

INSPIRED BY EFFICIENCY



Bilanzpressekonferenz, 23. März 2018
GESCHÄFTSBERICHT 2017

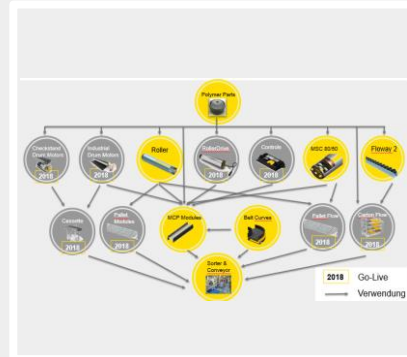
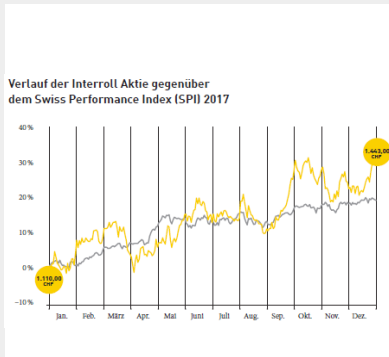
Agenda



- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Überblick | Paul Zumbühl, CEO |
| 2. Mehrwert durch Technologie | Dr. Ralf Garlichs,
EVP Products & Technology |
| 3. Vertrauen im Markt | Jens Karolyi,
SVP Corporate Marketing & Culture |
| 4. Ergebnis 2017 | Daniel Bättig, CFO |
| 5. Zusammenfassung und Ausblick | Paul Zumbühl, CEO |

Highlights 2017

Ergebnis, Leistung, Tradition, Wachstum



REKORDERGEBNIS 2017

Umsatz + **12.3%**
Nettoprofit + **7.8%**

Starke Entwicklung bei Umsatz und Bestelleingang.

STARKE INNOVATIONS-PIPELINE FÜR 2019-2021

Interroll erweitert die Plattform der Materialflusslösungen Schritt für Schritt.

PARTNERSCHAFTEN IM MARKT GESTÄRKT

«Growing together» lautet das Motto des ersten Global Summit, der Anfang September im Rahmen des «Rolling On Interroll»-Partnerprogramms in Barcelona mit 130 Teilnehmern stattfand.

ERFOLGREICHE EXPANSION

Interroll erhält Auftrag in Höhe von **11 Mio. USD** für fünf Sorter-Projekte eines globalen Paket- und Expressdienstes in den Vereinigten Staaten.

Unser Geschäftsmodell

Interroll als Enabler



- Plattformprodukte für global konsistente / getestete Lösungen
- Präsenz und eigenes Netzwerk in allen wichtigen globalen Märkten und Branchen
- Technologiepartner für globale Integratoren und lokale Player



Erschliessung neuer Märkte

Expansion in Amerika und Asien



Americas

- Hoher Anstieg bei Sorterprojekten
- Expansion von Produktions- und Büroflächen in Atlanta (USA)
- Grand Opening der Erweiterung im April 2018

Asien- Pazifik

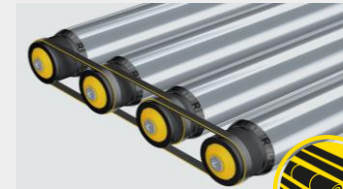
- Starker Ausbau der Aktivitäten in SEA (Thailand, Indonesien, Vietnam, Malaysia, Philippinen und Singapur)
- Eigene neue Fabrik in Thailand bis Mitte 2019

Umsatz/Bestellungseingang 2017

Weiterer Schritt zur globalen Expansion



- Weltweit mehr als **28.000 Kunden**
- Weiteres globales Wachstum zielt auf klar erkennbare Markttrends ab
- Innovation beflügelt heutige/zukünftige Marktstellung
- Unsere Schlüsselmärkte: Food, Tire, Courier/Express/Parcel, Flughafen, Supermarket, Fashion



Förderrollen

Umsatz +13.2%
CHF 105,8 Mio.

Auftragseingang +17.7%
CHF 105,6 Mio.



Motoren & Antriebe

Umsatz +18.6%
CHF 146,7 Mio.

Auftragseingang +16.6%
CHF 149,6 Mio.



