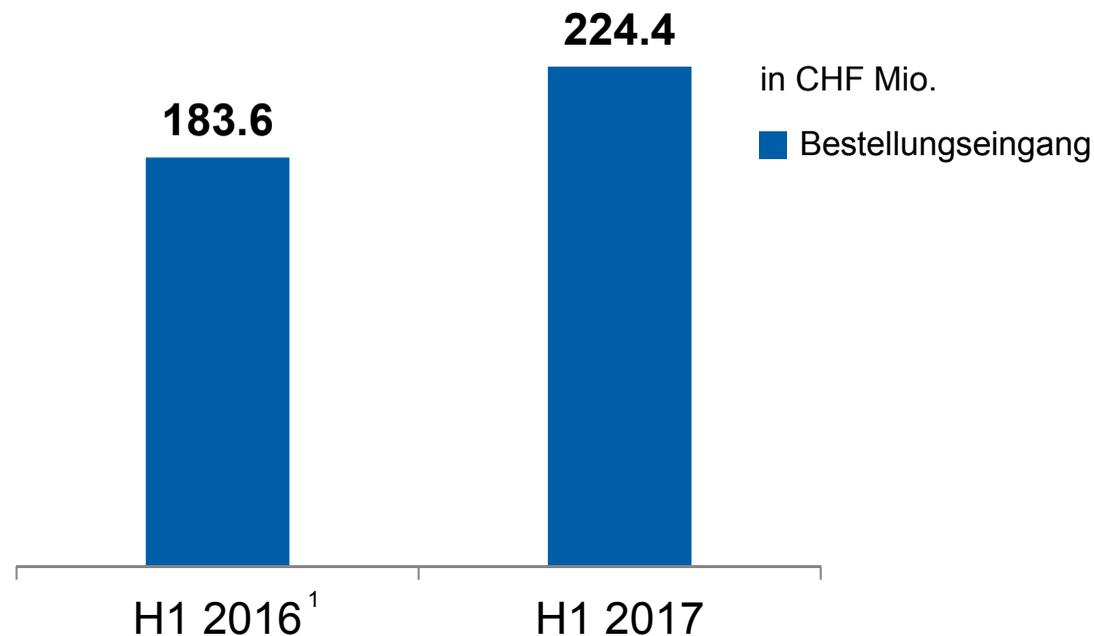


in TCHF	H1 2016 ¹	H1 2017	+/-			
			internes Wachstum	Akquisitionen	Währungen	Total
Bestellungseingang	183'625	224'431				22.2%
Umsatz ²	196'359	194'711				-0.8%
Book-to-Bill	0.94	1.15				
Umsatz ohne Business Unit Medtech ²	177'162	194'711	8.7%	2.1%	-0.9%	9.9%
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	30'467	25'444				-16.5%
in % des Umsatzes	15.5%	13.1%			-0.4pp	
Gruppenergebnis nach Steuern (EAT)	22'921	18'638				-18.7%
in % des Umsatzes	11.7%	9.6%				
Freier Cashflow	-545	-201				-63.1%
Forschung und Entwicklung	12'868	16'728				30.0%
in % des Umsatzes	6.6%	8.6%				
Nettoguthaben (+) / Nettoverschuldung (-)	17'008	-2'246				-113.2%

¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

² Umsatz: Nettoverkaufserlös + übriger Betriebsertrag.

Ausbau der Marktposition: Deutlich höherer Bestellungseingang

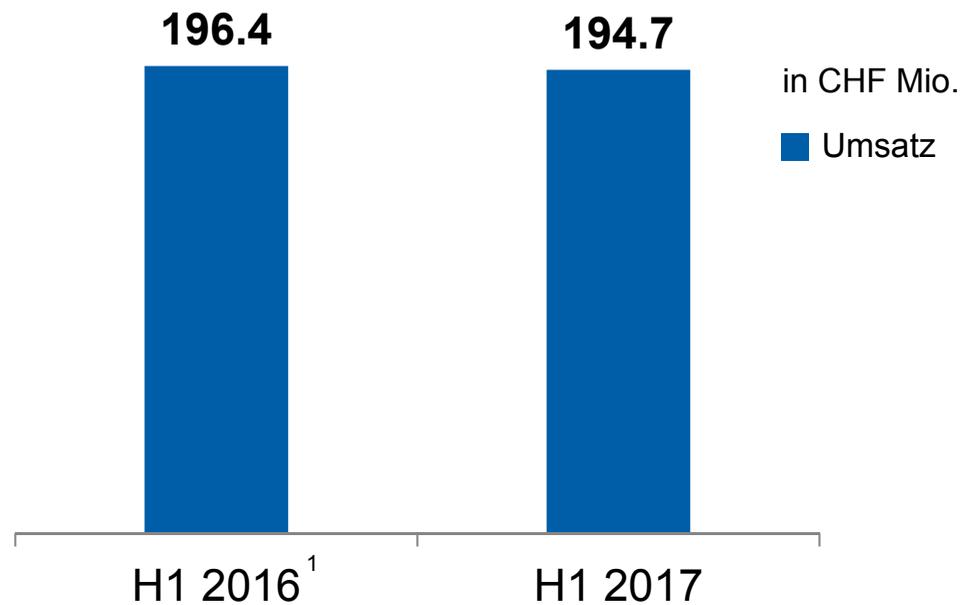


- › Bestellungseingang um 22.2% höher als im Vorjahr
- › Anteil Business Unit Medtech im H1 2016: CHF 9.3 Mio.
- › Bestellungseingang ohne Business Unit Medtech

H1 2016 ¹	H1 2017	+/-
174.4	224.4	28.7%

¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Internes Umsatzwachstum von 8.7% (ohne Business Unit Medtech)



- › Umsatz annähernd auf Vorjahresniveau
- › Hohe Book-to-Bill-Ratio: 1.15
- › Anteil Business Unit Medtech im H1 2016: CHF 19.2 Mio.
- › Umsatz ohne Business Unit Medtech

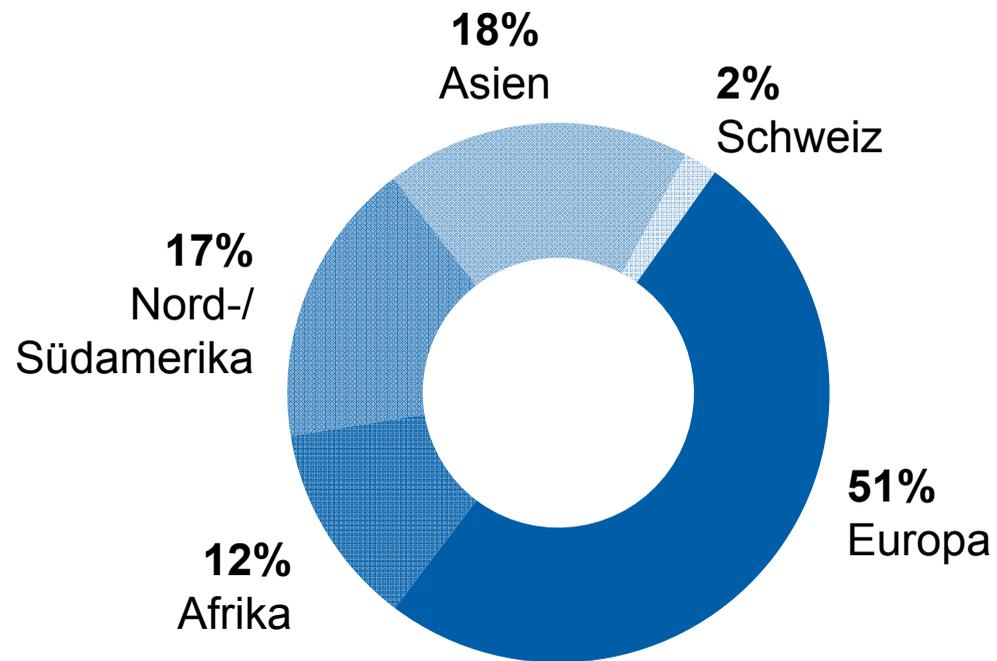
H1 2016 ¹	H1 2017	+/-
177.2	194.7	9.9%

¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Hohe Marktdynamik in Europa, Afrika und Asien



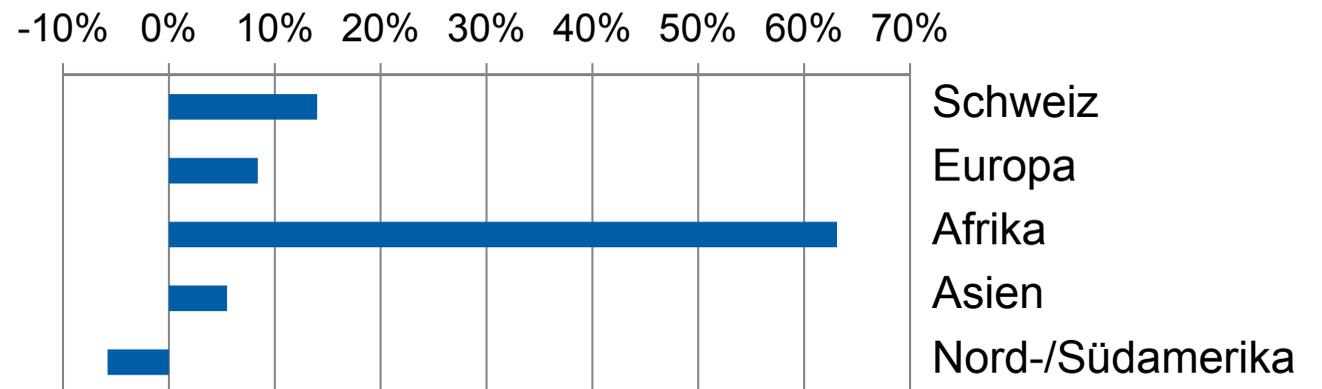
Nettoerlös nach Regionen
(ohne Business Unit Medtech)



Umsätze (ohne Business Unit Medtech) nach Regionen

- Europa CHF 102.2 Mio. (H1 2016: CHF 94.1 Mio.)
- Afrika CHF 23.2 Mio. (H1 2016: CHF 14.2 Mio.)
- Asien CHF 35.3 Mio. (H1 2016: CHF 33.5 Mio.)
- Nord-/Südamerika CHF 33.8 Mio. (H1 2016: CHF 35.9 Mio.)

