



Medienkonferenz/Analystenpräsentation

Zürich, 22. März 2013



INSPIRED BY
EFFICIENCY

Interroll Holding AG

→ Bericht zum Geschäftsjahr 2012

Paul Zumbühl, CEO

Jahresrechnung 2012

Daniel Bättig, CFO

Highlights 2012

1. Rückblick
2. Positive Umsatzentwicklung
 - 2.1. Investitionen in China und USA
 - 2.2. Investitionen in neue Produkte und Technologien
 - 2.3. Marketing-Kampagnen
3. Positive Margenentwicklung
 - 3.1. Interroll Production System (IPS)
 - 3.2. SAP-Projekt
 - 3.3. Kosten-Fitnessprogramm
4. Die Interroll Produktgruppen
5. Ausblick
6. Zusammenfassung

Umsatz

wächst +13% auf CHF 307.2 Mio.

EBIT

steigt um über 21%.

SAP-Ausbau

22 Interroll-Firmen nutzen SAP.

Europa und Asien

wächst im zweistelligen Prozentbereich.

USA

Spatenstich neues Regional Centre of Excellence.

Neue Produkte lanciert

- ConveyorControl > energieeffiziente 24V-Fördertechnik
- Sicherheitsseparator > Fließlager
- Intelliveyor Gurtfördermodule > kleine Fördergüter

1. Rückblick finanzielle Entwicklung 2003 - 2013

Mio. CHF	1.1.2003	1.1.2013
Eigenkapital (ohne Kapitalerhöhung)	63.0	159.4
in % Bilanzsumme	32%	70.2%
Goodwill	13.3	9.3
Nettofinanzguthaben (-verschuldung)	-45.4	8.7
Aktienkurs (CHF/Aktie)	98	333

1 Gesunde finanzielle Basis für die Zukunft:

- Investitionen in organisches Wachstum
- Investitionen in akquisitorisches Wachstum
- Investitionen in Stärkung der Marktposition

2 Ziele:

- überdurchschnittlich gestärkte Marktposition
- überdurchschnittlich erweiterter Marktanteil

2. Positive Umsatzentwicklung

2012 - künftiges Wachstum angebahnt

Investitionen in positive Umsatzentwicklung

1. Investitionen in China und USA
2. Neue Produkte
3. Marketing-Kampagnen

Investitionen in positive Margenentwicklung

1. "Climate of Excellence"
2. SAP-Projekt
3. Kosten-Fitnessprogramm

2.1. Investitionen in China und USA

Amerika

Kanada: lokale Montage



USA: *RCoE Atlanta, GA

USA: RCoE Wilmington, NC



Brasilien: lokale Montage

Europa

Interroll Research Centre (D)

7 globale Kompetenzzentren

- Förderrollen (D)
- Trommelmotoren (D)
- Module (D)
- Subsysteme (D)
- Fließlager (F)
- Supermarkt (DK)
- Technopolymere (CH)

Know-How

Know-How

Asien

China: RCoE, Suzhou



Thailand: lokale Montage

* Regional Centre of Excellence



Interroll (Suzhou) Co. Ltd. Regional Centre of Excellence - Asia

2002: 3 Mitarbeiter

2013: ~ 200 Mitarbeiter



2012

- lokale Fertigung aller Produkte vertieft
- Applikations-Engineering ausgebaut > Transfer aus andern Kompetenzzentren



Interroll Atlanta

2. Regional Centre of Excellence - America

Eröffnung: Ende 2013 (Eröffnungsfeier März 2014)

Produktgruppen:

- Fließlager (Transfer aus Kanada)
- Fördermodule

Strategische Neupositionierung in den letzten 10 Jahren

Vom Komponentenhersteller zum weltweit führenden Anbieter von Schlüsselprodukten für die interne Logistik.

2002

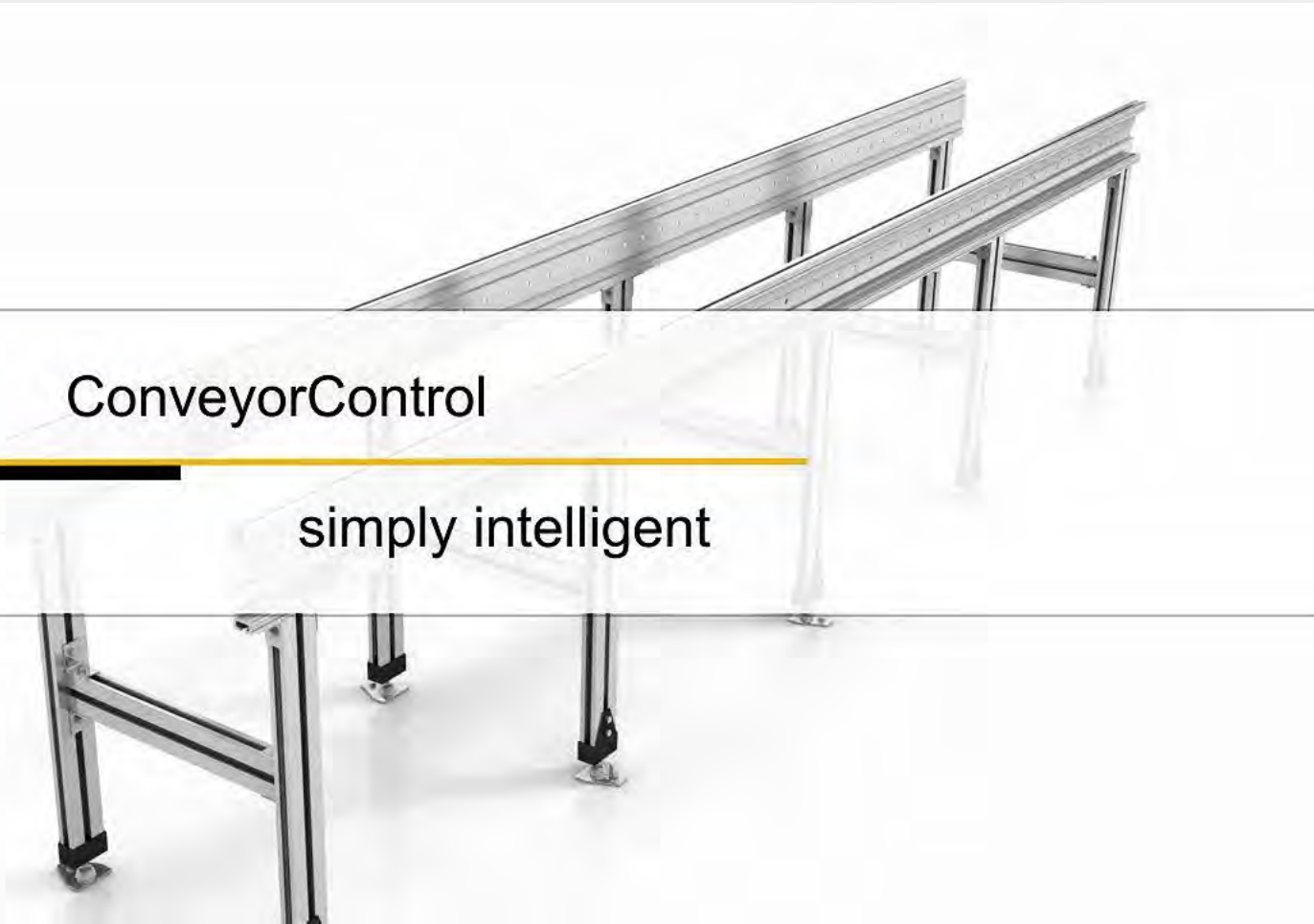
Anbieter von Einzelkomponenten (Förderrollen, Trommelmotoren), vor allem in Europa und den USA.

