

INSPIRED BY EFFICIENCY

A photograph of a modern building with a curved glass facade. In the foreground, there is a large, dark, textured statue of a person. The sun is shining from behind the statue, creating a bright lens flare effect. The sky is a deep blue.

Bilanzpressekonferenz, 20. März 2020
GESCHÄFTSBERICHT 2019

Paul Zumbühl
CEO Interroll Worldwide Group

interroll.com

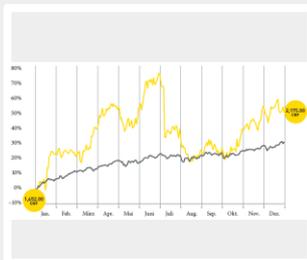
Agenda



1. Überblick Paul Zumbühl, CEO
2. Mehrwert durch Produktivität und Digitalisierung Jens Strüwing, Executive Vice President Products & Technology
3. Marktchancen nutzen Jens Karolyi, Senior Vice President Corporate Marketing & Culture
4. Ergebnis 2019 Paul Zumbühl, CEO
5. Zusammenfassung und Ausblick Paul Zumbühl, CEO

Highlights 2019

Ergebnis, Innovation, Wachstum, Plattformstrategie



REKORDGEWINN

Reingewinn **+ 8,0%**
Betr. Cash Flow **+ 47,8%**
Umsatz (lok. Währung): **+2,3%**
Bestellungseingang
(lok. Währung): **-5.7%**
Starke Entwicklung nach
Rekordvorjahr.

STARKE INNOVATIONS- PIPELINE FÜR 2020-2023

Interroll erweitert und vertieft die Plattform-lösungen für den Materialfluss konsequent und verstärkt seine Innovationskapazität.

KAPAZITÄTEN FÜR WACHSTUM

Für das starke Wachstum in allen Regionen stellt Interroll weitere neue Kapazitäten bereit.

DURCHGÄNGIGE LÖSUNGEN FÜR AUTOMATISIERUNG

Die Modular Pallet Conveyor Platform (MPP) ermöglicht mit neuen Produkten durchgängige Förder- und Lagerungsprozesse.

Unsere Wachstumsstrategie

Lösungen, Märkte, Service



Innovative
Produkte

Geografische
Expansion

Servicegeschäft



Regionale Präsenz

EMEA

- Sorters & Conveyors: Starkes Wachstum
- "Zellteilung": CoE* Sorter / CoE Conveyors
- Neues Werk in Süd-D (Apr 21)

Americas

- Hohes Potenzial
- USA: Aufteilung Verkaufsgebiete in 4 Regionen
- Neues Werk in Atlanta (Apr 20)

Asien-Pazifik

- Lokalisierung Wertschöpfung
- Neue Fabrik in Thailand
- Neue Fabrik in China (Mar 22)

Innovationen

- DC Plattform (Feb 19)
- Modular Pallet Conveyor Platform (MPP) (Feb 19) plus Stacker Crane / Transfer Car extensions (Nov 19)
- High Performance Crossbelt Sorter (Feb 20)

Service

- Installierte Basis stark erweitert (400 Sorter)
- Weiterer Ausbau der Serviceorganisation
- Neue Geschäftsmodelle in Entwicklung

*CoE= Center of Excellence

Unser Geschäftsmodell

Interroll als Enabler



Markt

- Marktumfeld: zunehmend dynamisch
- Material Handling Markt attraktiv für neue Einsteiger, Konsolidierung

Interroll

- Plattformprodukte für global konsistente / getestete Lösungen
- Nähe zum Kunden: eigenes Netzwerk in Schlüsselmärkten und -branchen
- Technologiepartner für globale Integratoren und lokale Player