Veränderung zum Vorjahr

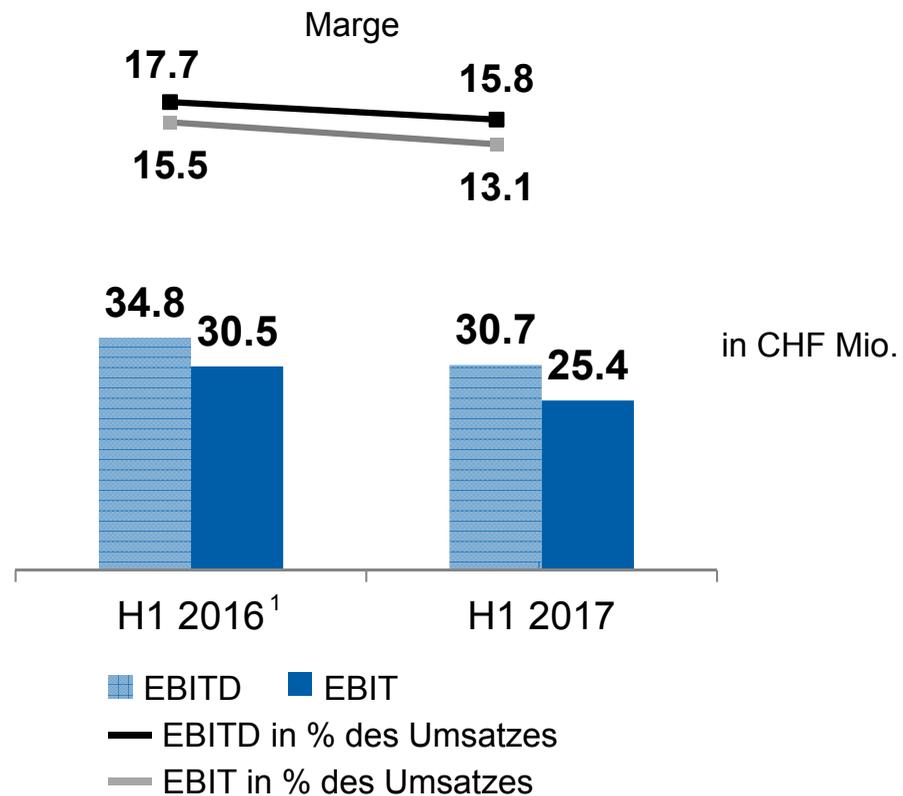


¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Starkes Wachstum drückt auf Profitabilität



EBITD und EBIT in % des Umsatzes



Ergebnis beeinflussende Faktoren

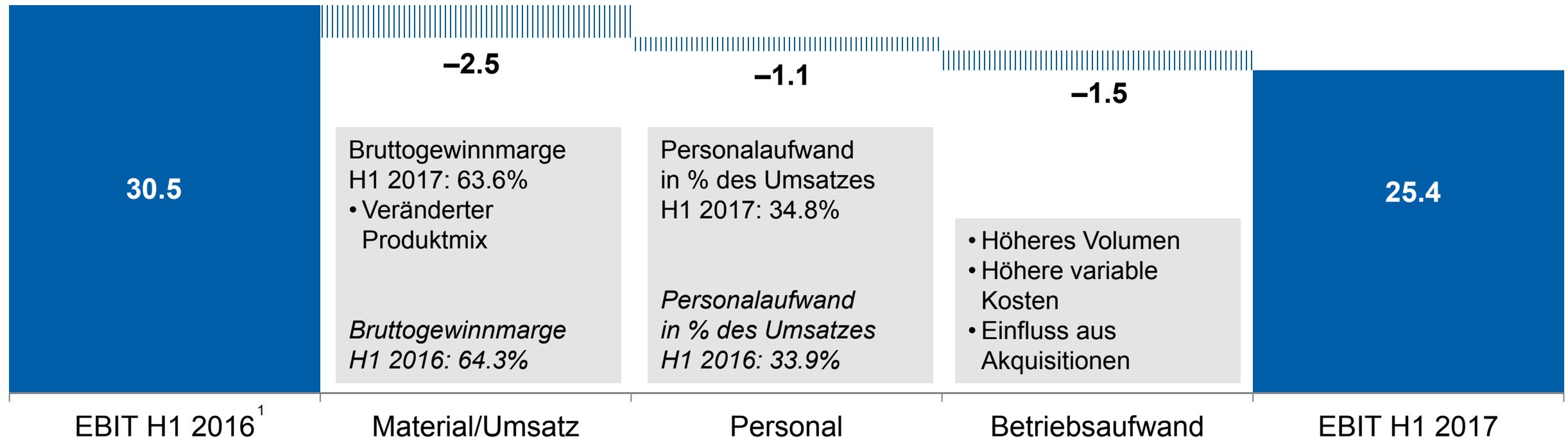
- › Stark veränderter Produktmix
- › Ablöseprozess Maschinenplattform
- › Investitionen in den Marktausbau

¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

EBIT-Entwicklung

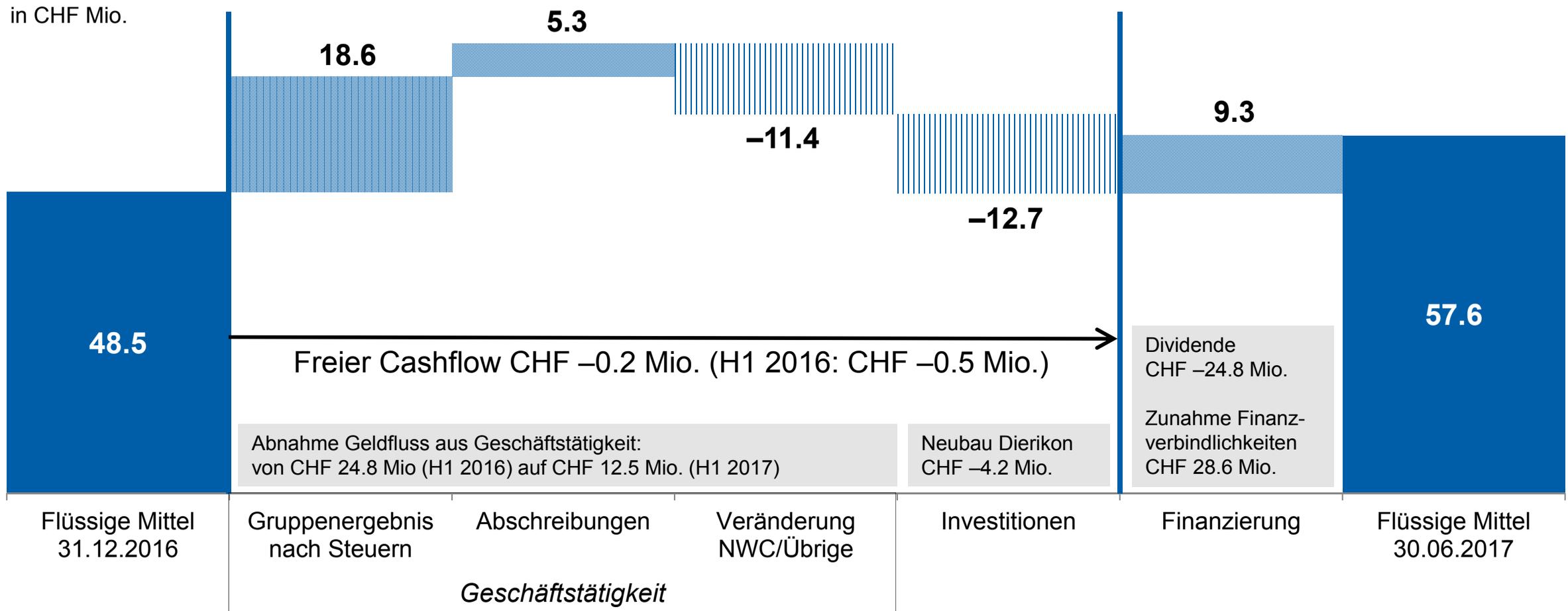


in CHF Mio.



¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Freier Cashflow: weiterhin von starker Investitionstätigkeit geprägt



Zukunftsweisende Investitionen



- › Wachstumserwartungen erfordern einen Ausbau der Produktionskapazitäten
- › Neubau in Dierikon
 - Investitionsvolumen: über CHF 70 Mio.
 - Fläche: über 20'000 m²
 - Bezugsbereit: voraussichtlich zweite Jahreshälfte 2019
- › Erweiterungsbau bei Komax SLE in Grafenau
 - Deutliche Vergrößerung der Produktions- und Bürofläche
 - Bezugsbereit: voraussichtlich Ende 2018
- › Neubau bei Kabatec in Burghaun
 - Zusammenführung von Ondal und Kabatec
 - Bezugsbereit: voraussichtlich Ende 2018

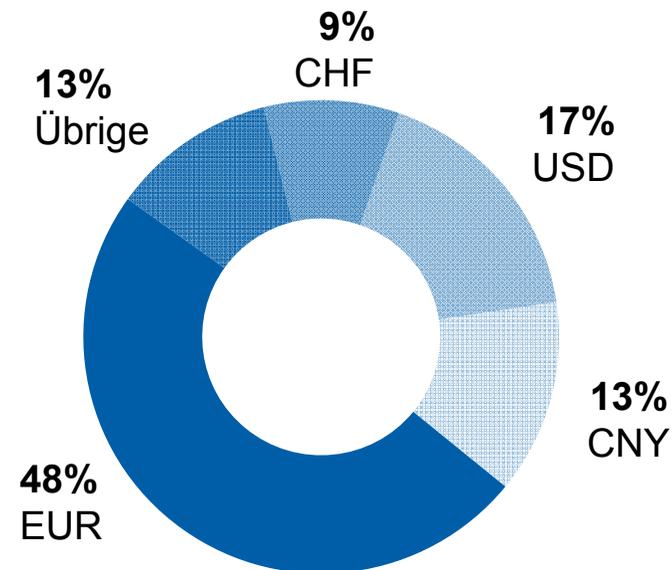


Negativer Währungseffekt



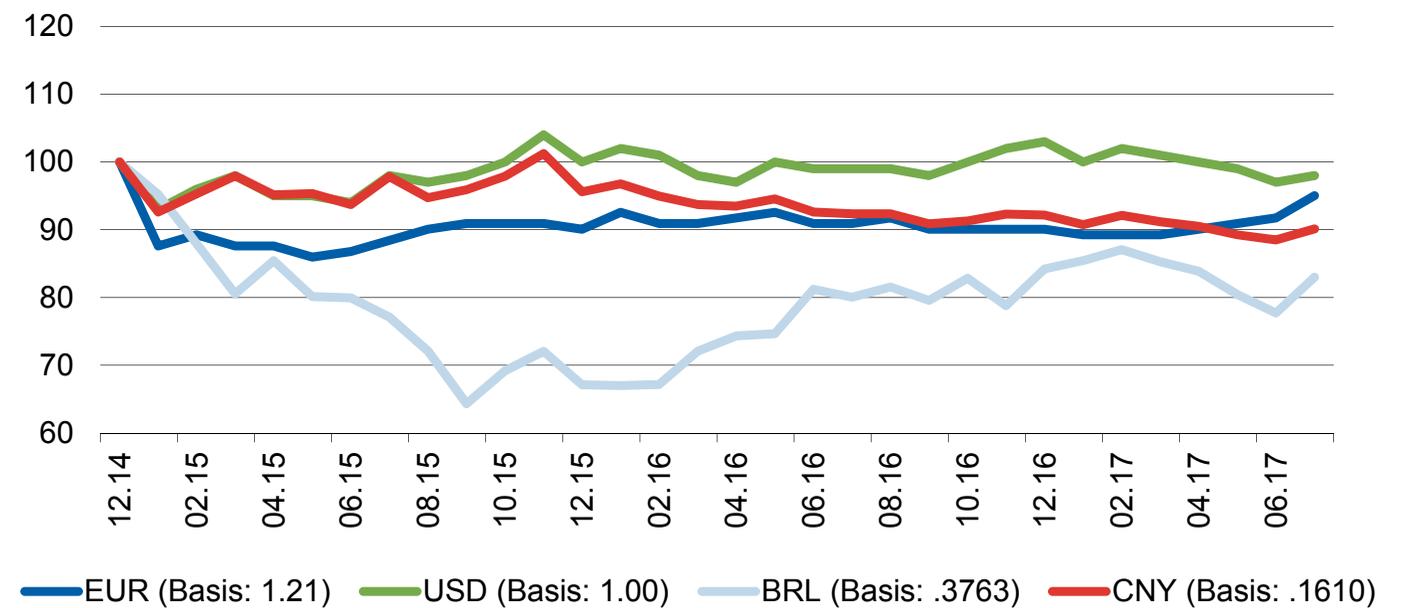
- › Weiterer Anstieg der Nettoerlöse in EUR aufgrund guter Geschäftsentwicklung in Europa und Afrika

Nettoerlös nach Währungen



- › Währungseinfluss

- Nettoerlös -0.9%
- Bruttogewinnmarge -0.5 Prozentpunkte
- EBIT-Marge -0.4 Prozentpunkte



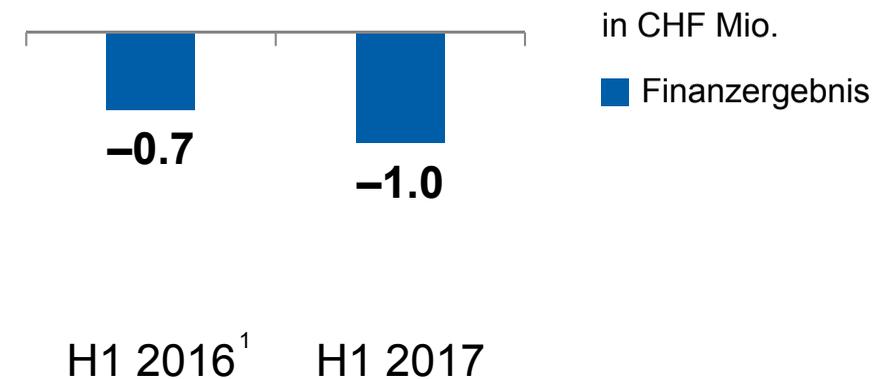
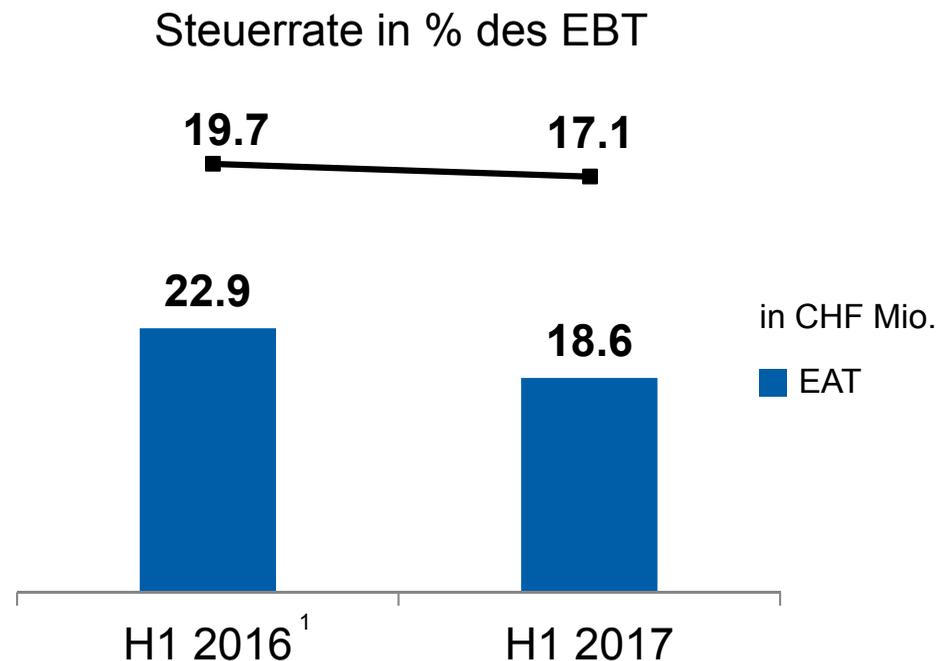
Gruppenergebnis nach Steuern (EAT)



- › Wertberichtigung Darlehen an eine assoziierte Gesellschaft um CHF 1.9 Mio.