2012

Anbieter als weltweite Nr. 1 eines umfassenden Programmes von Schlüsselprodukten und Lösungen.



Beispiel: Interroll ConveyorControl



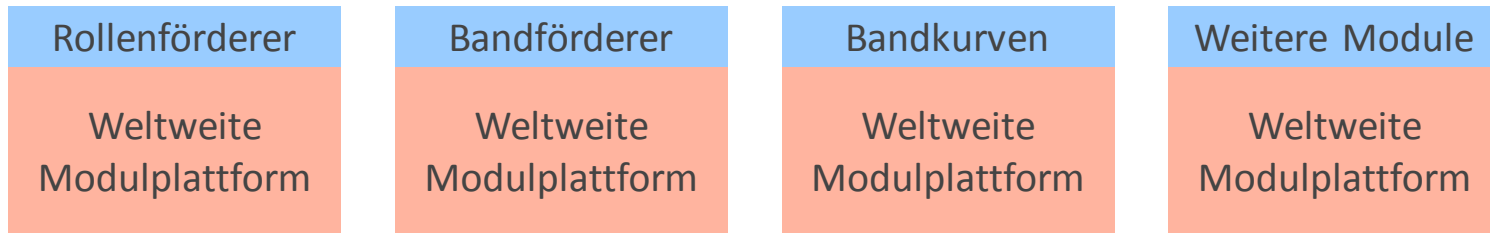
ConveyorControl

simply intelligent



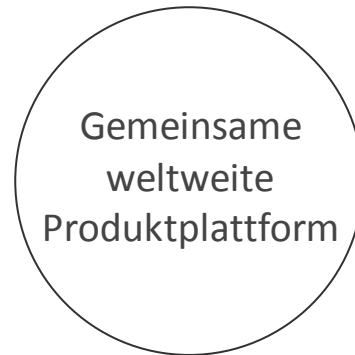
Entwicklung globale Produktplattform

Globale Plattform pro Modul mit hoher Standardisierung



Ziele

- Hoher Nutzen für Kunden
- Kurze Lieferzeiten
- Einheitsplattform weltweit
- Konfigurierbar auf SAP
- Reduzierte Kosten



Bedeutung Farben

Plattform

Individuell



Regionale Plattform pro Modul mit hoher Individualisierung

2.3. Marketing-Kampagnen 2012/2013

- Corporate Marketing unterstützt globales Vertriebsnetz
- Pilot-Kampagnen: Europa
- Hot spots: USA und Asien



- 2012: 6 Kampagnen
- 2013: 12 Kampagnen vorgesehen
- Regionale Marketing Hubs etabliert in Asien und USA
- Fokus auf Anwender (Kunden der Interroll Kunden)

Was Marketing bewirkt

- 2012: lokale Kampagnen erhöhten Auftragseingang um bis zu 30%.
- Ziel 2013: lokale Kampagnen erhöhen Auftragseingang in Zielregion um mind. 10%.
- Neue Marketingmittel für Anwender:
 - Atlas (Katalog aller Produkte)
 - Fact Sheets (Fachberichte Anwendermärkte)
 - Kundenmagazin "moving"



Die Schnellen schlucken die Langsamen, nicht die Grossen die Kleinen!