Fit in die Zukunft

Langfristiges Erfolgsrezept

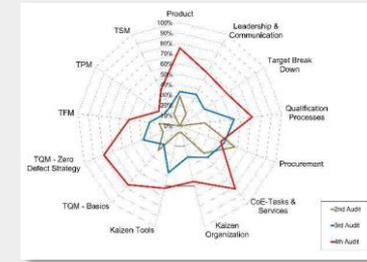


- Regelmässige «Health Checks» mit dem Ziel der Wettbewerbsfähigkeit auf höchstem Niveau
- Frühzeitige Analyse und Anpassung statt künftiger Restrukturierung
- Orientierung an internen und externen Benchmarks
- Fitness durch Lean Management & Kaizen
- Value Engineering: Senkung der Produktkosten
- Globale Einkaufsstrategie und Digitalisierung

Beispiel: Interroll Sales System (ISS)



Beispiel: Interroll Produktionssystem (IPS)



Rückenwind für unsere Zukunft

Externe Treiber der internen Logistik



Schnellere Lieferzeiten



Individualisierung



Globalisierung



Digitalisierung



Warenstromvolumen



Nachhaltige
Lösungen



INSPIRED BY EFFICIENCY



MEHRWERT DURCH PRODUKTIVITÄT UND DIGITALISIERUNG

Jens Strüwing
Executive Vice President Products & Technology

[interroll.com](https://www.interroll.com)

Products & Technology

Herausforderungen, Chancen, Trends

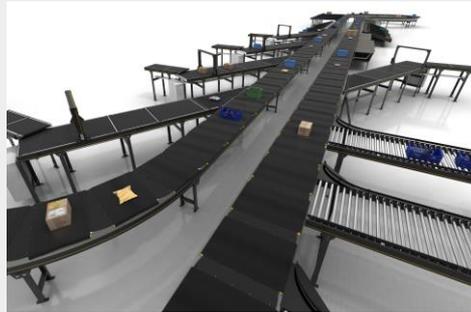


Kapazitäten



Neue Produkte und Fokus auf Wachstumschancen erfordern Anpassung der Kapazitäten in allen Weltregionen.

Innovation



Offensive zur Generierung von Mehrwert für Kunden und Endkunden.

Innovation Project & Development Center (IPDC) massiv verstärkt.

Digitalisierung



Duale Strategie von Interroll:

1. Steigerung des Kundennutzens durch Digitalisierung
2. Digitalisierung im Produktionsbereich (IoT)

Erweiterung unserer Kapazitäten

Globale Expansion



EMEA

- Hohe Auslastung der Conveyor und Sorter Produktion
- Neues Werk in Mosbach zur Kapazitätserweiterung
- Start im April 2021
- Investitionen von > EUR 45m