- › Finanzergebnis um CHF 0.3 Mio. schlechter als im Vorjahr vor allem aufgrund des tieferen USD-Kurses

- › Mittelfristig erwartete Steuerrate ca. 20%



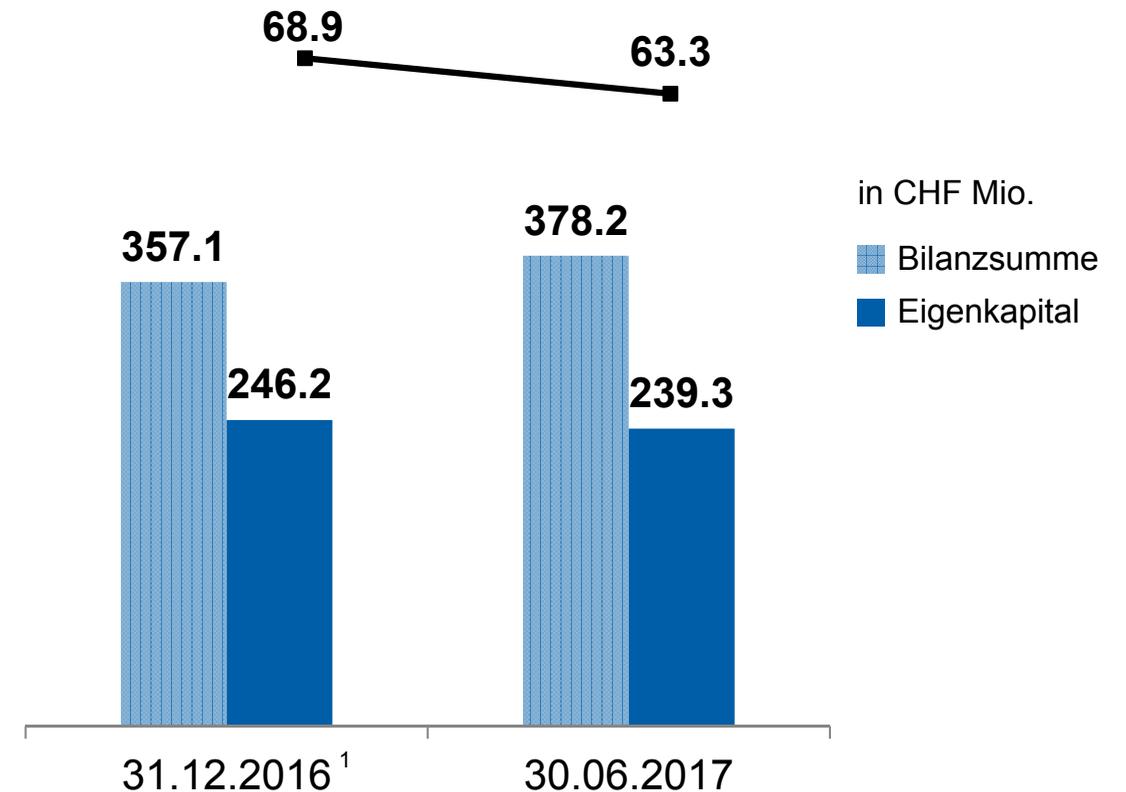
¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Starkes finanzielles Fundament



- › Eigenkapitalquote 63.3%
- › Abnahme Eigenkapitalquote aufgrund Dividendenauszahlung und Ausschüttung aus Kapitaleinlagerereserven im 1. Halbjahr 2017 (CHF 24.8 Mio.)
- › Nettoverschuldung von CHF 2.2 Mio. (31.12.2016: Nettoguthaben von CHF 17.0 Mio.)
- › Fremdwährungseinflüsse reduzieren Bilanzsumme um CHF 2.7 Mio.

Eigenkapitalquote in % der Bilanzsumme



¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Umstellung von IFRS auf Swiss GAAP FER



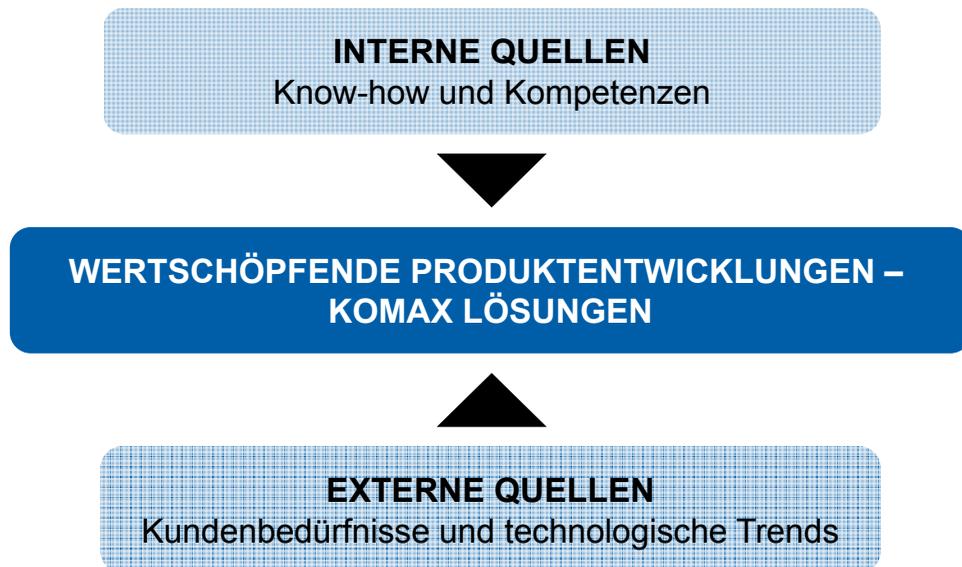
› Umstellung per 1. Januar 2017 erfolgt

Veränderungen	IFRS	Swiss GAAP FER
Bewertung Goodwill	im Anlagevermögen enthalten (31.12.2016: CHF 45.9 Mio.)	Goodwill mit Eigenkapital verrechnet
Technologiewerte	im Anlagevermögen enthalten (31.12.2016: CHF 9.7 Mio.)	Technologiewerte mit Eigenkapital verrechnet
Verbindlichkeit aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen (IAS 19)	Leistungsorientierte Vorsorgepläne nach Projected-Unit-Credit-Methode berechnet und bilanziert	Vorsorgeverpflichtungen und Nutzen werden auf Basis der erstellten Abschlüsse ermittelt
Latente Steueraktiven aus Verlustvorträgen	aktiviert, wenn Wahrscheinlichkeit auf künftige Gewinne besteht	auf Aktivierung wird verzichtet

Überdurchschnittlich hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung



Interne und externe Quellen als Basis für Innovationen

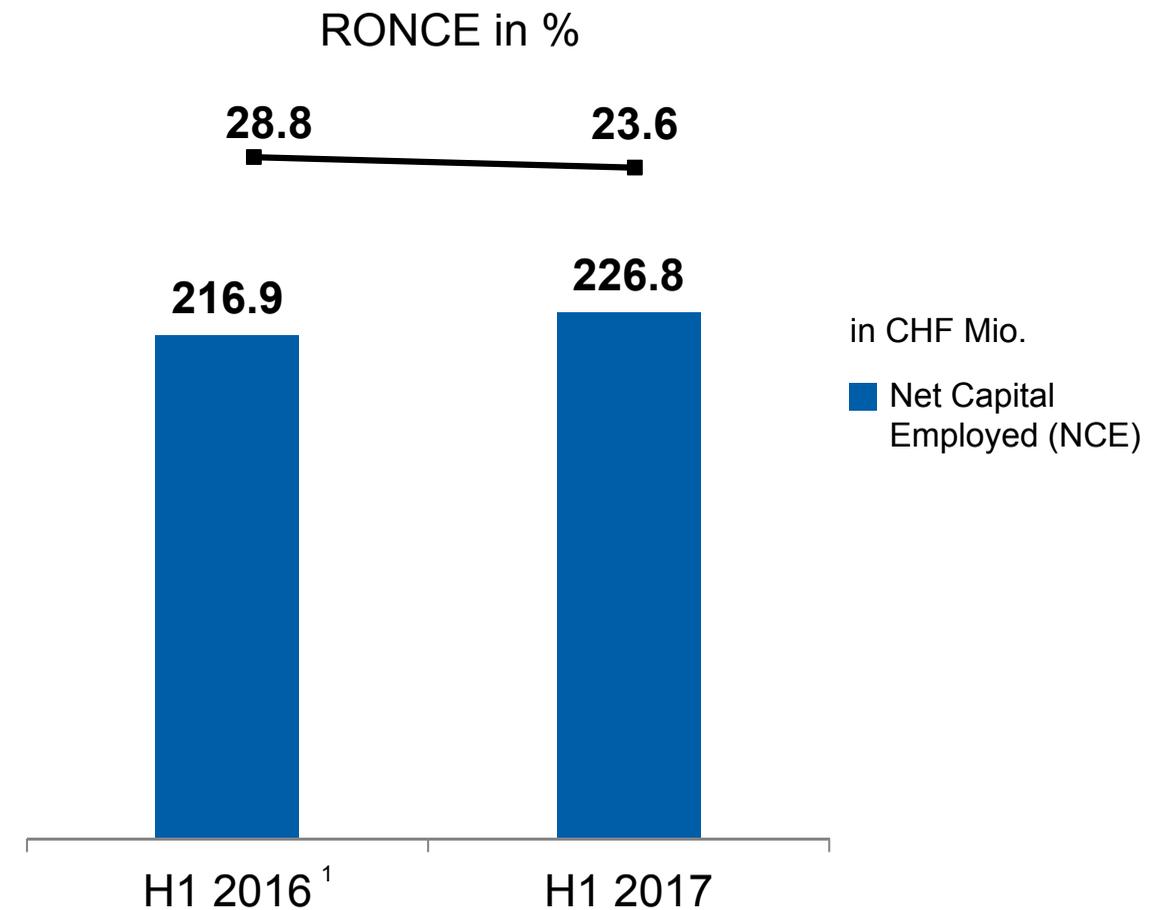


- › Reine F&E-Ausgaben: CHF 16.7 Millionen bzw. 8.6% des Umsatzes (H1 2016: CHF 12.9 Millionen bzw. 6.6 % des Umsatzes)
- › Rund 175 Mitarbeitende in F&E; zusätzlich rund 170 Mitarbeitende im Engineering für kundenspezifische Lösungen
- › Ziel: regelmässige Entwicklung von differenzierenden, innovation Produkten und Lösungen
- › Enge Zusammenarbeit mit führenden Technologiepartnern
- › Sicherung der mittel- und langfristigen Profitabilität
- › Innovationsfähigkeit = Baustein des nachhaltigen Erfolgs

