

INSPIRED BY EFFICIENCY



Bilanzpressekonferenz, 24. März 2017
GESCHÄFTSBERICHT 2016

interroll.com

Paul Zumbühl
CEO Interroll Worldwide Group

Agenda



- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Überblick | Paul Zumbühl, CEO |
| 2. Technologie und Innovation | Dr. Ralf Garlichs,
EVP Produkte & Technologie |
| 3. Positionierung und Wachstum | Dr. Christoph Reinkemeier,
EVP Vertrieb und Global Services |
| 4. Ergebnis 2016 | Daniel Bättig, CFO |
| 5. Zusammenfassung und Ausblick | Paul Zumbühl, CEO |

Highlights 2016

Ergebnis, Leistung, Tradition, Wachstum



REKORDERGEBNIS 2016

Umsatz + **11.3%**
EBITDA + **12.9%**

Das beste Resultat in der Interroll Geschichte.

AUSLIEFERUNG AN DIE BRASILIANISCHE POST

Interroll beginnt 10 Quergurtsorter zur Paketsortierung für mehrere Postverteilzentren zu liefern.

30 JAHRE PRODUKTION IM TESSIN

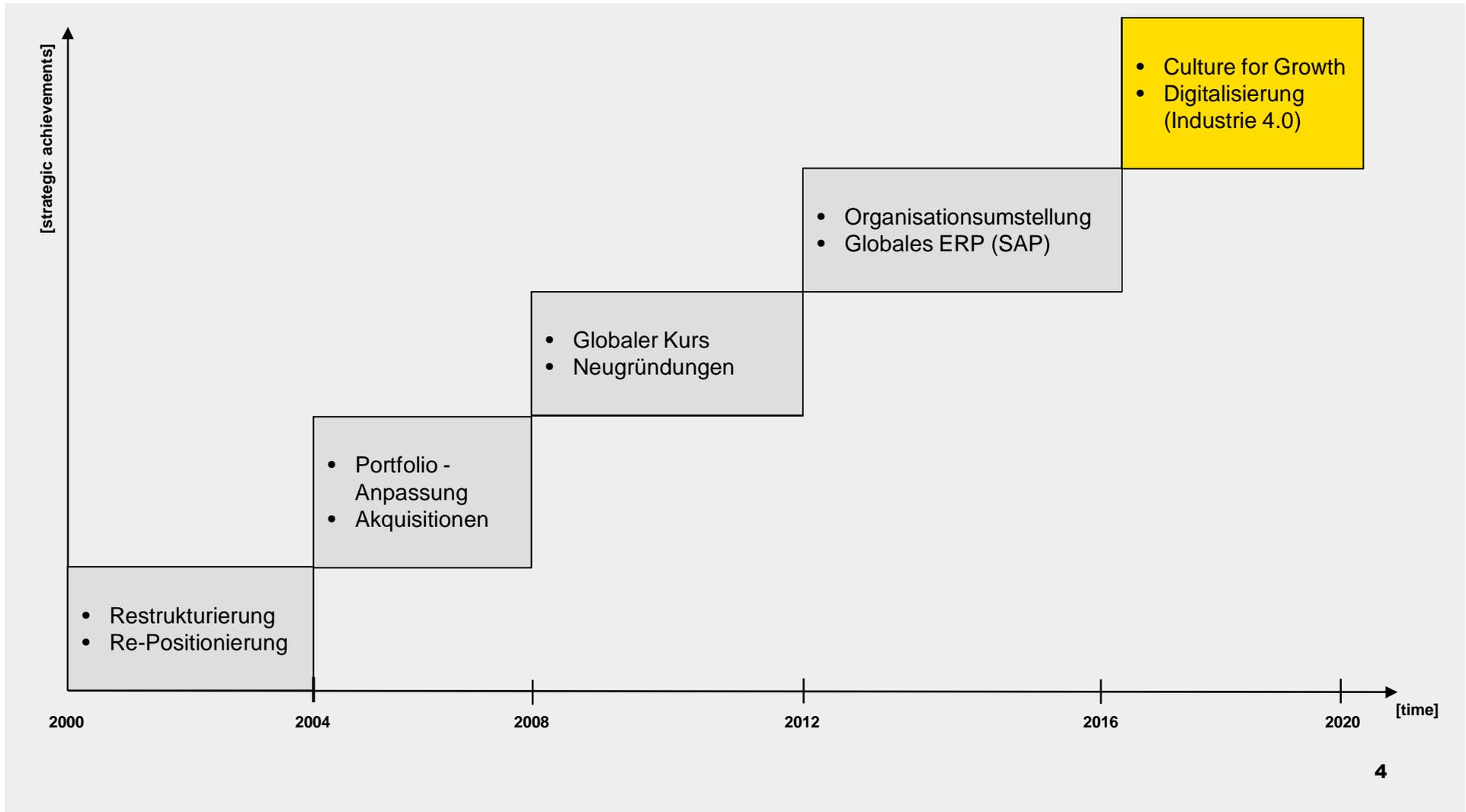
Ein Werk für alle: Interroll feiert das 30-jährige Bestehen seines Center of Excellence für Technopolymere im Tessin.