Americas

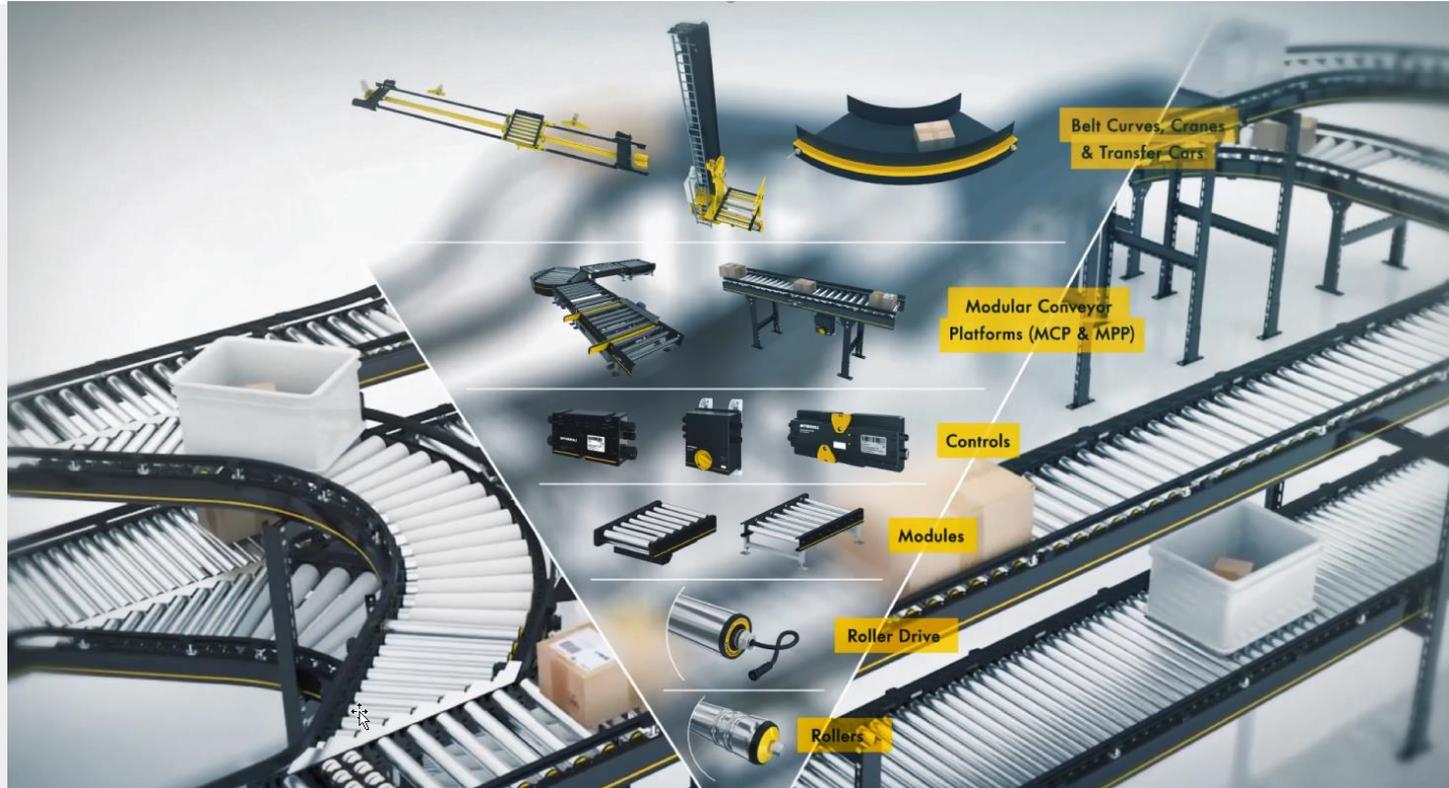
- Hohes Potenzial bei Sorterprojekten
- Zusätzliches Werk in Hiram (Atlanta, USA)
- Produktionsstart im April 20
- Investitionen USD 11m

Asien-Pazifik

- Starkes Wachstum in der Region, besonderes Potenzial in SE-Asien
- Neue Fabrik in Thailand seit Juni 2019 in Betrieb
- Neue eigene Fabrik in Suzhou geplant (Mar 22)

Innovation

Die Plattformstrategie als Ausgangspunkt



Innovation

Die Plattformstrategie als Ausgangspunkt – Beispiel Regalbediengerät



Innovation in der Praxis

Die neue Generation des Interroll Sorters (Video)



Innovation in der Praxis

Interroll High Performance Crossbelt Sorter (HPCS)



Relevante Märkte:

- CEP*
- Distribution

NEU: MX025H
High Performance
Crossbelt Sorter

High-Performance Segment

Relevante Märkte:

- E-Commerce
- Fashion
- Distribution

BEWÄHRT:
ST6160/ST 6130
Horizontal/Vertical
Crossbelt Sorter

Mittleres Segment

Relevante Märkte:

- Fashion &
Textilindustrie
- Distribution

Neue Sorterlösungen
geplant für Q1/21

Basissegment

* Courier, Express, Parcel

Digitalisierung bei Interroll

Dreifacher Nutzen: Produktion, Produkt und Prozess



Digitalisierung der Produktion

- Digitalisierung Product Lifecycle Management
- IPS: Interroll Production System als digitales Produktionssystem
- Vernetzung Mensch-Maschine
- Paperless Production