Förderer & Sorter

Umsatz +18.0%
CHF 142,6 Mio.

Auftragseingang +20.6%
CHF 152,0 Mio.



Fließlager

Umsatz -12,4%
CHF 55,6 Mio.

Auftragseingang -16.7%
CHF 50,9 Mio.

INSPIRED BY EFFICIENCY



MEHRWERT DURCH TECHNOLOGIE

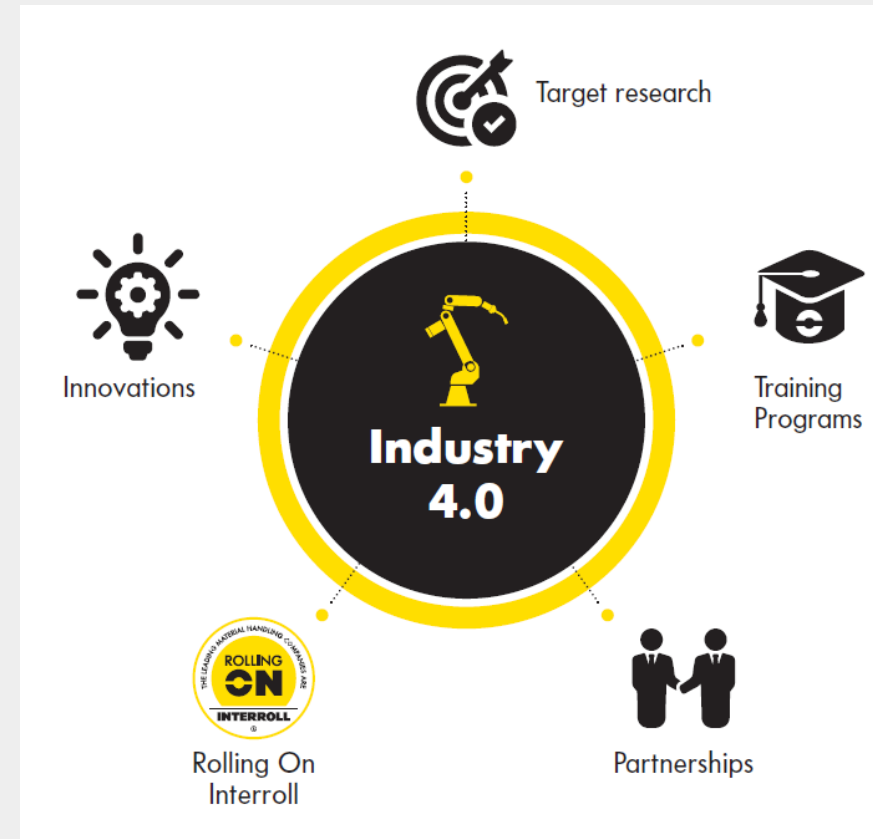
Dr. Ralf Garlich
Executive Vice President
Products & Technology

Innovation

Unser ganzheitlicher Ansatz für die Zukunft



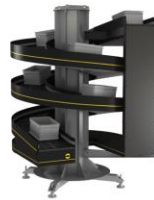
- Innovationsprozess betrifft das **gesamte** Unternehmen
- **Ease of use**: flexibel, modular, Plug & Play
- Vernetztes **CAD mit SAP** reduziert Planungsphase drastisch*
- Global mit Sensorik- und Steuerungsexperten **vernetzt**
- Kunden und Lieferanten stark in Entwicklung **einbezogen**



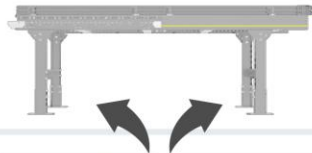
* Product Lifecycle Management (PLM) Projekt

Innovation

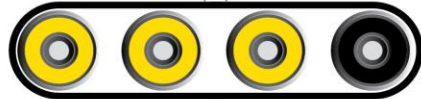
Die Plattformstrategie als Ausgangspunkt



> Kurven
Plattformen



> Modulare Förderer
Plattform (MCP)



> MultiControl Steuerung



> PolyVee Riemen



> RollerDrive



> Rollen 1700er Serie



Innovation in der Praxis

Pallet Control als Beispiel der Plattformstrategie



- Verbindung 400 V AC- Pallet Drive und 24 V-MultiControl (Modular, LEGO-Prinzip)
- komplette Logik für die staudrucklose Palettenförderung
- SPS-Programmierung entfällt komplett