RONCE weiterhin auf hohem Niveau



- › Strategische Zielsetzung 2017–2021:
RONCE von Ø 25%
- › Konsequentes Management des Nettoumlaufvermögens
 - Laufende Verbesserung und Beschleunigung der internen Prozesse
 - Striktes Debitorenmanagement
- › Zunahme des Net Capital Employed vor allem aufgrund des hohen Bestellungseingangs



¹ Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Agenda



› 1. Halbjahr 2017

› **Fokus auf den Kernmarkt (Wire)**

› Ausblick 2017

Beeindruckende Fakten zu PKW-Bordnetzen



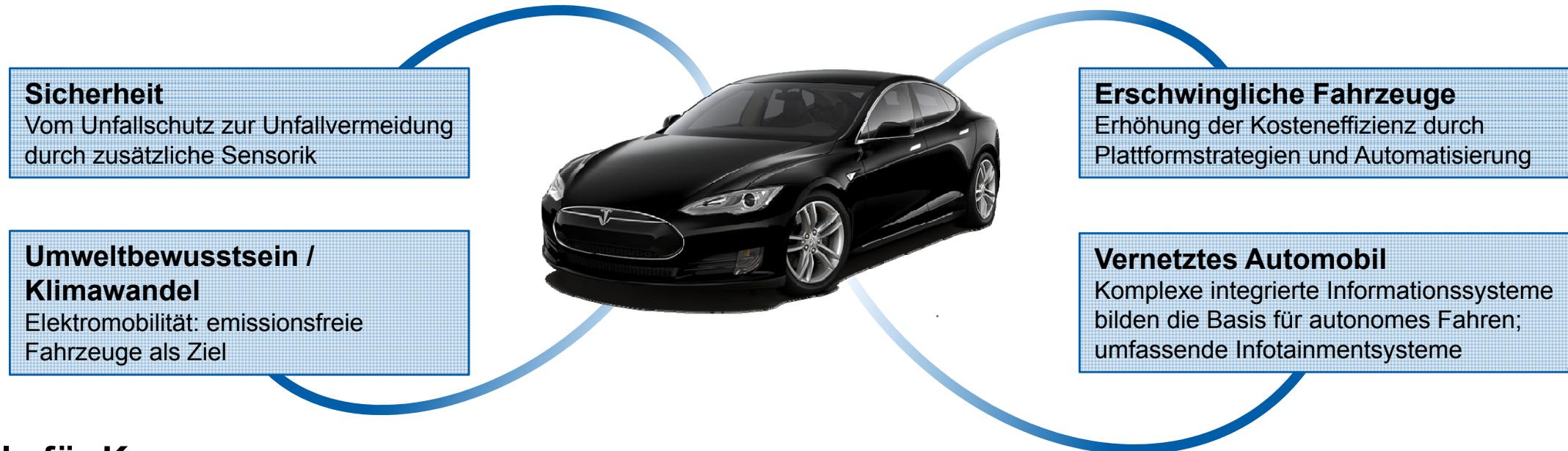
Kompaktklasse



Oberklasse

Leitungen	ca. 1300 (davon ca. 25% verdrillt)	ca. 1800 (davon ca. 30% verdrillt)
Crimpkontakte	ca. 2300	ca. 3200
Steckgehäuse	ca. 250	ca. 300
Leitungslänge (total)	ca. 2000 m	ca. 4000 m
Leitungslänge (maximal)	ca. 7 m	ca. 8 m
Gewicht Kabelsatz	ca. 30 kg	ca. 38 kg
Kosten Kabelsatz	CHF 350 – 500	CHF 600 – 800

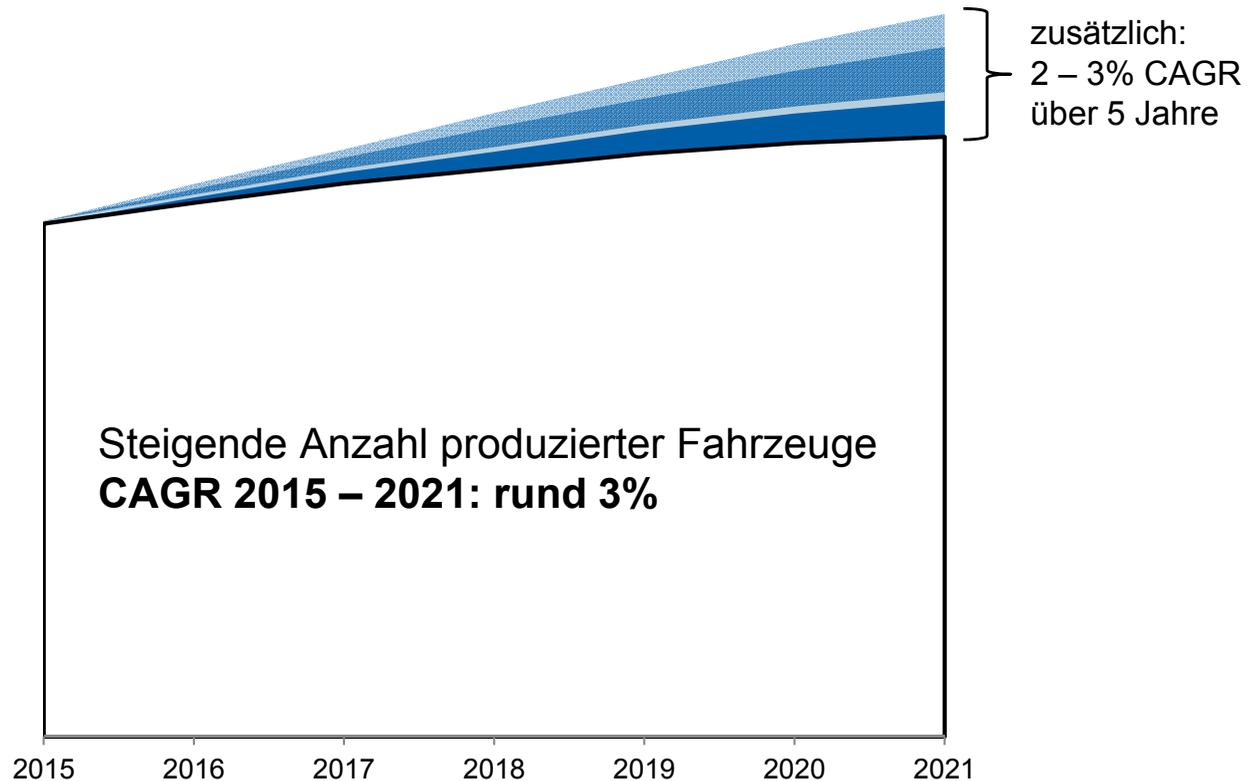
Die Leitungen haben einen Querschnitt von 0.13 mm² bis 70 mm² und bestehen aus Kupfer und Aluminium.



Vorteile für Komax

- › Kontinuierliches Wachstum ⇒ Anzahl produzierter und abgesetzter Fahrzeuge
- › «Elektrifizierung» ⇒ Leitungen pro Fahrzeug nehmen markant zu
- › Steigende Komplexität der Bordnetze ⇒ Verarbeitung erfolgt zunehmend automatisiert
- › Höhere Qualitäts- und Effizienzansprüche ⇒ Automatisierte Lösungen sind erforderlich
- › Neuartige Kabel ⇒ Innovationen bieten Chance für Alleinstellungsmerkmale

Starkes Wachstum an zu verarbeitenden Kabeln



Quelle: IHS 2015, Light Vehicle Production Forecast, Komax Market Research

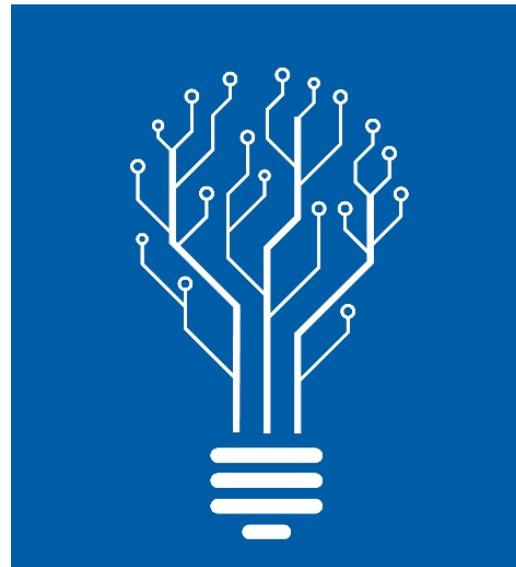
› Zwei zusätzliche Faktoren verdoppeln das Volumenwachstum, das sich aufgrund der steigenden Fahrzeugproduktion ergibt:

- **Steigende Anzahl Kabel in Fahrzeugen**
- **Druck auf Automatisierung**
 - Komplexität der Bordnetze nimmt zu
 - Qualitäts- und Effizienzansprüche steigen
 - Miniaturisierung schreitet voran
 - Kosten und Mangel an Arbeitskräften werden grösser