Produktivität



Kundennutzen



Digitalisierung der Produkte

- Beispiel EC 5000: Big Data
- MultiControl: M2M-fähige Steuerung
- Sorter Control
- Produktidentifikation

Produktion Produkte

Prozesse

Lieferzeiten



Qualität



Digitalisierung der Prozesse

- CAD Layouter Tool: Upgrades und Integration von Simulation
- Variantenkonfiguration
- Customer Relationship Management
- Data Box
- SAP als weltweiter Standard
- Global vernetzte Planung
- Automatisierung der Auftragsabwicklung und Produktion

INSPIRED BY EFFICIENCY



CHANCEN NUTZEN, POTENZIALE REALISIEREN

Jens Karolyi
Senior Vice President Corporate Marketing & Culture

[interroll.com](https://www.interroll.com)

Interroll positioniert sich als Marktführer **INTERROLL®**

Trendsetter, Lösungsanbieter, Partner, Autorität



- Strategische Positionierung messbar stark vorangetrieben
- Erweitertes Angebot an Web-Tools realisiert
- Strategische Partnerschaften mit Instituten und Beratern abgeschlossen
- Präsenz auf 31 Messen weltweit (2019)



»Gar nicht oder zögerlich zu modernisieren, ist bald keine Option mehr«

Interview: Jens Stöwing ist Executive Vice President und Head of Products & Technology bei Interroll. Mit abgibt er Insights über die wichtigsten Markttrends sowie die Expansionspläne seines Unternehmens gesprochen. Interview: Tobias Rauer

Fachartikel
21. November 2019



Video 7-Eleven

Perfect Equation



**24/7 by 7-Eleven:
a perfect equation**

Rolling On Interroll

Das stärkste Partnernetzwerk in unserer Industrie



- Partner: Lokal führende mittelständische Systemintegratoren/ OEMs, die mit Interroll noch dynamischer wachsen
- Rund 100 Partner weltweit (40 Länder, alle Kontinente)
- Potenzial: Sehr hohes Wachstum, neue Geschäftsfelder, gemeinsame Impulse für globale Industriestandards
- Interroll fördert gemeinsame Projekte
- Netzwerk von Experten und Markenbotschaftern

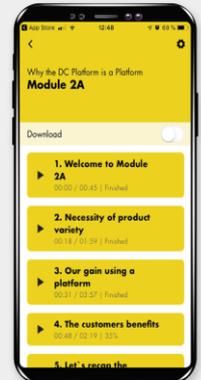
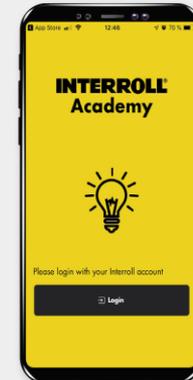


Interroll Academy – ein Statement

Unternehmensweiter Campus für ein ‚global mindset‘



- Interroll Strategie wird für alle Mitarbeiter zugänglich
- Leadership: 200 Manager geschult
- Zusammenarbeit mit renommierten Partnern (z.B. Krauthammer und Fraunhofer)
- Mobile Learning, podcasts, collaboration tools
- Self Assessments, Gamification
- Schulung der Kunden für unsere Plattformlösungen



INSPIRED BY EFFICIENCY

A photograph of a modern building with a curved glass facade. A large, dark, textured statue of a human figure stands in front of the building. The sun is shining brightly behind the statue, creating a lens flare effect. The sky is a deep blue.