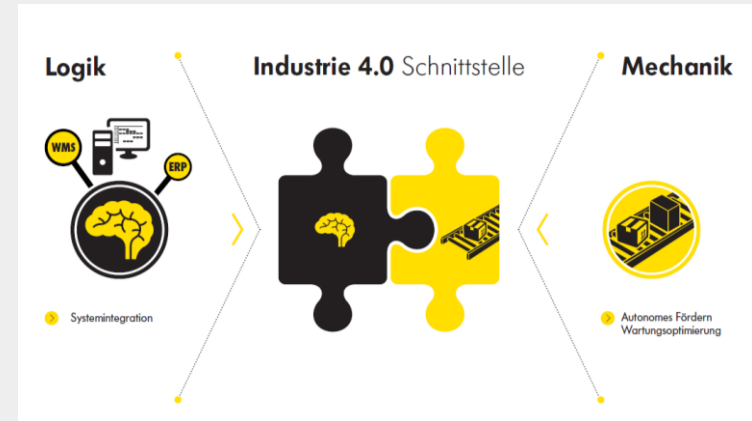


Die Logik der Digitalisierung

Digitalisierung nach innen als Erfolgsvoraussetzung



- Digitalisierung ermöglicht Produktivitätszuwachs **jenseits der Skaleneffekte**
- M2M* Kommunikation ersetzt Protokolle und bringt neue **Geschäftsmodelle**
- Zunehmender Einsatz von **Robotik in eigener Produktion**



☺ Foster Transparency

☺ Drive the digitalization process

☺ Offer better tools for customers



Automatisierte Be- und Entladung von Drehmaschinen durch Roboter in Dänemark



Einsatz von Robotik bei der Getriebemontage in Baal

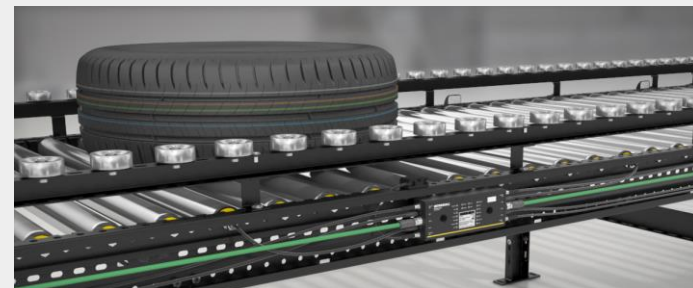
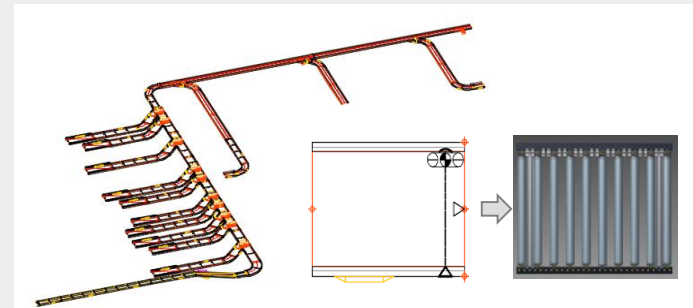
* Machine to Machine

Kundenbindung

Interroll als «Enabler»



- **Layouter:** einfache Planung fördertechnischer Anlagen
- **Plug & Play** für die Anwender
- **Plattformbasierte,** vorkonstruierte Lösungen
- **E-Commerce Plattform** für Kunden
- **Industriemanagement:** passende Lösungen für Schlüsselbranchen
- **Academy** als wichtiges Hub für die Kundens Schulung



Referenzbeispiel Wenko

Plattformlösungen im Einsatz («LEGO-Baukasten»)



INSPIRED BY EFFICIENCY



VERTRAUEN IM MARKT

Jens Karolyi
Senior Vice President
Corporate Marketing & Culture

Interroll kommt aus der Deckung

The Hidden Champions



- Das 2011 etablierte Marketingteam setzt auf Personalisierung und Emotionalisierung der Marke
- Interroll positioniert sich als Enabler
- Wachstum durch gezielt geweckte Nachfrage bei Endkunden
- Strategische Partnerschaften werden in einem stark fragmentierten Markt begünstigt
- Hoher Anstieg der Marktkapitalisierung von Interroll führt zu immer grösserem Interesse von Investoren