GURTKURVEN FÜR EUROPA

Interroll beginnt die Produktionskapazitäten für Interroll Portec Gurtkurven in Europa aufzubauen.

Interrolls Strategische Reise

2000 - 2016



Erschliessung neuer Märkte

Vom internationalen Anbieter zum globalen Partner



15 neue Gesellschaften auf der grünen Wiese seit 2000

Europa	Americas	Asien – Pazifik
2000 – Interroll Polen	2001 – Interroll Canada*	2002 – Interroll Japan
2001 – Interroll Tschechien	2008 – Interroll Brasilien	2003 – Interroll Suzhou*
2011 – Interroll Türkei	2014 – Interroll Hiram*	2005 – Interroll Korea
2013 – Interroll Italien	2016 – Interroll Mexico	2011 – Interroll Australien*
2014 – Interroll Portugal	2017 – Interroll Atlanta	2014 – Interroll Shanghai

* inkl. Produktion / globale Präsenz für Wachstum

Globale Vernetzung und harmonisierte Prozesse



als Voraussetzung für globales und profitables Wachstum

Anspruch:

SAP für die gesamte Interroll Gruppe als einziges ERP-System für konfigurierbare Produkte, Prozesse und Informationen

Motivation:

- Voraussetzung für **globale Plattform Strategie**, Produktionsplanung
- Schnellste Reaktionszeiten und Grundlage für Wachstum
- Werkzeug zur weltweiten Kapazitätssteuerung (Volatilitäten)

Wichtige strategische Meilensteine:

- 2015: SAP HANA Einführung
- 2017-2019: PLM (Product Lifecycle Management)
- 2017-2018: noch 3 Gesellschaften für GoLive (von total **32**)

SAP Quality Awards
Gold Winner 2014
Switzerland

SAP Quality Awards
Gold Winner 2016
Switzerland



INSPIRED BY EFFICIENCY



Technologie und Innovation

Dr. Ralf Garlichs

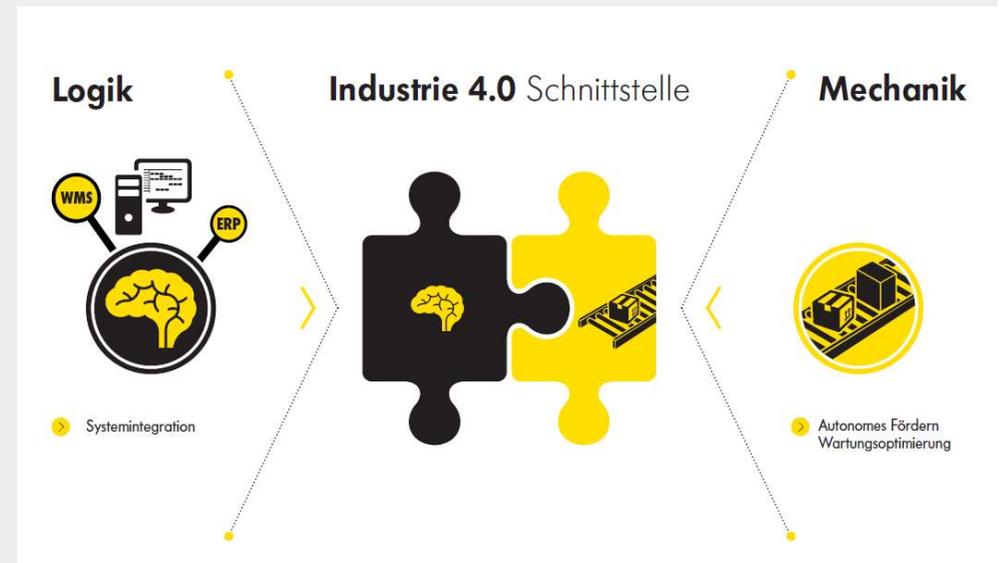
EVP Produkte & Technologie

Die Logik der Digitalisierung

Vorsprung durch *Fördertechnik*



- **Intelligente** Fördertechnik übernimmt **mehr Verantwortung** für den Materialfluss
- M2M* Kommunikation ersetzt Protokolle und bringt neue **Geschäftsmodelle**
- Digitalisierung ermöglicht Produktivitätszuwachs **jenseits der Skaleneffekte**



* Machine to Machine

Industrie 4.0 und Digitalisierung

Stärkung der Innovationskraft



- Innovationsprozess betrifft das **gesamte** Unternehmen
- Global mit Sensorik- und Steuerungsexperten **vernetzt**
- Eigenes Forschungsteam strukturell **erweitert**
- Kunden und Lieferanten stark in Entwicklung **einbezogen**
- Vernetztes **CAD mit SAP** reduziert Planungsphase drastisch (PLM* Projekt)