ERGEBNIS 2019

Paul Zumbühl
CEO Interroll Worldwide Group

Wachstum in allen Produktgruppen

Übersicht zum Geschäftsjahr 2019



Rollen:

Umsatz 2019: CHF 110,1 Mio. (+ 1,9% vs. VJ)

- Starkes Umsatzwachstum VJ auf solide Basis gestellt
- Rekord in Europa (> 8m Einheiten Förderrollen)



Antriebe und Steuerungen:

Umsatz 2019: CHF 172,4 Mio. (+ 1,3% vs. VJ)

- Marktanteilsgewinne durch weltweit führende 24V/48V-Technologie
- EC 5000 etabliert sich im Markt



Wachstum in allen Produktgruppen

Übersicht zum Geschäftsjahr 2019



Pallet & Carton Flow:

Umsatz 2019: CHF 54,0 Mio. (-10,7% vs. VJ)

- Zyklizität der Projekte
- Schnittstellen mit MPP ergeben neues Marktpotenzial



Conveyors & Sorters:

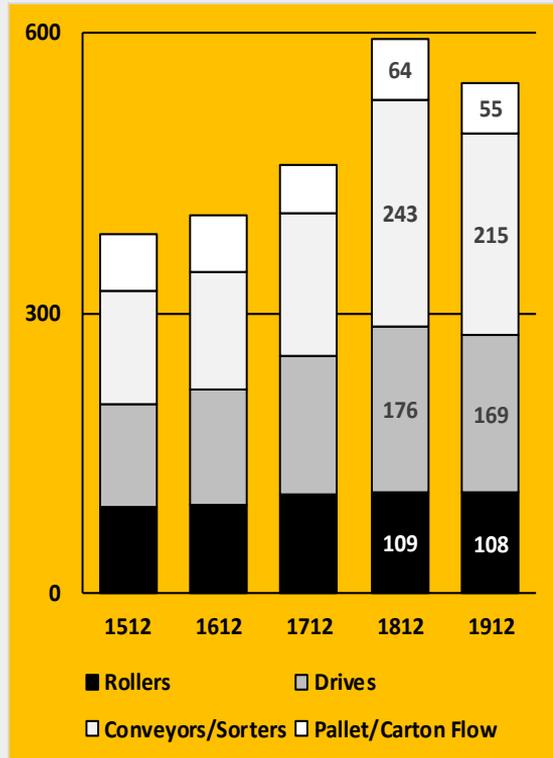
Umsatz 2019: CHF 223,2 Mio. (+ 1,2% vs. VJ)

- Modular Conveyor Platform (MCP) global stark (z.B. Korea)
- Wegfall von Grossprojekten im Sorterbereich im Berichtsjahr durch kleine Projekte ersetzt



Bestelleingang in CHF Mio.

Nach Produktgruppen



Bestelleingang CHF 546,5 Mio.

-7,8% (VJ: +29,4%)

2019 in lokalen Währungen: -5,7%

Nettoumsatz CHF 559,7 Mio.

-0,0% (VJ: +24,2%)

2019 in lokalen Währungen: +2,3%

Bestelleingang zu Nettoumsatz

0,98 (VJ: 1,06)

Bestelleingang 2014-2019: +9,3% p.a.

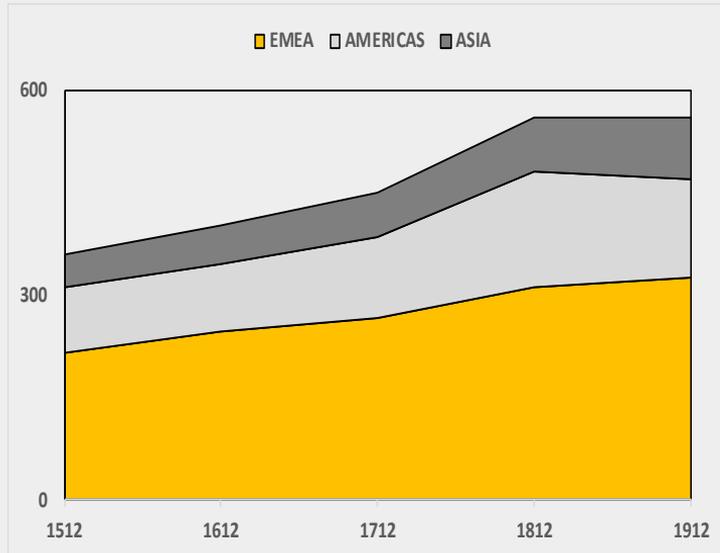
Umsatz 2014-2019: +10,8% p.a.