*«Kaum ein Paket von Amazon käme just in time beim Empfänger an, wenn die Logistiker auf die Technik von Interroll verzichten müssten.»
(Hermann Simon)*



Culture for Growth

Unsere Werte als Wettbewerbsvorteil



- Die Interroll Strategie für alle Mitarbeiter erklärt und zugänglich gemacht
- Multiplikatoren: alle 180 Geschäftsführer und Abteilungsleiter geschult
- Interroll Academy: Starker Fokus auf Sales und Kunden
- Employee Survey: die Ergebnisse wurden in allen Bereichen verbessert (2016 vs. 2017)



Rolling On Interroll

Global Summit 2017 – das Video

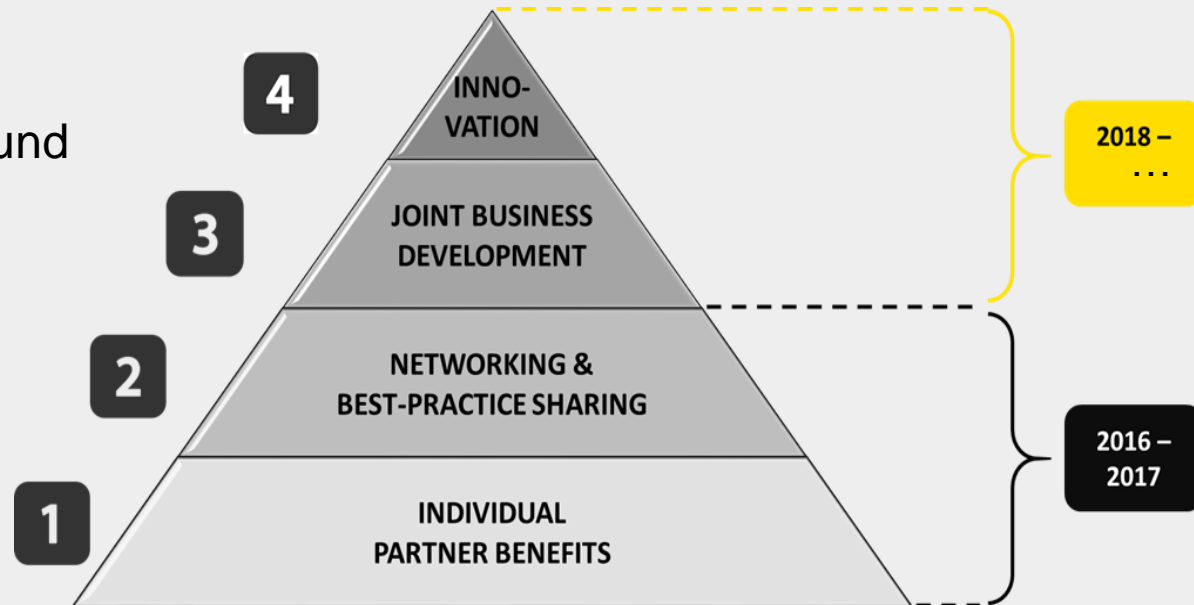


Rolling On Interroll

Das stärkste Partnernetzwerk in unserer Industrie



- Rund 70 Partner weltweit
- Lokale Systemintegratoren/ OEMs
- Interroll ist Matchmaker und Enabler
- Umsatzziel von 10% -> 25% bis 2023