* Product Lifecycle Management

Innovationsgipfel April 2016

Eindrücke



Innovationsgipfel April 2016

Internationale Kundenveranstaltung



- 250 Gäste
- Vorträge
- Hausmesse
- Austausch
- PR Erfolg



Dr. Martin Resch, Geschäftsführer, Siemens
Postal, Parcel & Airport Logistics AG



Beispiel: Innovation

Genial einfach MSC*50



- Rein mechanischer Geschwindigkeitsregler
- Kostengünstige Lösung für Gefällerollenbahnen
- Weltweite Patente
- Nachrüstung problemlos möglich
- Sehr erfolgreiche Markteinführung 2016 - weltweit!

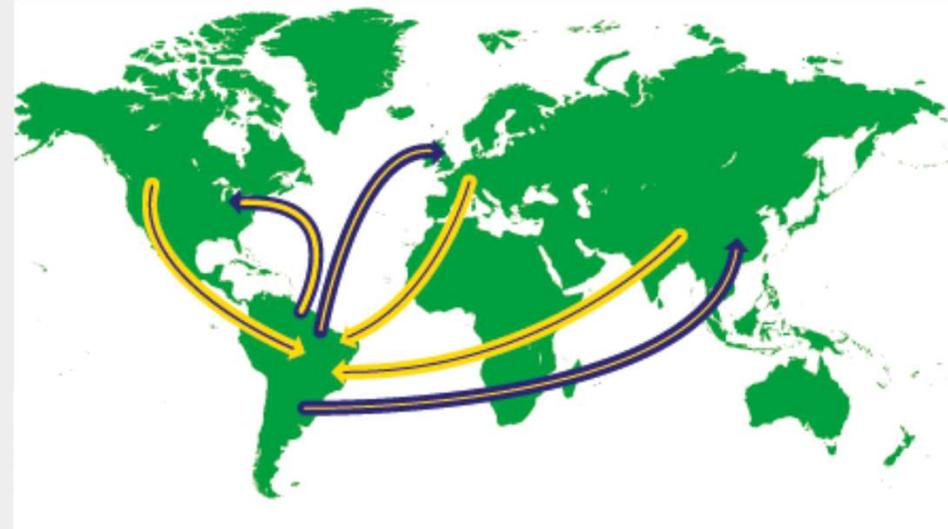
* Magnetic Speed Controller



Beispiel: Globale Vernetzung



- Historisch grösster Auftrag für die Interroll Gruppe
- Steuerung und Unterstützung der weltweiten Projektpartner
- Globales Projektmanagement aus Sinsheim, Deutschland
- Lieferzeitraum: 2015 – 2018
- Erste Sorter sind ausgeliefert



Produktion und Belieferung von nahezu allen Interroll Werken

⇒ **globale Vernetzung der Interroll Gesellschaften für den Projekterfolg entscheidend** (Know-how, Zeit, Kapazität)



Positionierung und Wachstum

Dr. Christoph Reinkemeier
EVP Vertrieb und Global Services

Industriemanagement

Aufbau, Idee und erste Resultate

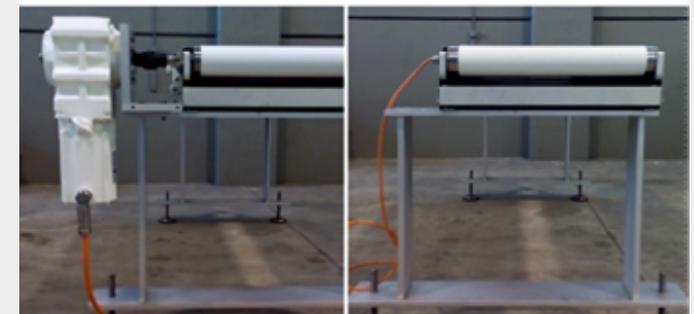


- Dedizierte globale Vertriebssteams
- Kundensegmentenspezifische Wünsche flexibel erfüllen
- Austausch mit Endkunden
- Konzertierte Marketingaktionen

⇒ **erste sehr vielversprechende Resultate**



Drum motors and gear motors
in conveyor belt systems for the food industry.
A system comparison.