Nettoumsatz in CHF Mio.

Nach Regionen



EMEA als starke Kernregion. Wegfall von Grossprojekten in den USA kompensiert durch zahlreiche kleine Projekte.



Nettoumsatzanteil

Wachstum 19

16%

Asien-Pazifik

+12,9%

26%

Americas

-13,8%

(Einmaleffekte)

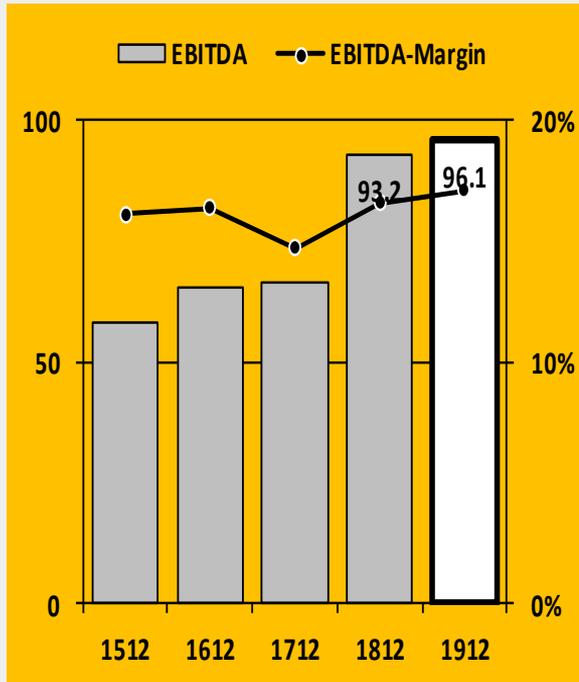
58%

EMEA

+4,4%

EBITDA

in CHF Mio.



Bessere Marge, höhere Effizienz

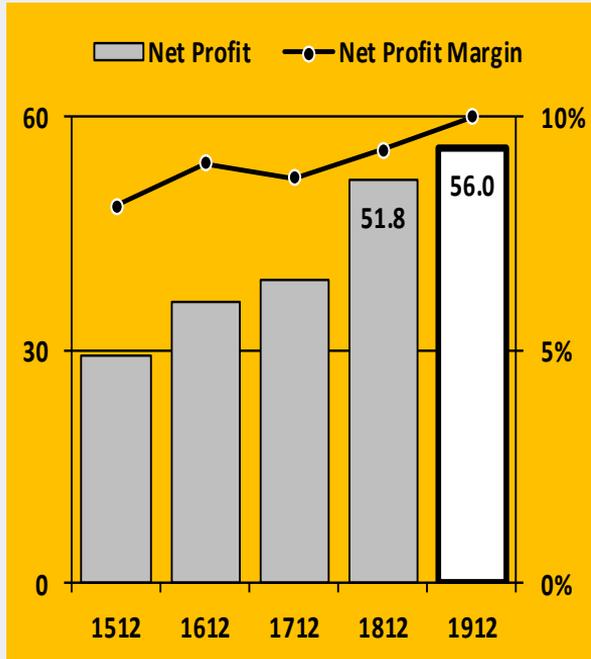
EBITDA CHF 96,1 Mio. (+3,1%)
EBITDA-Margin 17,1% (VJ: 16,6%)

Erhöhte Abschreibung (IFRS 16), kompensiert durch geringere Abschreibung (SAP)

EBIT CHF 72,3 Mio. (+4,2%)
EBIT-Marge 12,9% (VJ: 12,4%)

Reingewinn

In CHF Mio.