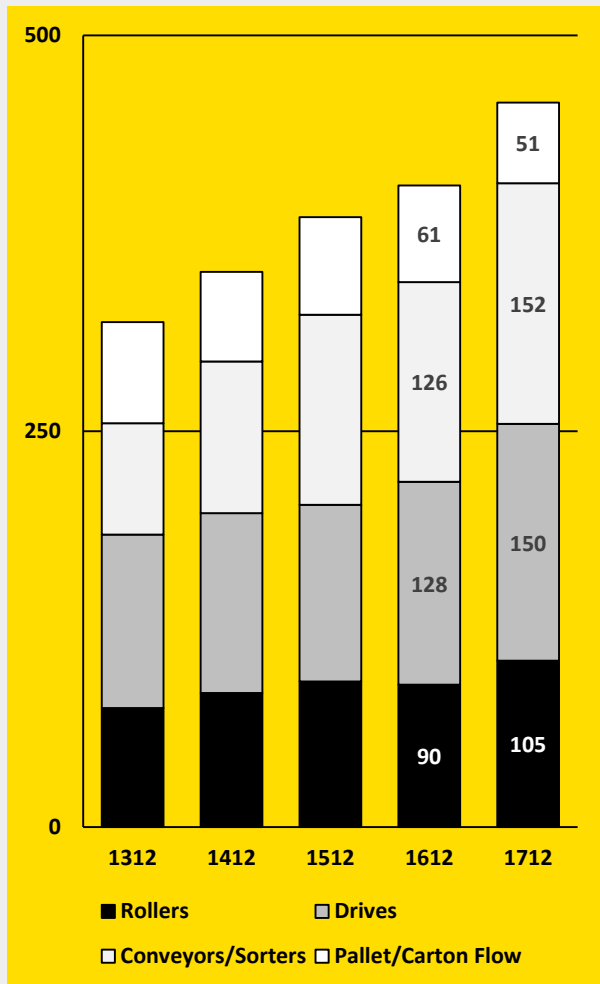
INSPIRED BY EFFICIENCY



CORPORATE FINANCE

Daniel Bättig
Chief Financial Officer

Bestelleingang in CHF Mio. Nach Produktgruppen

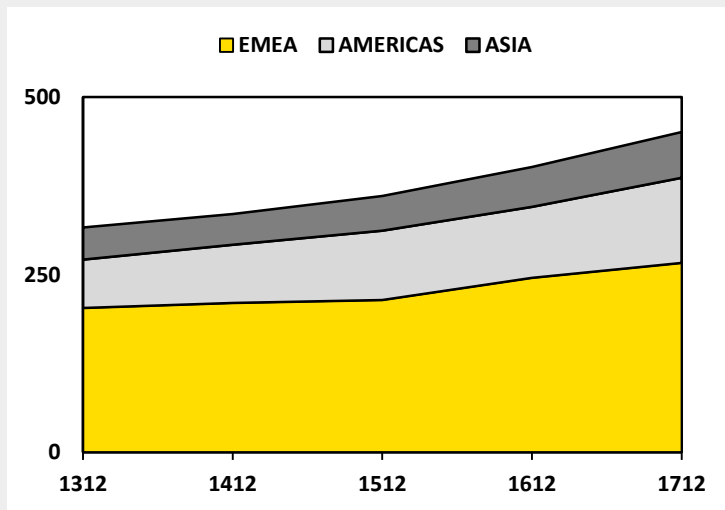


- **Rekordbestelleingang CHF 458.1 Mio.**
+13.0% (VJ: +5.2%)
2017 in lokalen Währungen: +12.0%
- **Rekordnettoumsatz CHF 450.7 Mio.**
+12.3% (VJ: +11.3%)
2017 in lokalen Währungen: +11.3%
- **Bestelleingang zu Nettoumsatz**
1.02 (VJ: 1.01)