Strategische Stossrichtungen



Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte



Erhöhung der globalen Reichweite

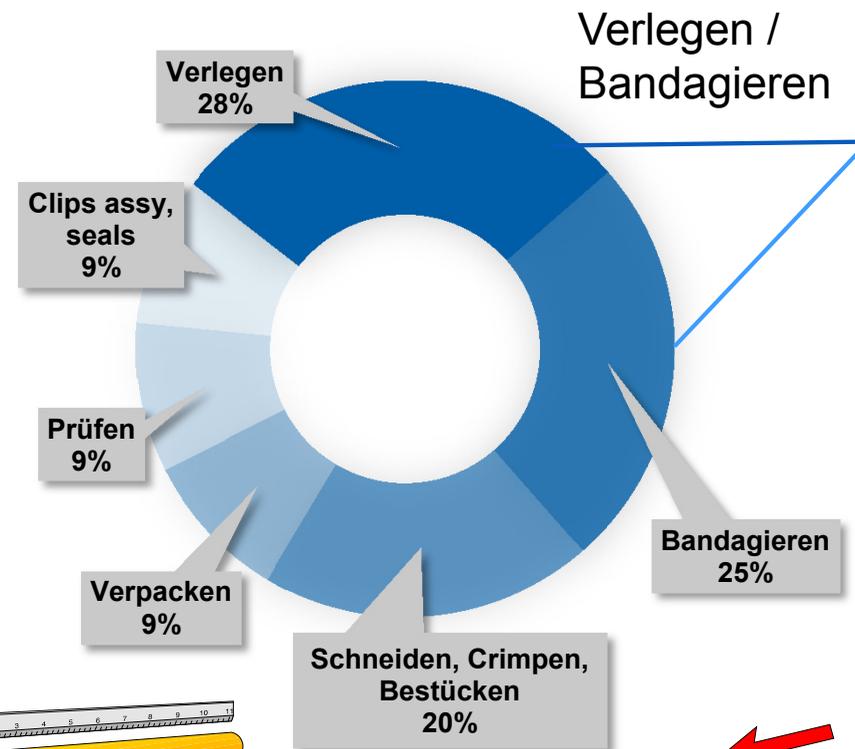
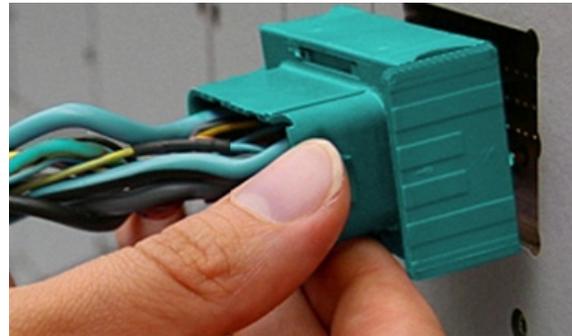


Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

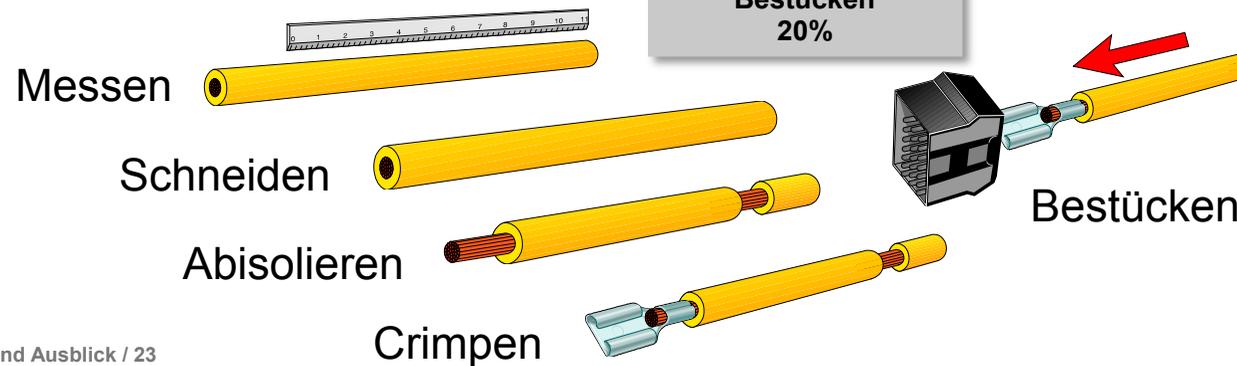
Komax bietet Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Arbeitszeit pro Kabelbaum



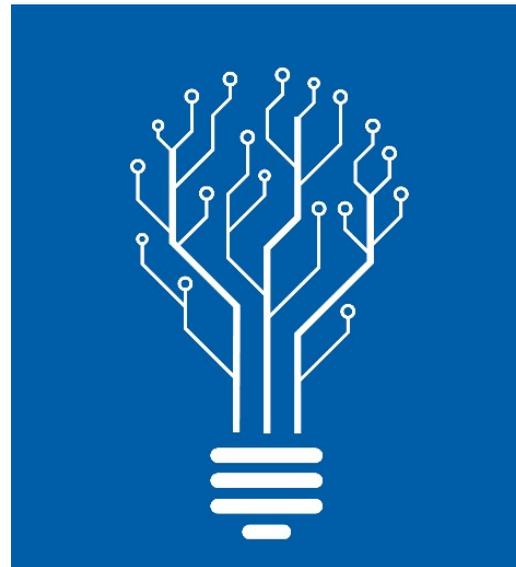
Bandagieren



Strategische Stossrichtungen



Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte



Erhöhung der globalen Reichweite



Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Lösungen für Sonderleitungen