Geringere Steuerquote
(22,2% in 2019 vs. 24,3% in 2018)

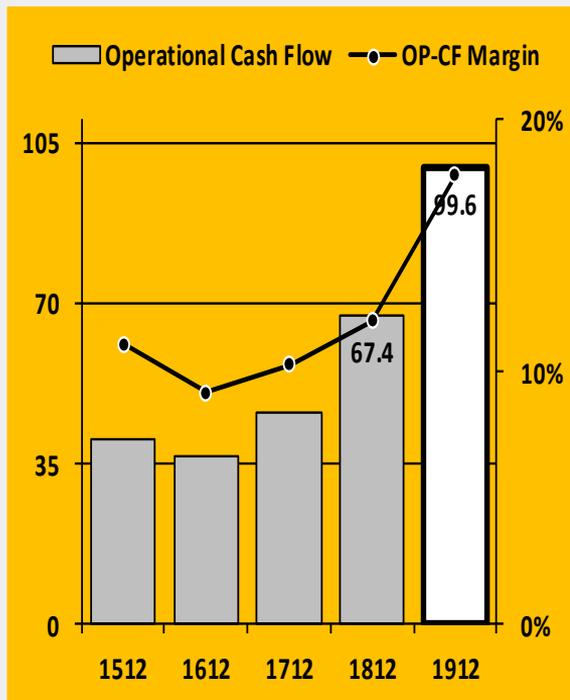
Reingewinn CHF 56,0 Mio. (+8,2%)
(VJ: CHF 51,8 Mio.)

Reingewinn-Marge 10,0%
(VJ: 9,3%)

Eigenkapital CHF 304,0 Mio.
(VJ: CHF 284,8 Mio.)

Betrieblicher Cash Flow

In CHF Mio.



Höherer Reingewinn
Weniger Lagerbestand und Debitoren

Betrieblicher Cash Flow CHF 99,6 Mio.

(VJ: CHF 67,4 Mio.)

Marge: 17,8%

Investitionen CHF 33,6 Mio.

(VJ: CHF 28,6 Mio.)

Freier Cash Flow CHF 66,9 Mio.

(VJ: CHF 40.9 Mio.)

Marge: 12,0%

Verantwortungsvolle Unternehmensführung gestärkt



- Interroll bekräftigt ihre Verpflichtung zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung jeweils Ende Februar mit Fortschrittsberichten an den **UN Global Compact**.
- Erfolge wurden erzielt beim Rollout eines Verhaltenskodex für Lieferanten sowie bei **weiteren und vertieften Compliance Schulungen**.
- Mit der Vertiefung des **Compliance Management System (CMS)** in der ganzen Gruppe will Interroll ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig stärken.