- Interroll: Promotional Partner des Sauber F1 Teams
- Gemeinsame strategische Werte: **Präzision, Zuverlässigkeit, Geschwindigkeit**
- Beide Partner: Hauptsitz Schweiz, weltweit tätig



3. Positive Margenentwicklung

Interroll Production System (IPS): Themen

1. Hervorragende Prozesse in allen Bereichen/bereichsübergreifend (Kaizen)
2. Niedrige interne Komplexität durch globale Produktplattform
3. Globale Verfügbarkeit durch lokale Fertigung
4. Ständige Optimierung Innovationsprozess → hoher Kundennutzen

Ziele

- innovative Produkte
- fehlerfreie Produkte
- schnell verfügbare Produkte
- hohe Produktivität



Kaizen-Methode

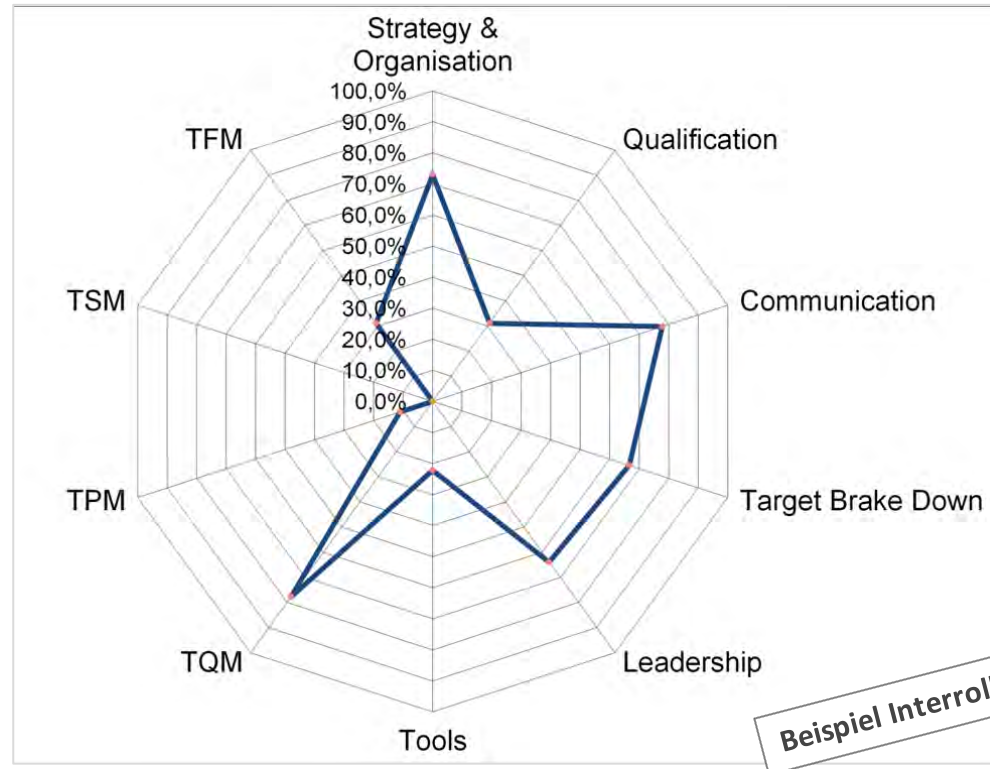
- Zusammenarbeit mit Kaizen Institut (weltweit)
- Signifikante Sofort-Effekte: bis 50% Produktivitätssteigerungen
- Studienreisen nach Japan mit je 20 Teilnehmern pro Jahr

Kaizen

改善

To make better





Beispiel Interroll Unternehmen

Kaizen-Resultate

- Konzept lanciert, selektive Bereiche etabliert
- Strategie & Ziele kommuniziert
- Total Quality Management: Qualität als permanentes Systemziel weltweit eingeführt

3.2. SAP Projekt

Ziel

Gruppenweite Einführung von SAP als durchgängiges ERP-System mit standardisierten Produkten, Prozessen und Daten zur Unterstützung der langfristigen Interroll Wachstumsstrategie.

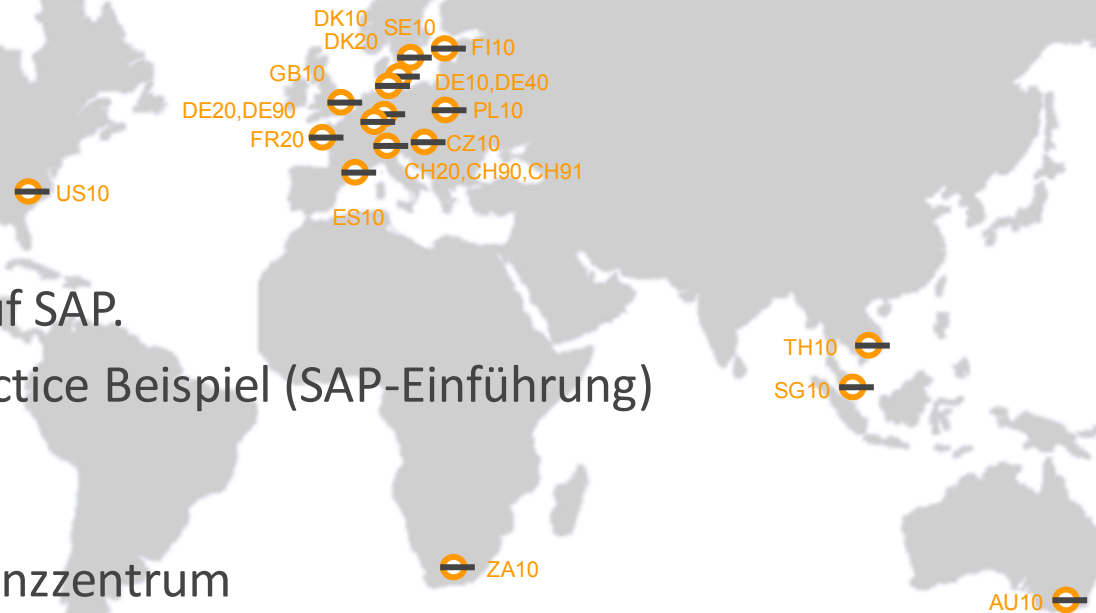
Ende 2012

22 Interroll Unternehmen auf SAP.

Interroll: Schweizer Best Practice Beispiel (SAP-Einführung)

Ausblick 2013

China und Interroll Kompetenzzentrum
Conveyors & Sorters, Sinsheim, auf SAP.



3.3. Kosten-Fitnessprogramm

Ziele

- Gesundes Wachstum ohne "Übergewicht"
- Einsparungspotenzial bis CHF 10 Mio. p.a.