Antennen



Infotainment



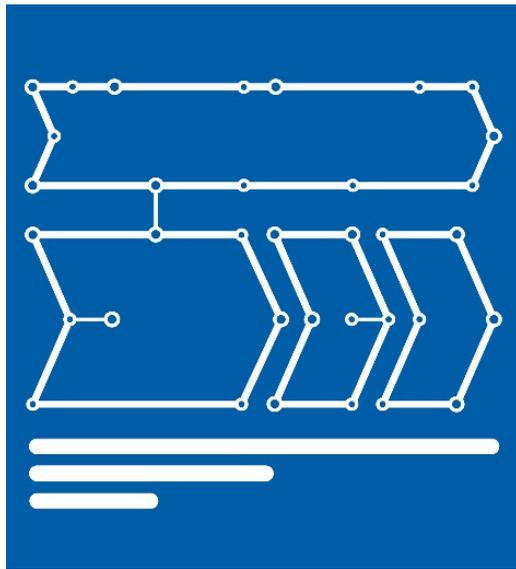
Datenübertragung /
Sensoren / Airbag



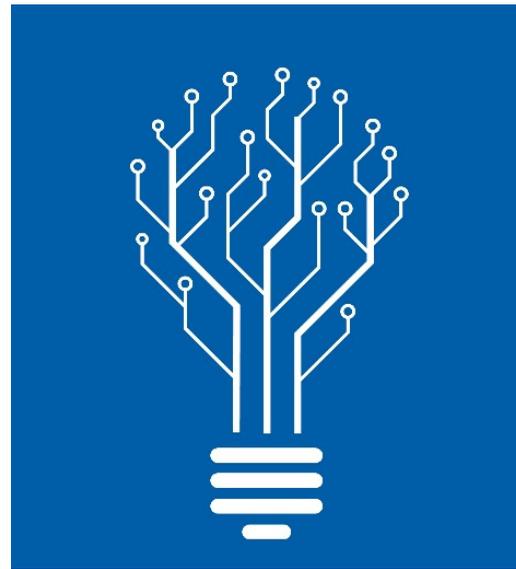
E-Mobilität



Strategische Stossrichtungen



Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte

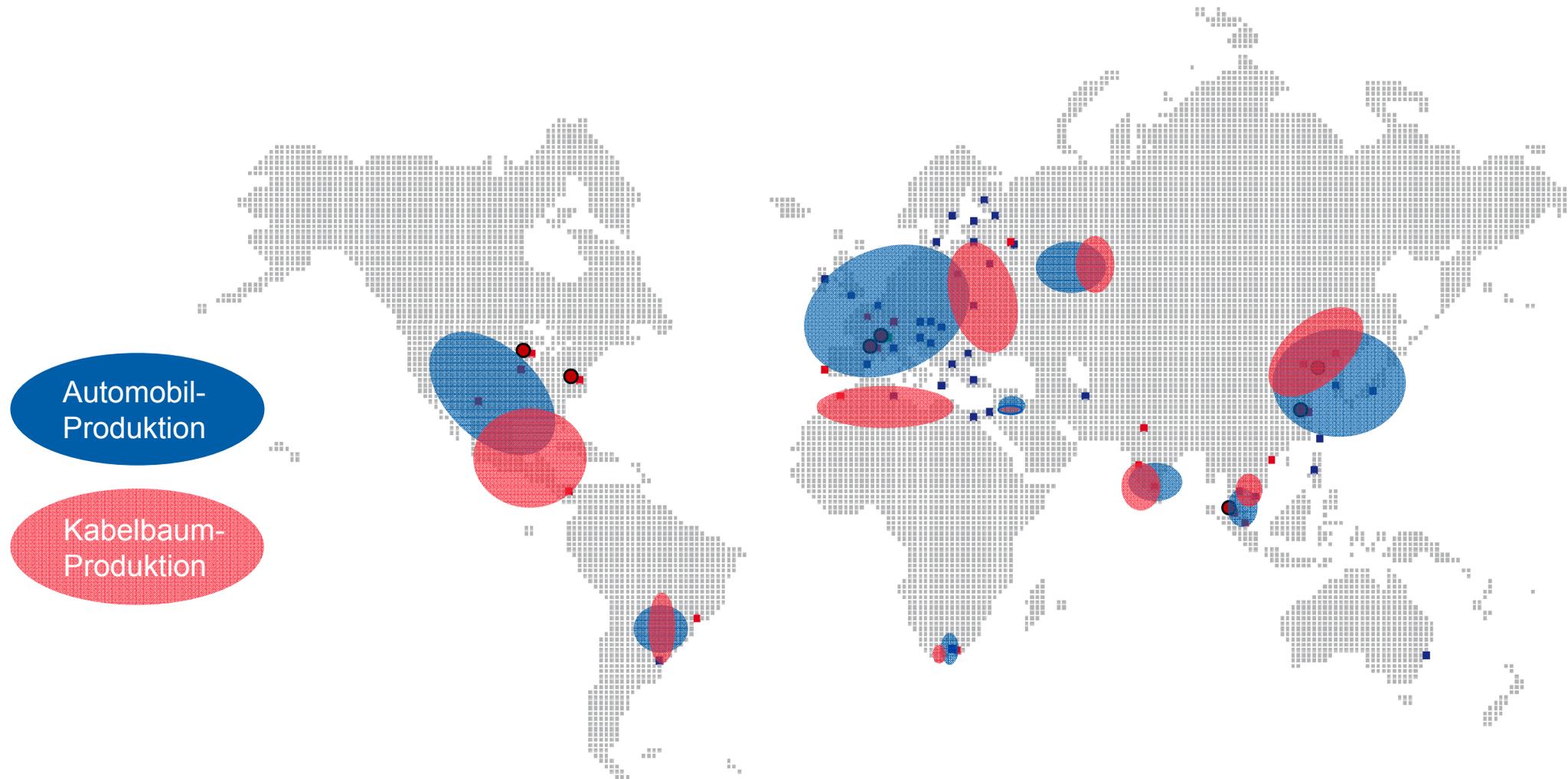


Erhöhung der globalen Reichweite

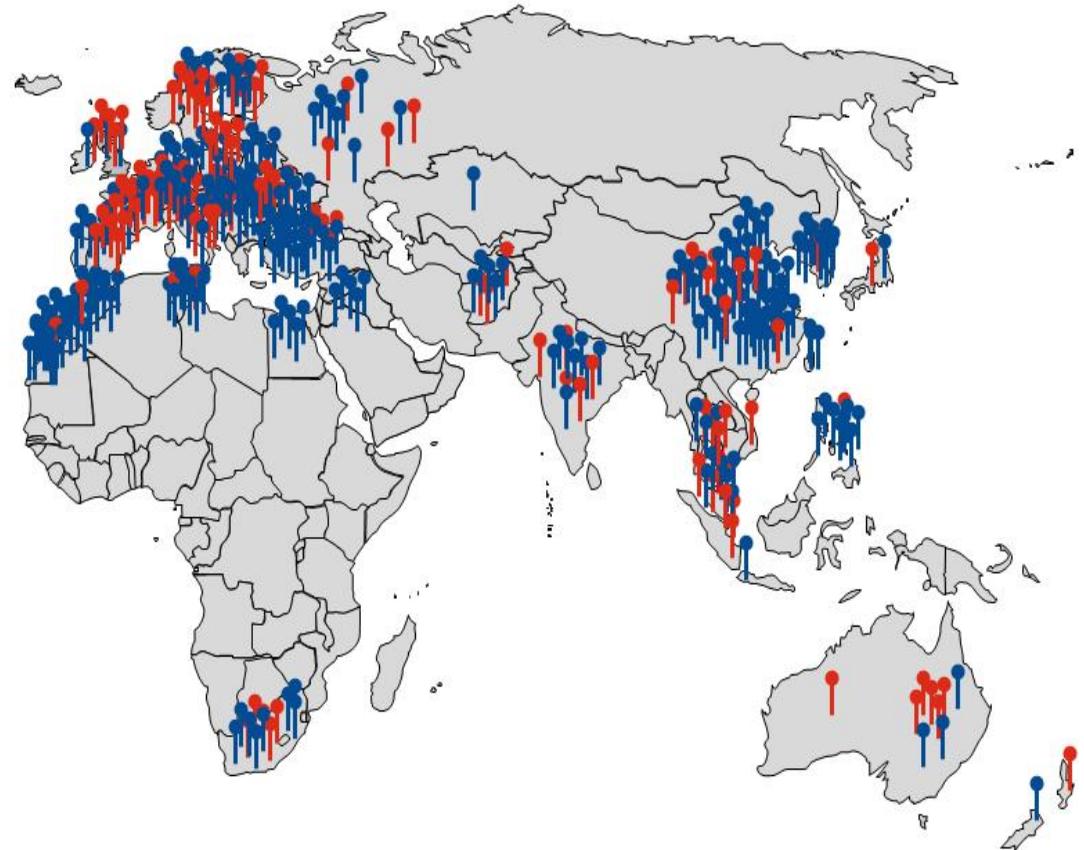
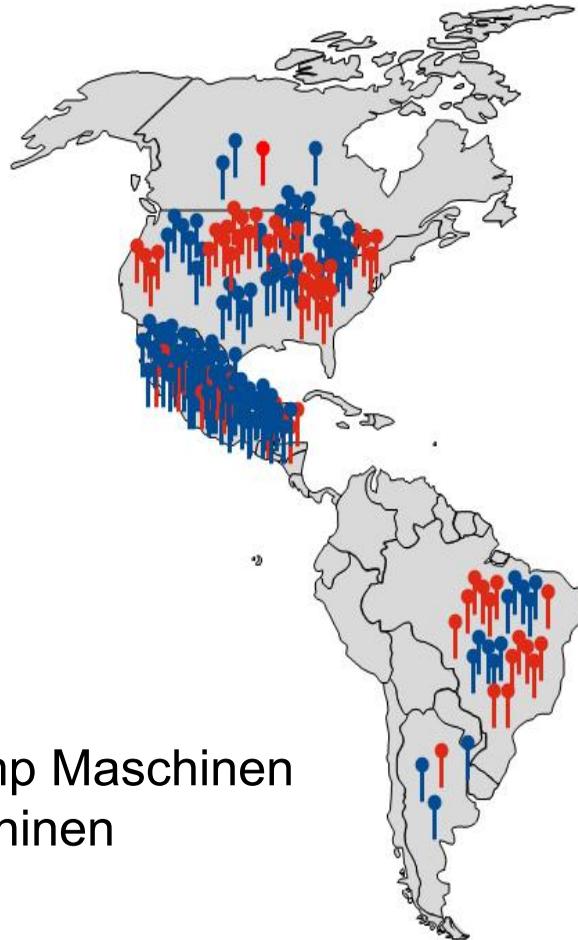


Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Globale Produktion: Automobil und Kabelbaum



Geografische Märkte



- ~ 20 Crimp to Crimp Maschinen
- ~ 20 Andere Maschinen

Ausbau der Präsenz in Asien

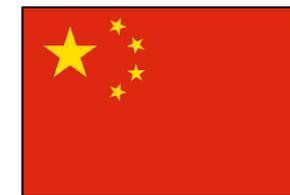


- › Asset Deal mit Practical Solution im März 2017
- › Entwicklungs- und Produktionsstandort in Singapur
- › Vertriebsstandort in Shanghai

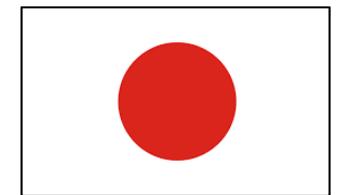
Komax verfügt über drei F&E-Standorte in Asien



Singapur



Shanghai

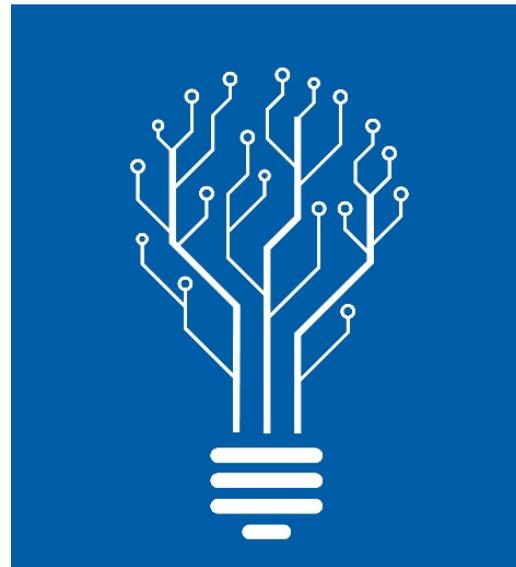


Tokio

Strategische Stossrichtungen



Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



Innovative Fertigungskonzepte



Erhöhung der globalen Reichweite



Entwicklung von Non-Automotive-Märkten

Entwicklung von Non-Automotive-Märkten



Aerospace

- › Sicherheit
- › Leichtbau
- › Reduktion von Emissionen



Telecom/Datacom

- › Multimedia
- › Vernetzte Fahrzeuge
- › Autonomes Fahren



Industrial

- › Kleine Losgrößen
- › E-Mobilität
- › Vernetzte Fertigung / Industrie 4.0

› Selektiver und komplementärer Kompetenzaufbau in Non-Automotive-Bereichen unterstützt den Erfolg im Kerngeschäft

Akquisition der Laselec SA



- › Übernahme im zweiten Halbjahr 2017
- › Stärkung des Marktsegments Aerospace
- › Lasergestützte Lösungen für die Abisolierung und Markierung von Kabeln
- › Intelligente Verlegebretter für die Kabelsatzfertigung
- › Hauptsitz in Toulouse (Frankreich)
- › Rund 60 Mitarbeitende