Nettoumsatz in CHF Mio. Nach Regionen



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

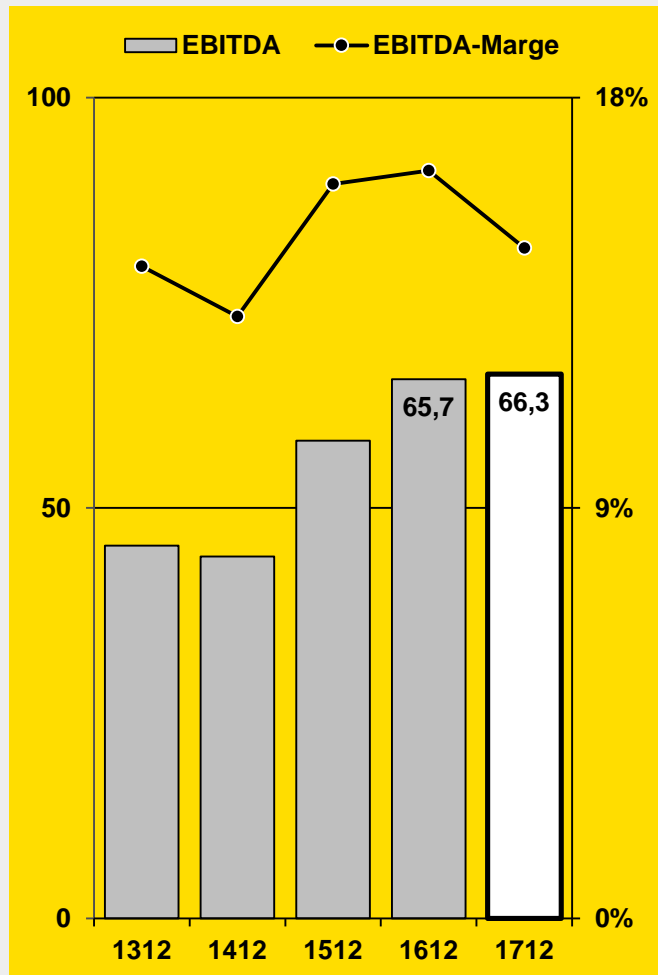


Gesamtumsatzanteil an Gruppe

Wachstum 2017

14%	Asia	+14.7%
27%	Americas	+20.0%
59%	EMEA	+8.6%

EBITDA In CHF Mio.



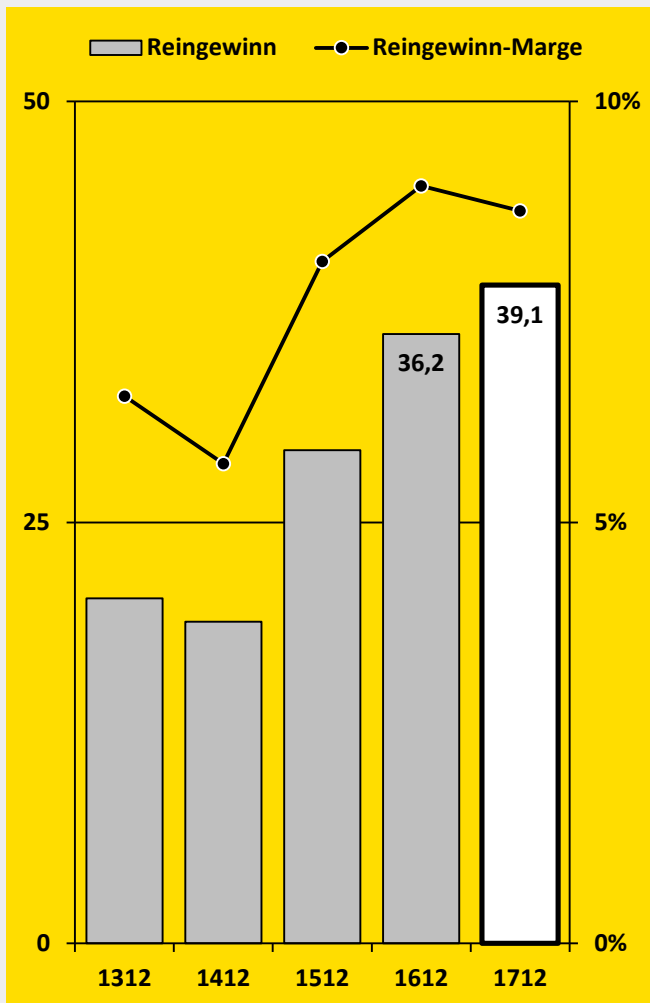
- Rund CHF 5 Mio. an zusätzlichen Forschungs- und Entwicklungskosten

EBITDA CHF 66.3 Mio. (+1.0%)
EBITDA-Marge 14.7% (VJ: 16.4%)

- Höhere Abschreibungen
- Etwas tiefere Amortisationen

EBIT CHF 47.4 Mio. (-1.0%)
EBIT-Marge 10.5% (VJ: 11.9%)

Reingewinn In CHF Mio.