Wie sparen?

- Strategischer Einkauf weltweit
- Kosteneffizienz in administrativen Bereichen
- Cost Engineering bei Produkten
- Produktivität erhöhen (Interroll Production System)



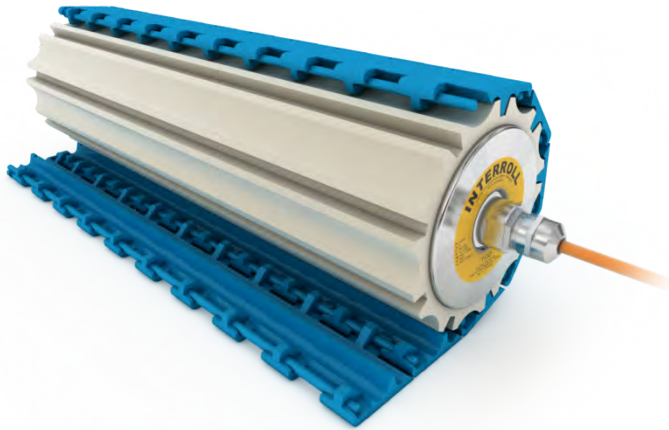
4. Die Interroll Produktegruppen

Produkte Gruppe "Drives"

Umsatz 2012: CHF 99.3 Mio.

Produkte Gruppe "Rollers"

Umsatz 2012: CHF 80.4 Mio.



Triumph

ITAB

smiths detection
bringing technology to life

SSI SCHÄFER



KNAPP



4. Die Interroll Produktegruppen

Produkte Gruppe "Conveyors & Sorters"

Umsatz 2012: CHF 69.3 Mio.



Produkte Gruppe "Pallet & Carton Flow"

Umsatz 2012: CHF 58.1 Mio.



Markt

- Weiterhin unsicheres Wirtschaftsumfeld
- Investitionsbereitschaft: Europa → Asien ↗ Amerika ↗
- Wachstumspotenziale: e-Commerce, Distribution (Pharma etc.), Food, Automatisierung

Schwerpunkte Interroll

- Vertriebsschulung, Phase III (Anwender)
- Innovation & Marketing
- Strateg. Projekte vorantreiben (Produktplattform, SAP, neues RCoE* Atlanta etc.)

Umsatz & Profitabilität

- Marktanteil weiter ausbauen in Asien und USA
- Einführung zahlreicher neuer Produkte
- Kosten-Fitnessprogramm

* Regional Centre of Excellence

5. Ausblick - Bsp. Wachstumspotenzial Pharma

Pharma: Marktgrösse/Wachstum weltweit

Marktgrösse 2011: USD 956 Mia.

Jährl. Wachstumsrate: 3% - 6% (2012 - 2016)*

Interroll Referenzbeispiele

- Ciba Vision (D), Sorter, Gurtkurven, Fördermodule
- AstraZeneca (D), Rollenförderer



Interroll Produktgruppen für Pharma-Industrie

- Hoch effizient, verfügbar, platzsparend, hygienische Trommelmotoren (Reinraum)
 > max. Produktivität für Anwender
- Interroll Premium-Service weltweit
- Ausbau Marketing & Verkauf, um noch besser am Wachstum im Pharma-Bereich zu partizipieren.

* IMS Health Market Prognosis, May 2012. Market size 2011: \$956bn

Der Exzellenz verpflichtet

- Die Voraussetzung, um die anspruchsvollen strategischen Ziele zu erreichen, ist die Umsetzung des "**Climate of Excellence**" in allen Bereichen und Aktivitäten.
- Im Berichtsjahr hat Interroll das "**Climate of Excellence**" wesentlich vorangetrieben.
- Die "**Climate of Excellence**"-Reise hört nie auf!

Bericht zum Geschäftsjahr 2012

Paul Zumbühl, CEO

→ Jahresrechnung 2012

Daniel Bättig, CFO

- Entwicklung im Berichtsjahr 2012
- Auftragseingang und Nettoumsatz
- Ergebnisstufen
- Investitionen
- Cash Flow Stufen
- Profitabilität
- Bilanzanalyse
- Kennzahlen pro Aktie
- Mehrjahresentwicklung der Interroll Gruppe