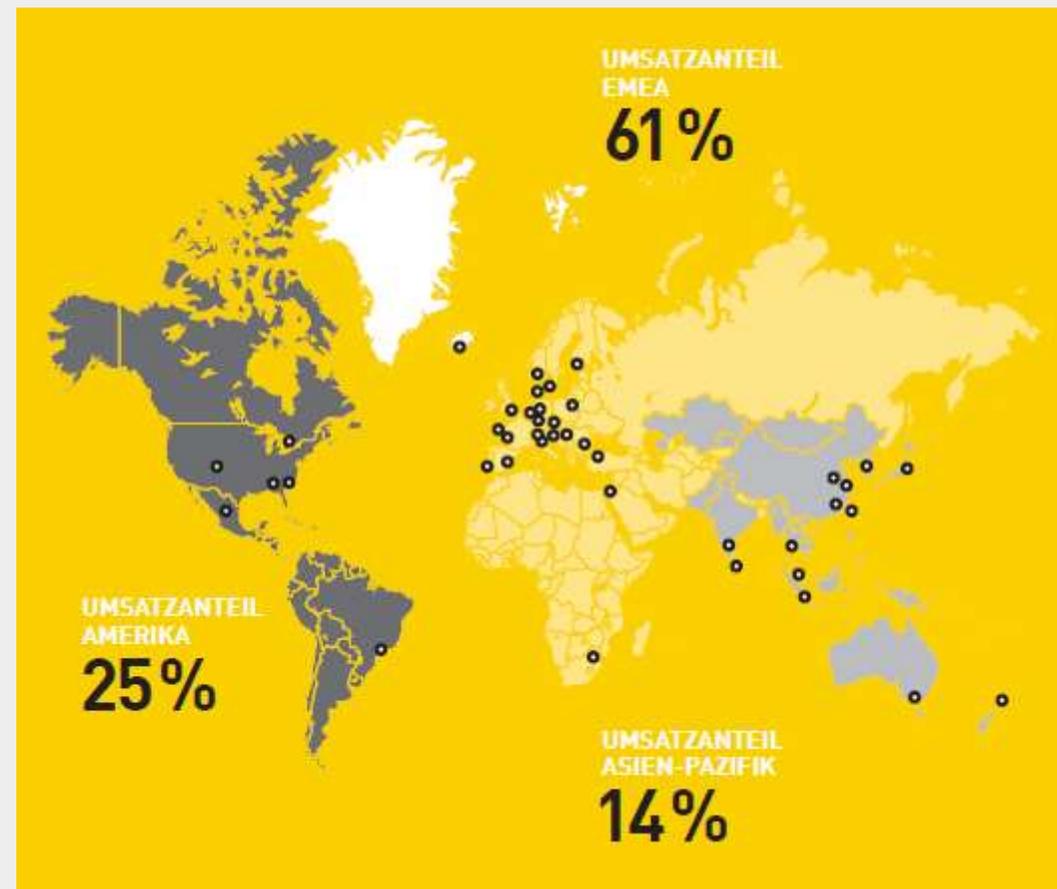


Regionen

Highlights



- **EMEA: + 14.5%**
Technologieführerschaft & Branchenwissen als Wettbewerbsvorteil
- **Amerikas: + 2.3%**
Einführung MCP* und Ausbau Mittel-/Südamerika als Wachstumsmotor
- **Asien-Pazifik: + 15%**
Globalisierungsmaßnahmen zahlen sich aus



* Modular Conveyor Platform

Wachstum in allen Produktgruppen

Übersicht für das Geschäftsjahr 2016



Rollen:

Umsatz 2016: 93.5 Mio. CHF (+ 0.1% vs. VJ)

- Rekordumsatz 2015 konnte gehalten werden
- Sehr erfolgreiche Einführung des magnetischen Geschwindigkeitsreglers MSC 50



Antriebe und Steuerungen:

Umsatz 2016: 123.6 Mio. CHF (+ 12.1% vs. VJ)

- RollerDrive-Produkte weltweit führend in der energieeffizienten 24-Volt-Technologie
- Erweiterung der Steuerungsfamilie
- Ankündigung neue Trommelmotorgeneration



Wachstum in allen Produktgruppen

Übersicht für das Geschäftsjahr 2016



Pallet & Carton Flow:

Umsatz 2016: 63.5 Mio. CHF (+ 27.5% vs. VJ)

- Herzstück einer dynamischen Pufferung und Tourenbereitstellung
- Erster grosser Auftrag in den Philippinen: 4.7 Mio CHF (mit verbindender Automatisierung)



Conveyors & Sorters:

Umsatz 2016: 120.9 Mio CHF (+ 12.8% vs. VJ)

- Moderne Logistik-Anlagen können mit Interroll Konzept schnell und effizient geplant werden (u. erzeugen Wachstum für Kunde u. uns)
- MCP* wurde im Frühjahr 2016 auch auf dem amerikanischen Markt ausgerollt