- Negatives Finanzresultat
- Tiefere Steuerquote

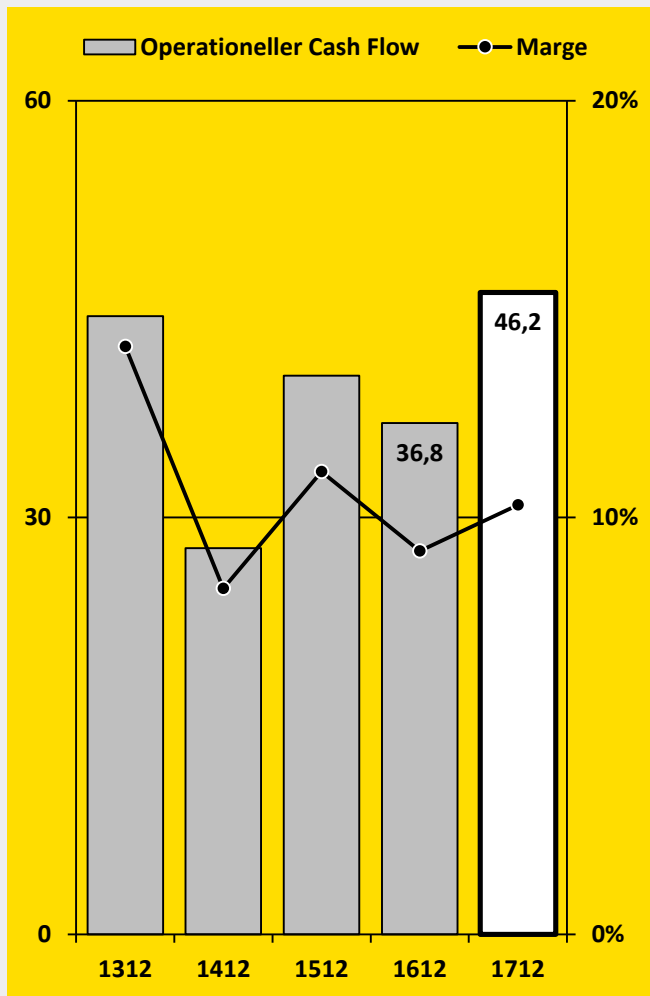
Reingewinn CHF 39.1 Mio.
(VJ: CHF 36.2 Mio.)

Reingewinn-Marge 8.7%
(VJ: 9.0%)

Eigenkapital CHF 261.7 Mio.
(VJ: CHF 233.1 Mio.)

ROE 15.8%
(VJ: 16.4%)

Operativer Cash Flow In CHF Mio.



- 7.8% höherer Reingewinn
- Gute Bilanzbewirtschaftung

Operativer Cash Flow CHF 46.2 Mio.

(VJ: CHF 36.8 Mio.)

2017 Marge: 10.3%

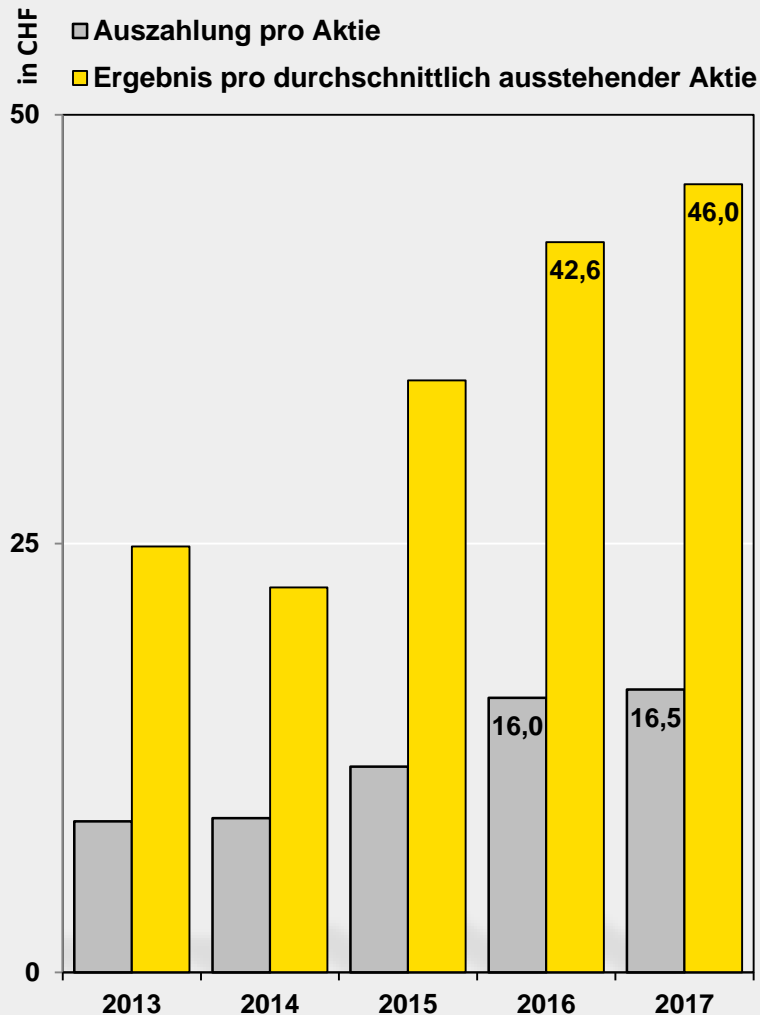
- Investitionen CHF 25.4 Mio.
(VJ: CHF 19.5 Mio.)