Nettoumsatz	CHF 307.2 Mio.
Wachstum in Berichtswährung	13.0%

Betriebsgewinn (EBIT)	CHF 24.8 Mio.
in % des Nettoumsatzes	8.1%

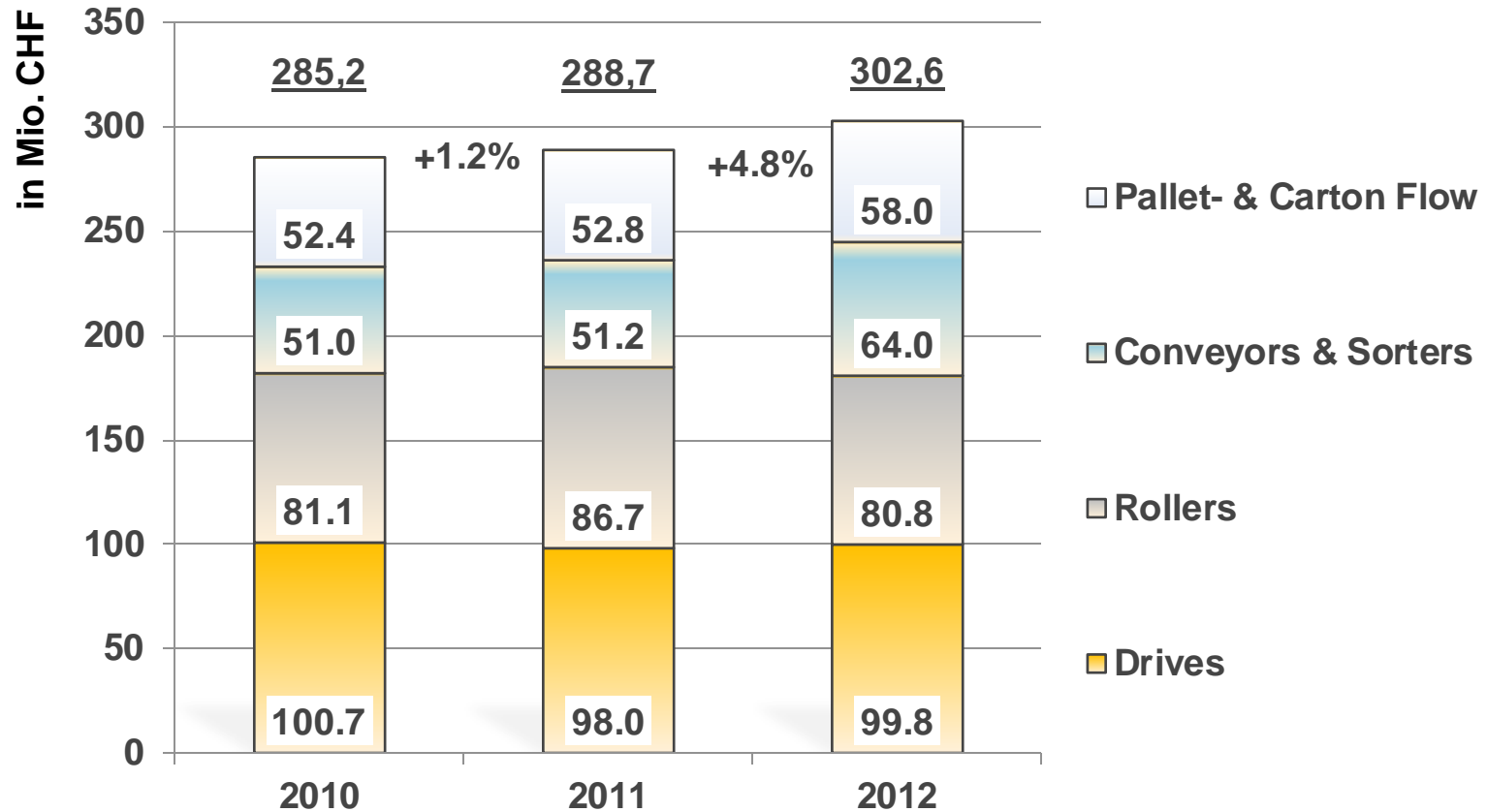
Reingewinn	CHF 19.4 Mio.
in % des Nettoumsatzes	6.3%

Betrieblicher Cash Flow	CHF 38.2 Mio.
in % des Nettoumsatzes	12.4%

Eigenkapitalquote	70.2%
Eigenkapitalrendite	12.8%

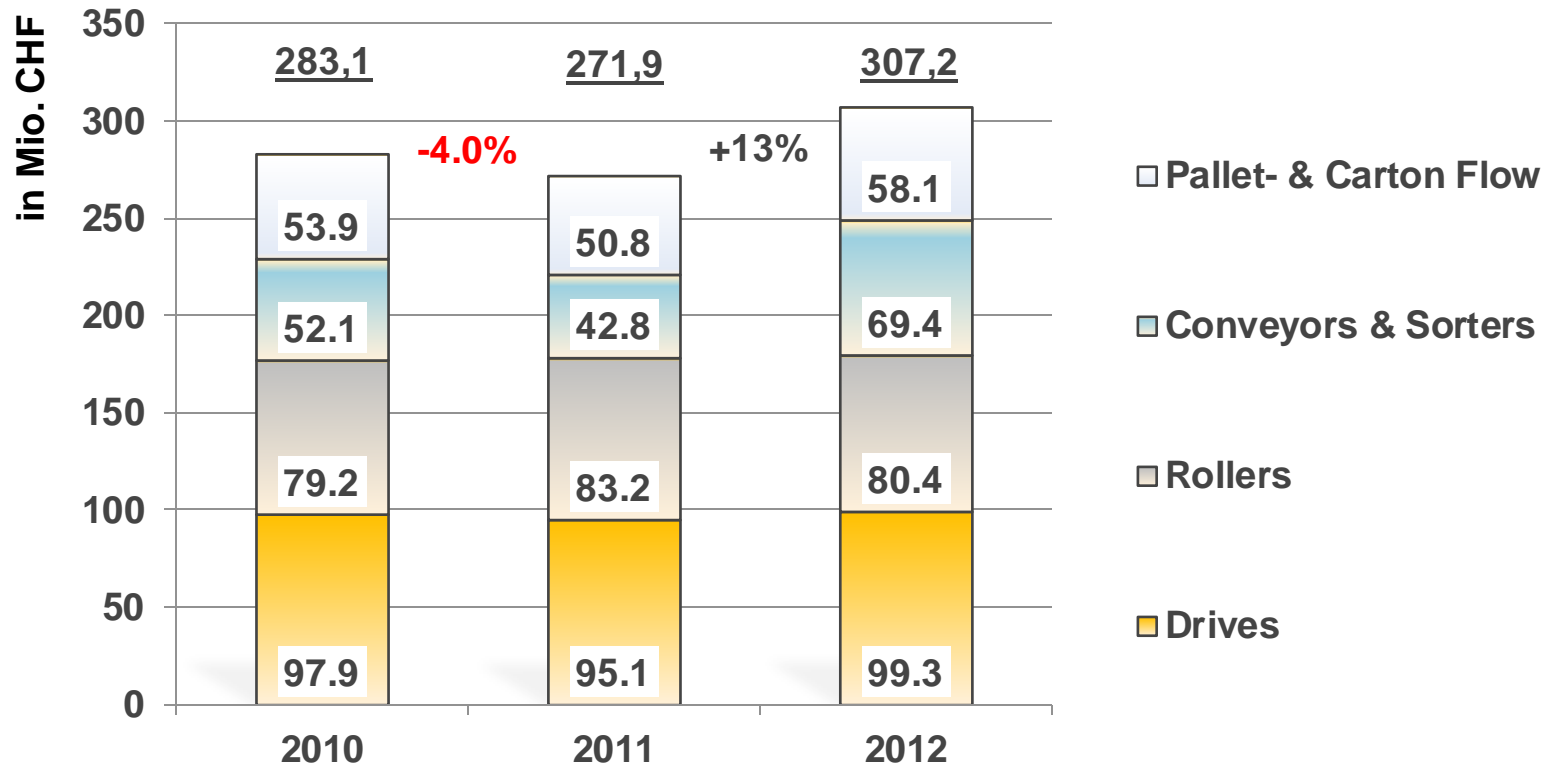
Vorschlag Ausschüttung	CHF 8.00 pro Aktie
Ausschüttungsquote	32.9%