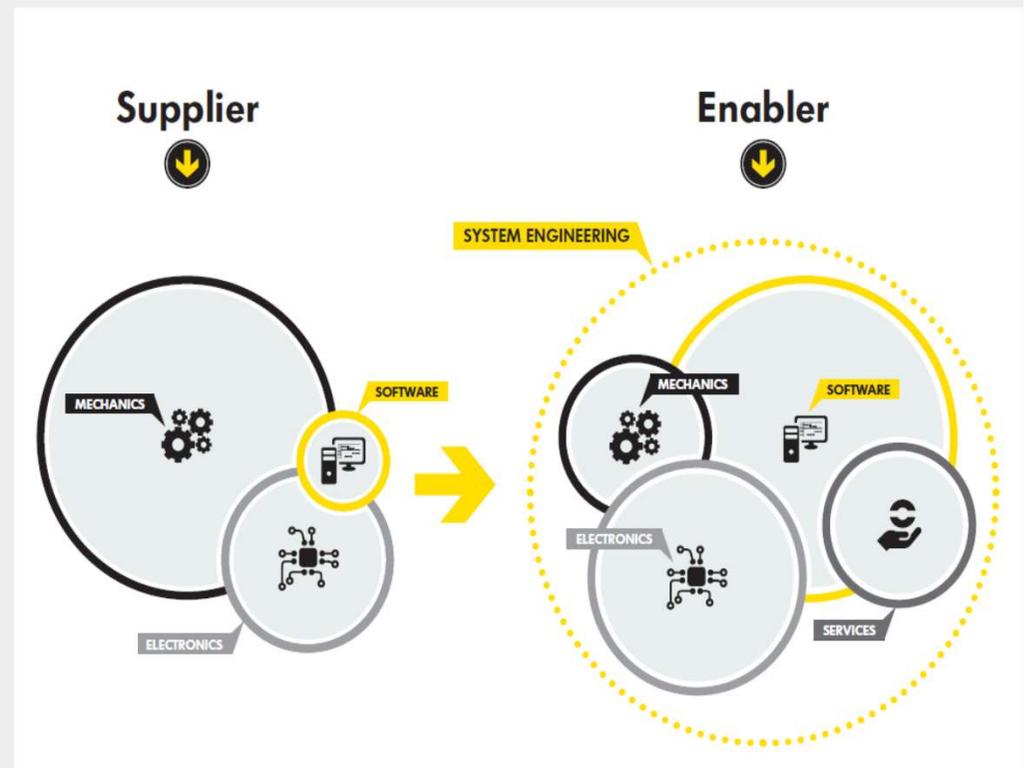
* Modular Conveyor Platform

Fit im Vertrieb

Kunden noch umfassender und kompetent unterstützen



- Starker Ausbau der Vertriebsschulung (Interroll Academy mit "License to sell")
- Globales Key Account Management garantiert starke Kundenbindung auf allen Kontinenten
- Planungs- und Projektierungstools reduzieren massiv Durchlaufzeit
- Starke Vernetzung (vor Ort / digital) mit Kunden und technologischer Vorsprung als grosse Stärke zur lokaler Konkurrenz



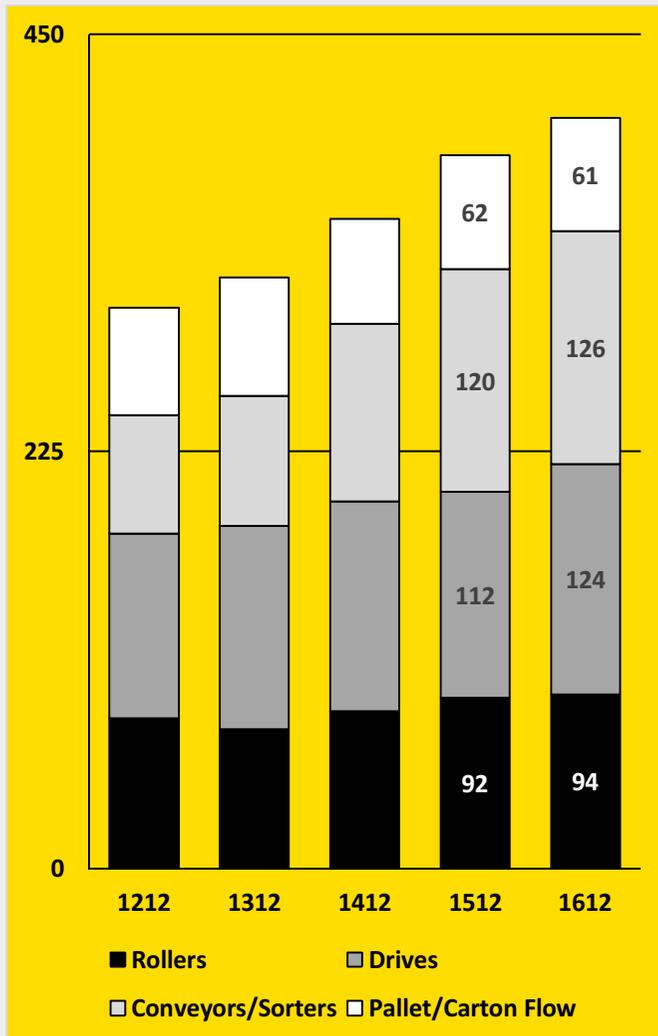
INSPIRED BY EFFICIENCY



Das Geschäftsjahr in Zahlen

Daniel Bättig, CFO

Bestelleingang in CHF Mio. Nach Produktgruppen



- **Rekordbestelleingang CHF 405.2 Mio.**
+5.2% (VJ: +9.8%)
2016 in lokalen Währungen: +4.4%