Kontinuierliche Stärkung der Marktposition durch gezielte ergänzende Akquisitionen



Akquisitionen

Ausbau des Produkte- und Lösungsangebots

2012

TSK Gruppe

Prüfsysteme für Kabelsätze

MCM Cosmic

Abisolierautomaten für das Einsteigersegment und zur Verarbeitung von Koaxialkabeln

2014

SLE quality engineering

Verarbeitung Koaxialkabel und Vierdrahtleitungen; Systeme zur Crimpkraftüberwachung; Schliffbildlabore

2016

Thonauer Gruppe

Marktzugang Osteuropa; Lösungsanbieterin; lokale Applikationsentwicklung

SLE Electronics USA

Marktzugang Mexico; Lösungsanbieterin; lokale Applikationsentwicklung

Ondal Tape Processing

Bandagieren und bündeln

Kabatec

Bandagieren und bündeln

2017

Practical Solution

Ausbau der Präsenz in Asien (Entwicklung, Produktion, Vertrieb)

Laselec*

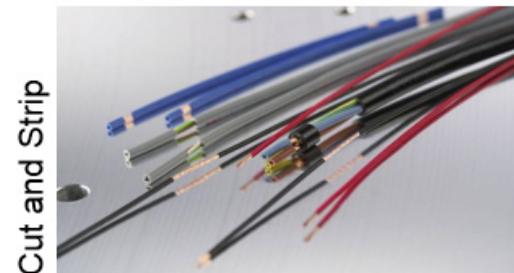
Lasergestützte Abisolierung und Markierung v.a. für die Luft- und Raumfahrtindustrie; intelligente Verlegebretter

* Seit 2015 Beteiligung von rund 20% an Laselec.

Komax hat sich gewandelt ...



Von Produkt orientiert ...



Komax hat sich gewandelt ...



... zu Marktsegment orientiert



Komax hat sich gewandelt ...



Von Einzelmaschinen ...



Komax hat sich gewandelt ...



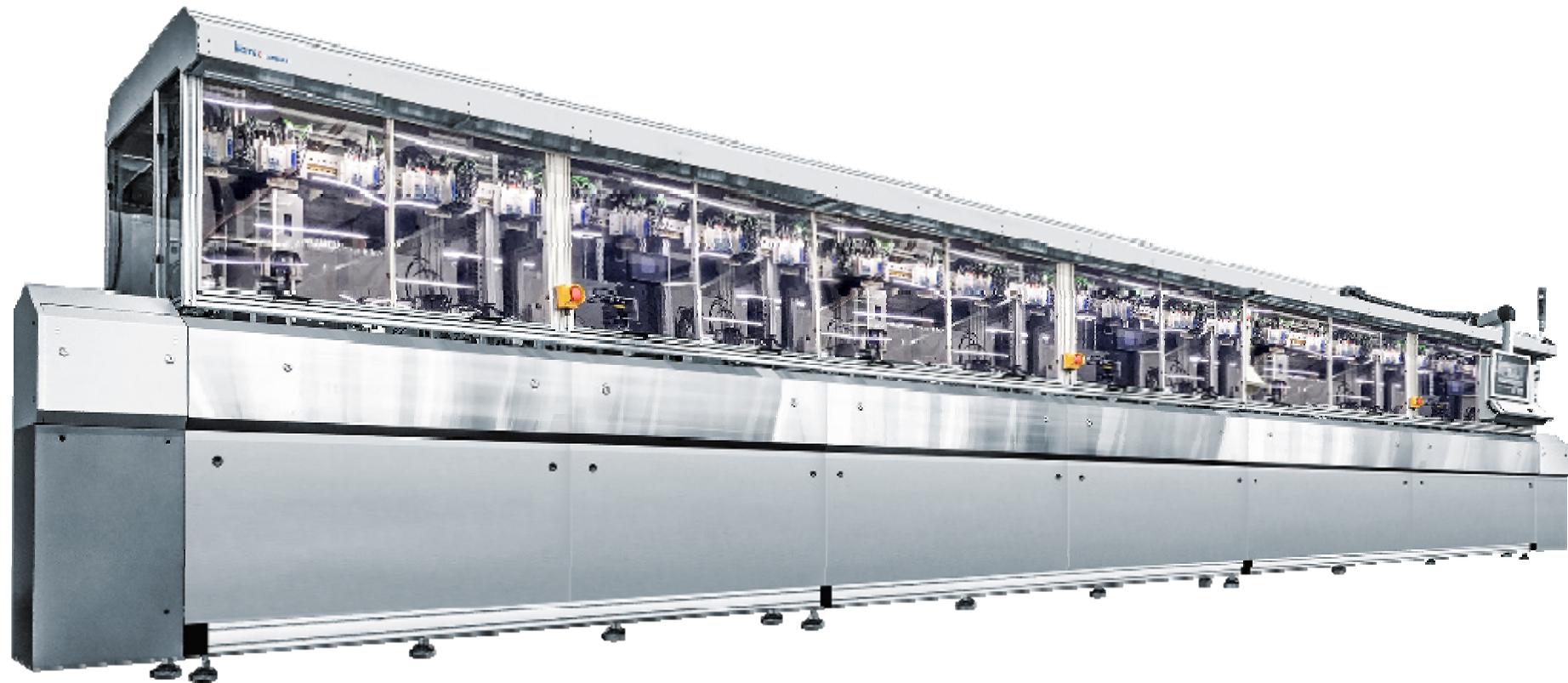
... zu Gesamtlösungen



Komax hat sich gewandelt ...



Von Investitionsgütern ...



Komax hat sich gewandelt ...



... zu Dienstleistungen



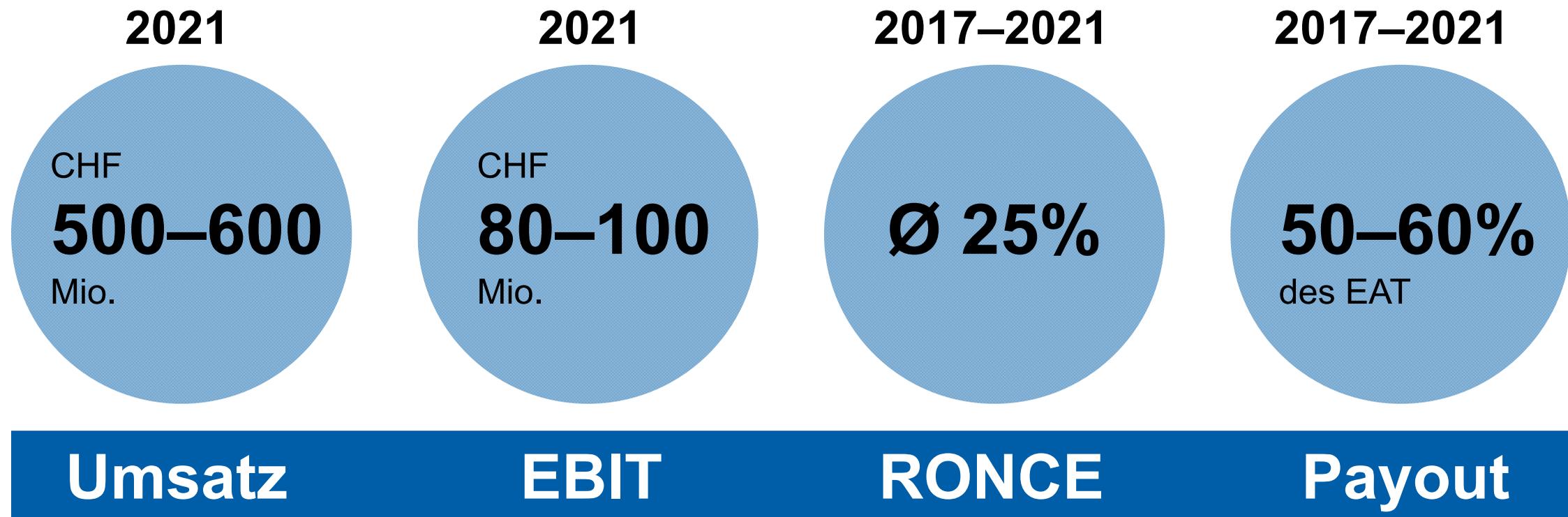
Agenda



- › 1. Halbjahr 2017
- › Fokus auf den Kernmarkt (Wire)

› **Ausblick 2017**

2017–2021: ambitionierte Ziele, attraktive Dividendenpolitik



Ausblick Komax Gruppe



Die Komax Gruppe ist nach wie vor sehr gut positioniert und ist gewillt, in einem wettbewerbsintensiven Umfeld ihre führende Marktposition weiter auszubauen. Dies im Einklang mit den strategischen Zielen 2017–2021.

Aufgrund des hohen Auftragsbestandes und der weiterhin guten Dynamik in der Automobilindustrie geht die Komax Gruppe aus heutiger Sicht davon aus, dass sie im zweiten Halbjahr 2017 das vorliegende Halbjahresergebnis übertreffen wird.



Kontakt

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

www.komaxgroup.com

Finanzkalender

Erste Informationen zum Geschäftsjahr 2017	23. Januar 2018
Medien/Analystenkonferenz zum Jahresabschluss 2017	20. März 2018
Generalversammlung	19. April 2018
Halbjahresresultate 2018	21. August 2018

Hinweis über zukunftsbezogene 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.

THE WAY TO MAKE IT

1. Halbjahr 2017 und Ausblick

24. August 2017