Auftragseingang nach Produktgruppe



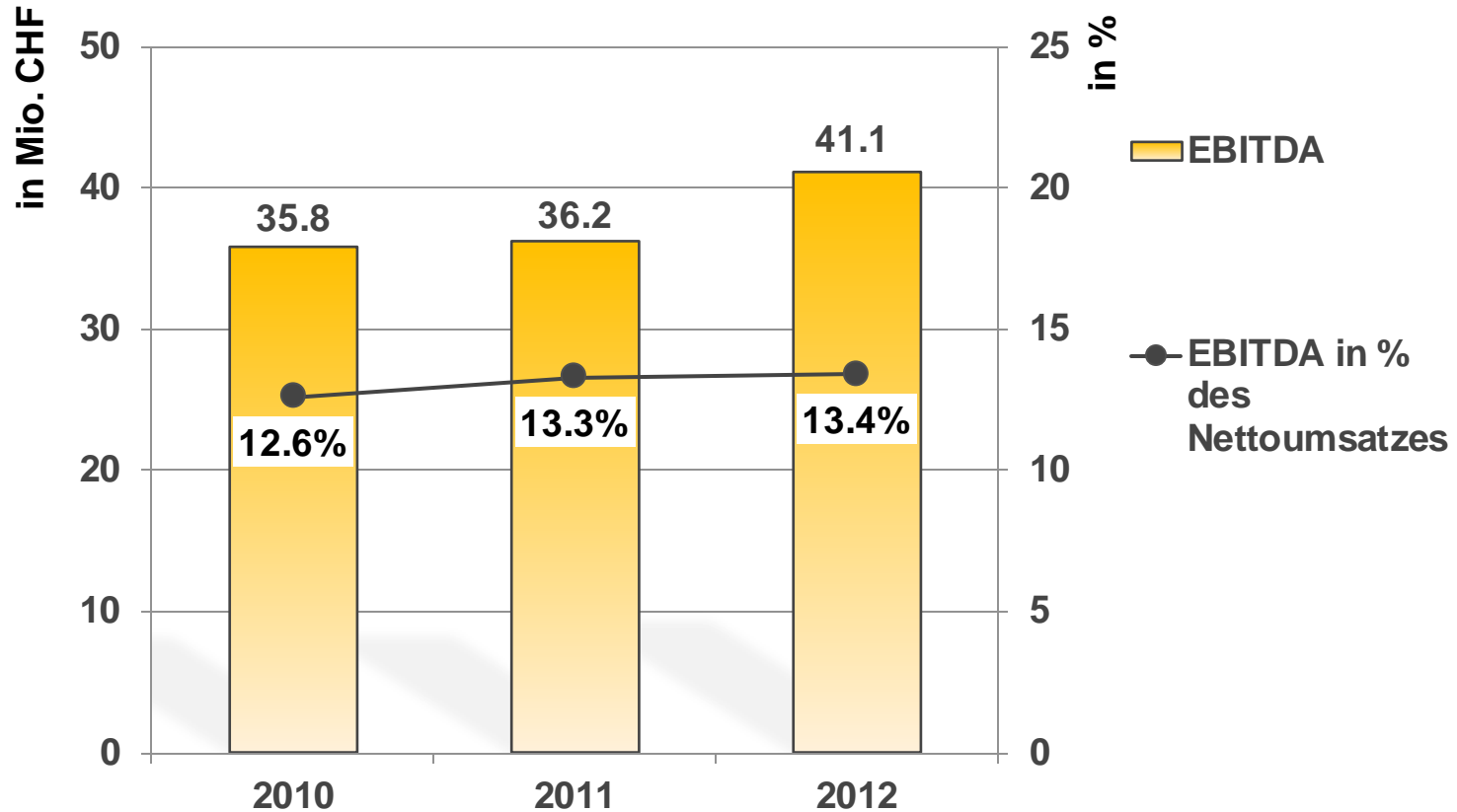
- **Fremdwährungseinfluss 2011/2012:** mit CHF +0.3 Mio. unwesentlich (im Vorjahr 2010/2011: mit CHF -33.5 Mio. wesentlich)
- **Auftrag Red Bull Thailand** in Höhe CHF 6.5 Mio. im Januar 2013