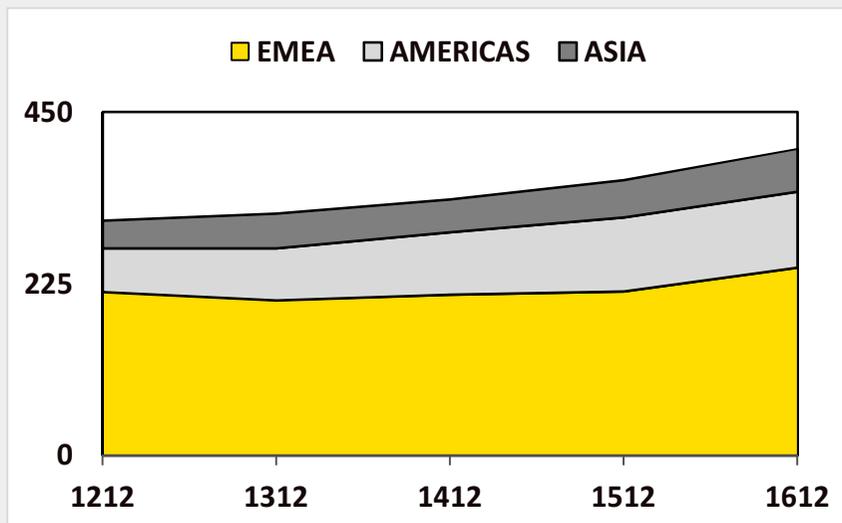
- **Rekordnettoumsatz CHF 401.5 Mio.**
+11.3% (VJ: +7.6%)
2016 in lokalen Währungen: +10.4%

- **Bestelleingang zu Nettoumsatz**
1.01 (VJ: 1.07)

Nettoumsatz in CHF Mio. Nach Regionen



- Entwicklung von einem «europäischen» zu einem «globalen» Anbieter, ohne das europäische Geschäft zu verwässern



Umsatz- Anteil

14%

Asia

25%

Americas

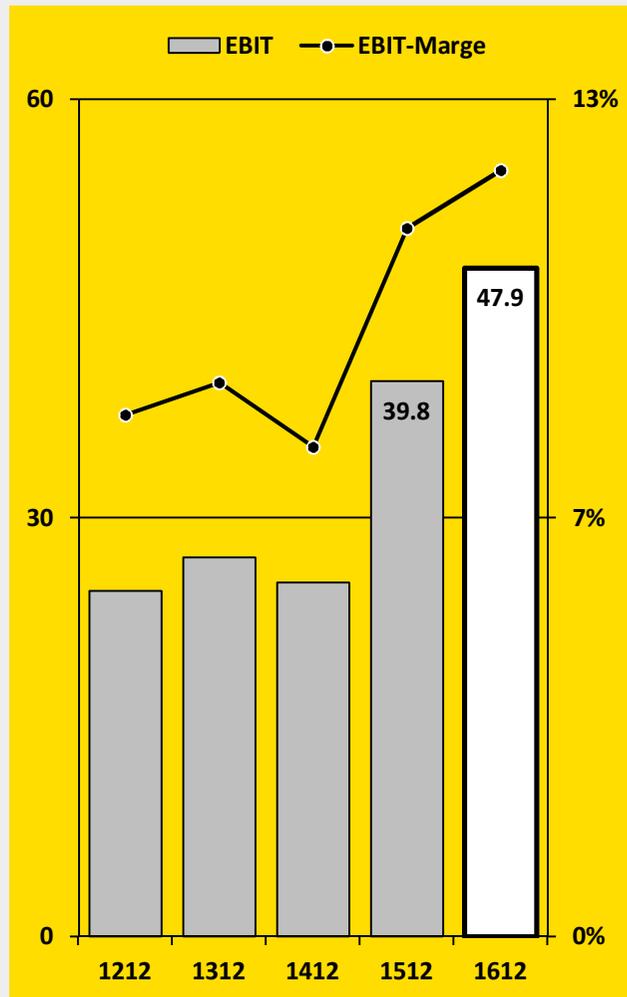
61%

EMEA

Brutto- Marge



EBIT In CHF Mio.