Global Compact
Network Switzerland

Kommende Generalversammlung

Anträge des Verwaltungsrates



**Der Generalversammlung am
8. Mai 2020 wird vorgeschlagen:**

**Eine Dividende von CHF 22,50 pro Aktie (+2,3%)
(VJ: CHF 22,00)**

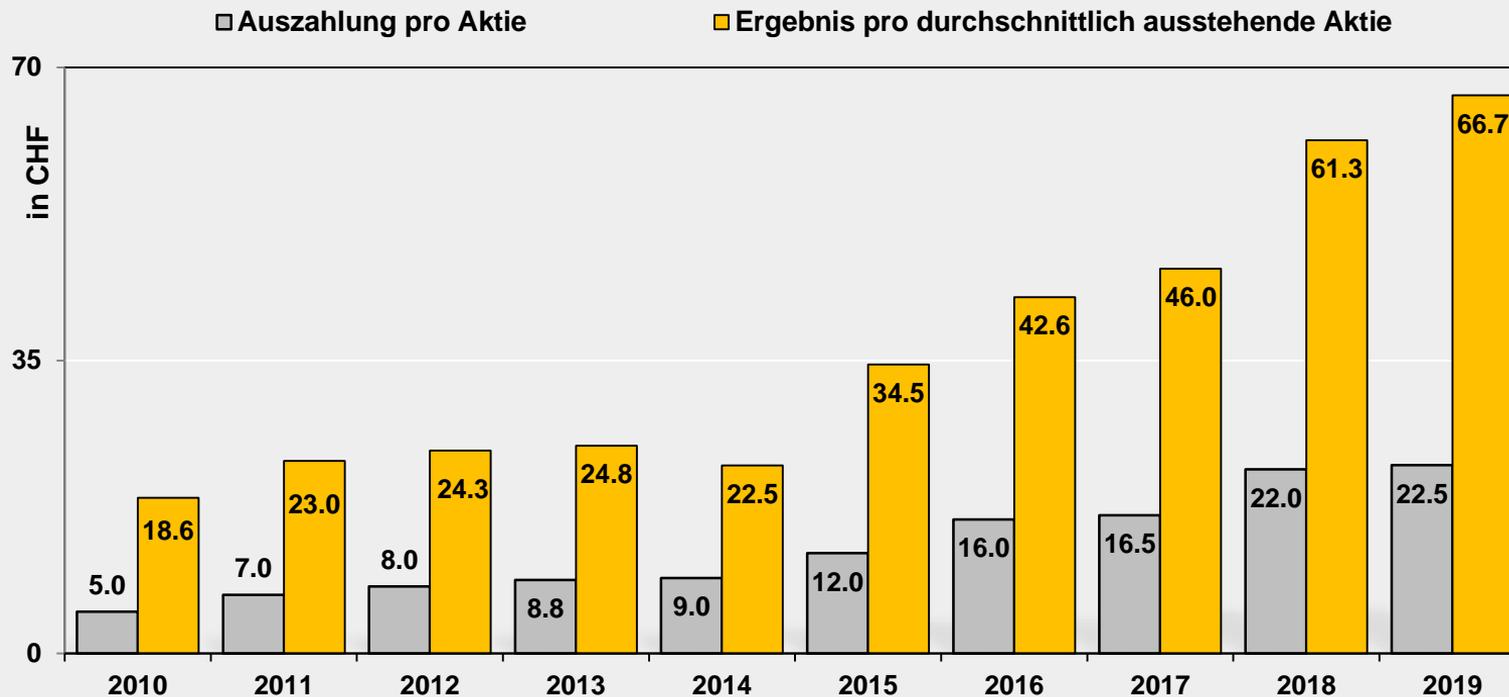
**Die Ausschüttungsquote erreicht 33,7%
(VJ: 35,9%)**

Verwaltungsrat: Vorschlag der Zuwahl von
Hr. Markus Asch, Deputy CEO der
Alfred Kärcher SE & Co. KG (D)



Entwicklung der Dividende

Zeitraum ab 2010



INSPIRED BY EFFICIENCY



ZUSAMMENFASSUNG & AUSBLICK

Paul Zumbühl
CEO Interroll Worldwide Group

interroll.com

Ausblick 2020

Den Wandel der internen Logistik führend vorantreiben



Industriemanagement: Die Evolution des Materialflusses gemeinsam mit den Anwendern gestalten. Neue Chancen im Bereich Food und E-Commerce.

Innovation & Service: Vertiefung der Plattform und dezentralen Intelligenz, Ausbau lokaler Service

Kapazitätsausweitung mit Weitblick: neue Werke in Deutschland, USA, China und Thailand. Investitionen in Mitarbeiter und Qualifikation.

Ausblick 20

- Bestelleingang/Umsatz: unsichere Konjunktorentwicklung
- Innovations- und Effizienzprogramme laufen mit Hochdruck weiter
- Investitionen: Kapazitätserweiterung und Digitalisierung gemäß Erläuterungen



INSPIRED BY EFFICIENCY



Fragen