Nettoumsatz nach Produktgruppen

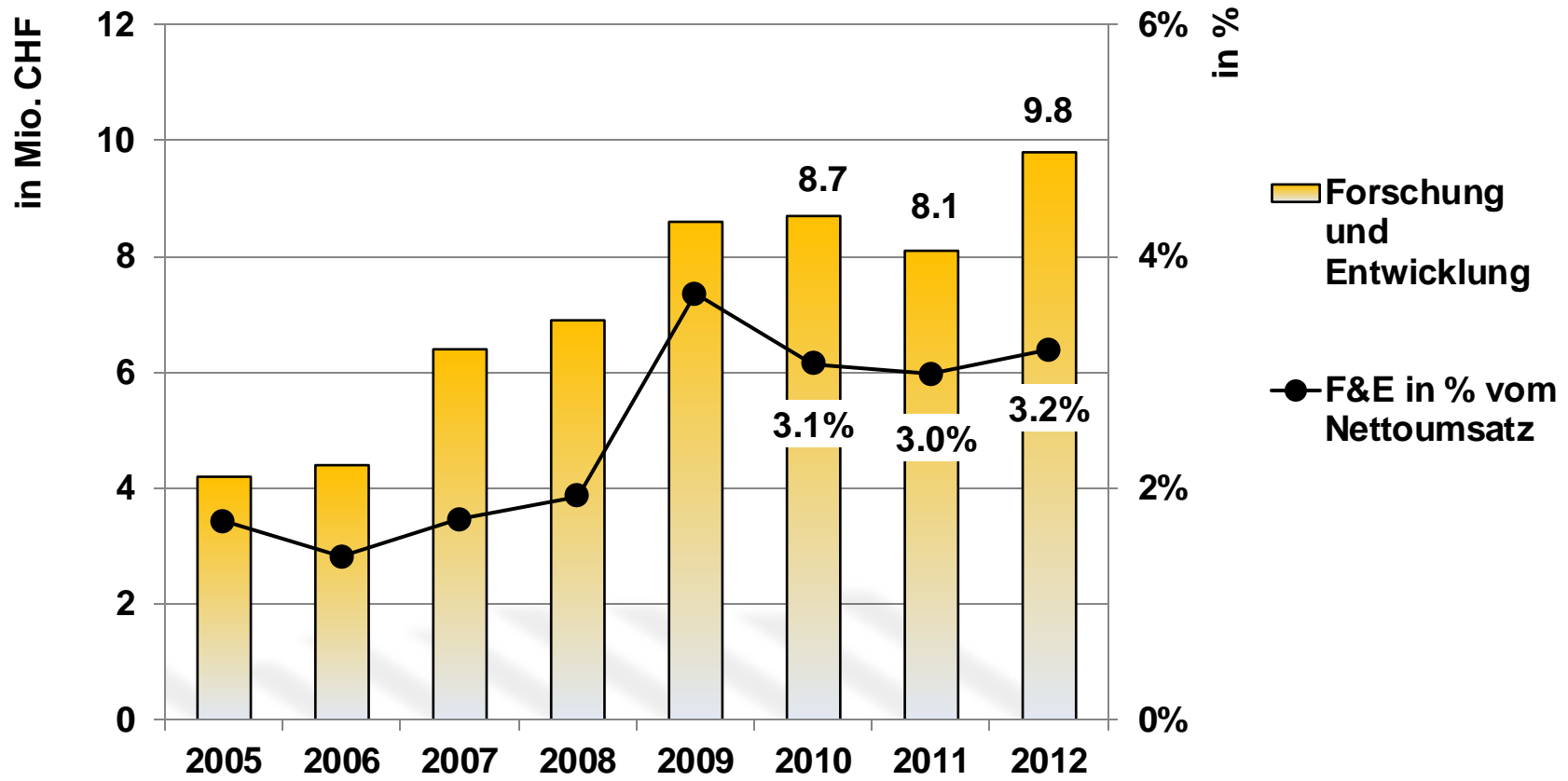


- **Fremdwährungseinfluss 2011/2012:** mit CHF -0.4 Mio. unwesentlich (im Vorjahr 2010/2011: mit CHF -32.4 Mio. wesentlich)
- **Produktion und Absatz:** rund 70% im Euroraum / 20% im Dollarraum