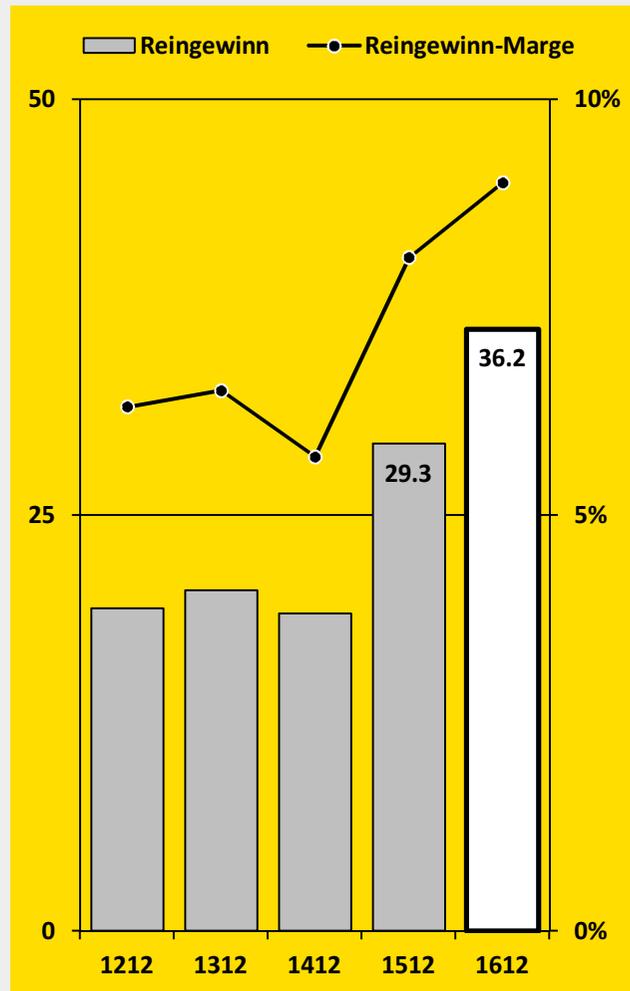
- 11.3% höherer Nettoumsatz
- Hohe Kosten- und Investitionsdisziplin
- Produktivitätserhöhung

EBITDA CHF 65.7 Mio. (+12.9%)
EBITDA-Marge 16.4% (VJ: 16.1%)

- Etwas höhere Abschreibungen
- Immaterielle Werte BDL voll amortisiert

EBIT CHF 47.9 Mio. (+20.4%)
EBIT-Marge 11.9% (VJ: 11.0%)

Reingewinn In CHF Mio.



- Leicht negatives Finanzresultat
- Tiefere Steuerquote

Reingewinn CHF 36.2 Mio.

(VJ: CHF 29.3 Mio.)

Reingewinn-Marge 9.0%

(VJ: 8.1%)

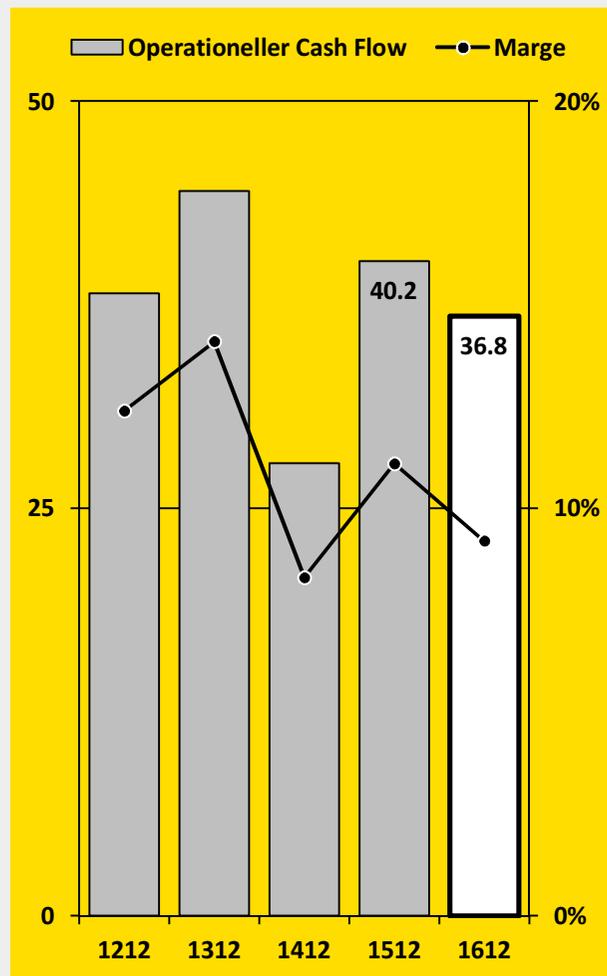
Eigenkapital CHF 233.1 Mio.

(VJ: CHF 207.6 Mio.)

ROE 16.4%

(VJ: 14.4%)

Operationeller Cash Flow In CHF Mio.



- 23.6% höherer Reingewinn
- Höhere Kundenguthaben und Warenlager in der Bilanz
- Sehr starker Umsatz im Dezember

Operationeller Cash Flow CHF 36.8 Mio.