Freier Cash Flow CHF 20.1 Mio.

(VJ: CHF 18.0 Mio.)

2017 Marge: 4.5%

Dividende von CHF 16.50 vorgeschlagen



**Der Generalversammlung am
4. Mai 2018 wird vorgeschlagen:**

**Eine Dividende von CHF 16.50 pro Aktie
(VJ: CHF 16.00)**

**Die Ausschüttungsquote erreicht 35.9%.
(VJ: 37.6%)**

Verantwortungsvolle Unternehmensführung weiter gestärkt



- Die Verpflichtung zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung wurde im Februar 2018 mit dem ersten Fortschrittsbericht an den **UN Global Compact** erneuert.
- Mit der weiteren Stärkung des **Compliance Management System (CMS)** will Interroll ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig stärken.



COMMUNICATION ON PROGRESS 2017

ENGAGE
ENABLE
SUSTAIN

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, creating a lens flare effect on the glass.

ZUSAMMENFASSUNG & AUSBLICK

Zusammenfassung

Marktführerschaft durch klare strategische Ausrichtung



Klarer Mehrwert für den Kunden

Plattformlösungen schaffen

Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden

Vertrauen als Basis des Markterfolgs

Konsequente Umsetzung der Markenstrategie

führt zu Wachstum und baut globale

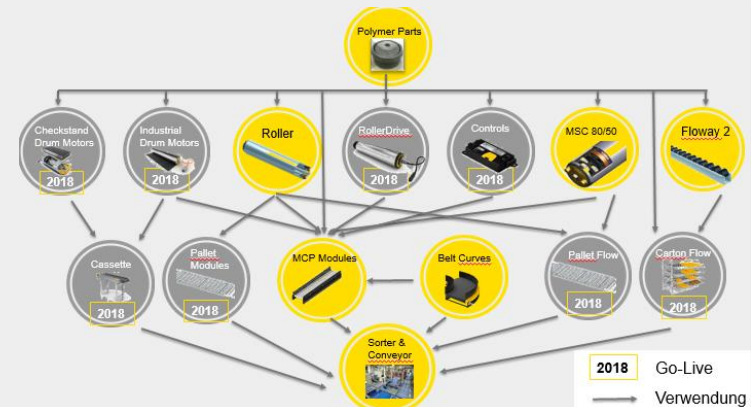
Marktführerschaft aus



Innovationspipeline

Sicherung der mittleren Zukunft von Interroll

durch stetigen Strom von Innovation



Ausblick

Den Wandel der Intralogistik führend vorantreiben



Industriemanagement

Die Evolution des Materialflusses gemeinsam mit den Anwendern gestalten

Punktuelle Kapazitätsausweitung

Expansionen in Atlanta (USA) und Baal (D)
Neubau einer Fabrik in Thailand



Ausblick 2018

Bestelleingang/Umsatz: robuste Steigerung erwartet

Ca. je CHF 5 Mio. zusätzliche F&E Kosten in 2017/18

Beschaffung/Preise: Rohmaterialsituation angespannt



INSPIRED BY EFFICIENCY



Fragen