(VJ: CHF 40.2 Mio.)

2016 Marge: 9.2%

- Investitionen CHF 19.5 Mio.

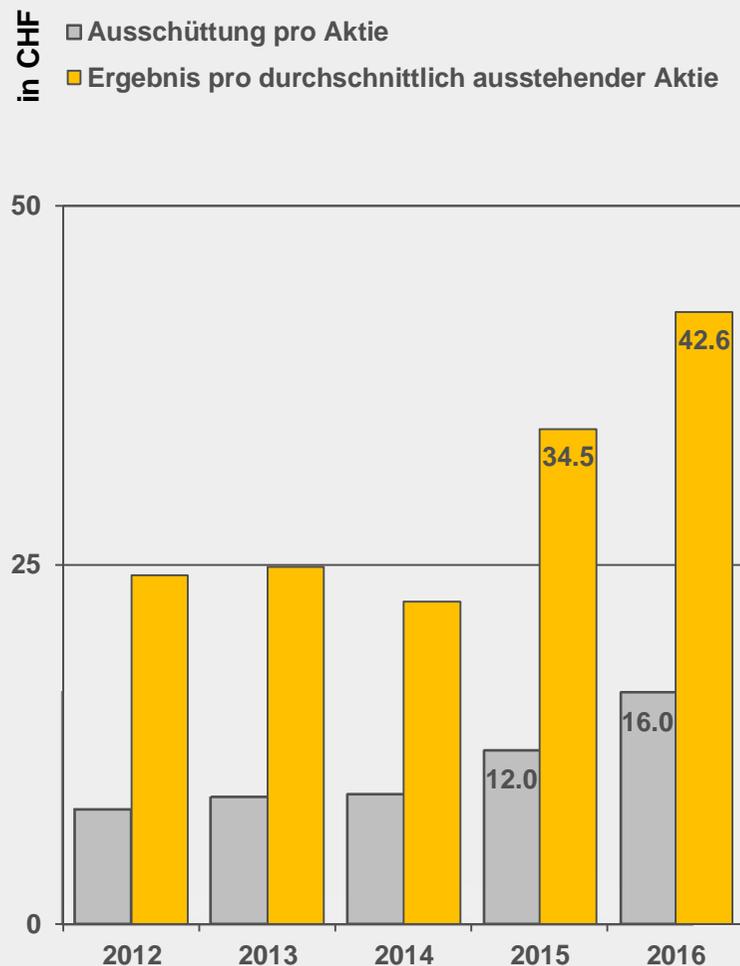
(VJ: CHF 24.3 Mio.)

Freier Cash Flow CHF 18.0 Mio.

(VJ: CHF 17.3 Mio.)

2016 Marge: 4.5%

Dividende von CHF 16.00/Aktie vorgeschlagen



**Der Generalversammlung vom
12. Mai 2017 wird vorgeschlagen:**

**eine Dividende von CHF 16.00 pro Aktie
(VJ: CHF 12.00)**

Das entspricht einer Ausschüttungserhöhung
von einem Drittel gegenüber Vorjahr 2015.

Die Ausschüttungsquote erreicht 37.6%.

Verantwortungsvolle Unternehmensführung weiter gestärkt



- Im Rahmen der «**Culture for Growth**» Initiative wurde ein spezielles Schulungsprogramm gestartet um das Potential von über 200 Führungskräften und Spezialisten in der Gruppe noch besser zur Entfaltung zu bringen.
- Die erste weltweite **Mitarbeiterbefragung** im Sommer 2016 hat gezeigt: Das Unternehmen ermöglicht seinen Mitarbeitenden und Führungskräften ein produktives Umfeld und die Leistungsbereitschaft ist weltweit sehr hoch.
- Die Verpflichtung zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung wurde im Dezember mit dem Beitritt zum **UN Global Compact** unterstrichen.
- Mit der weiteren Stärkung ihres **Compliance Management Systems (CMS)** will Interroll ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig erhöhen.

Interroll attraktiv als Arbeitgeber

Employer Branding



INSPIRED BY EFFICIENCY



Zusammenfassung und Ausblick

Paul Zumbühl, CEO

Zusammenfassung und Ausblick

Wandel und Wachstum ohne Orientierungsverlust



Markterfolg:

Konsequente Umsetzung der Strategie führt zu Wachstum und baut globale Marktführerschaft aus

Individualisierung:

Fokus auf bestimmte Industriesektoren schafft Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden

Geschwindigkeit:

Interroll investiert in Kundennähe und digitale Planungstools

Ausblick 2017:

Positive Marktentwicklung erwartet
Zusätzliche Entwicklungsaufwendungen für 2017/2018 geplant (von je 4-5 Mio. CHF)



INSPIRED BY EFFICIENCY



Fragen