Betriebliches Ergebnis: Stufe EBITDA

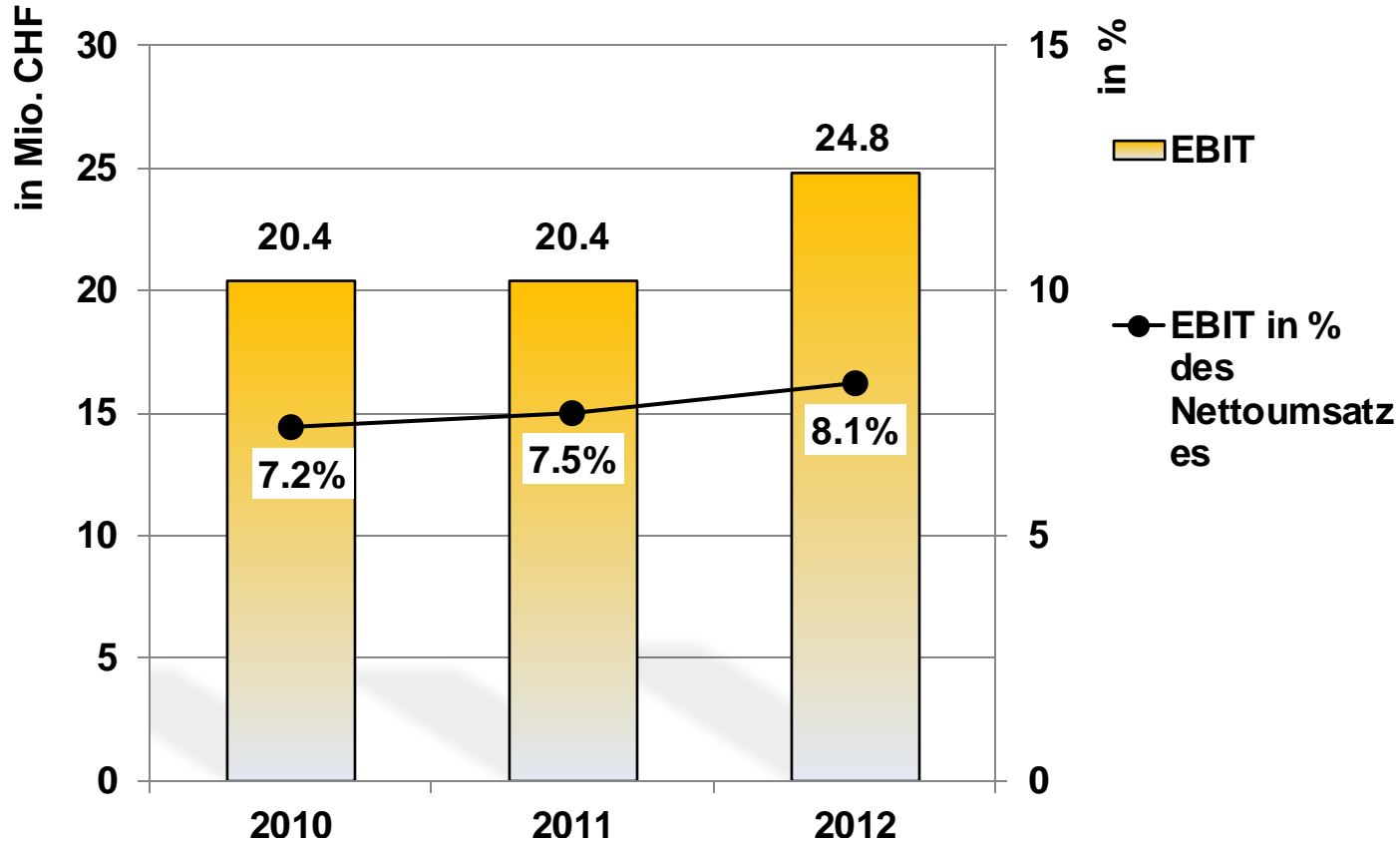


- **Stetig steigendes Betriebsergebnis reflektiert die Produktivitätsgewinne** aus gezielten Investitionen in Produktionsmittel, Kompetenzzentren und SAP



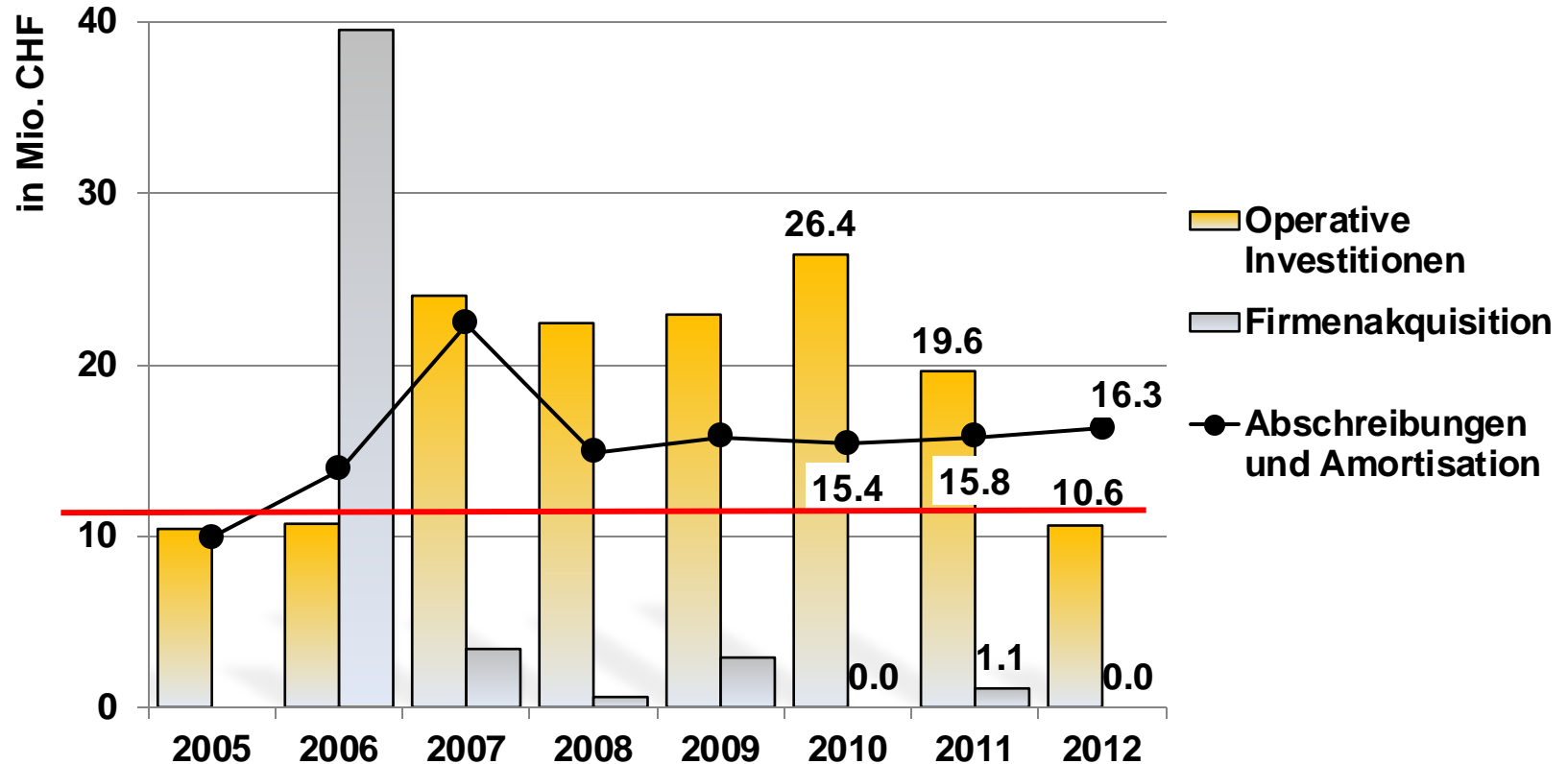
- Pro Jahr 3.0-3.5% vom Nettoumsatz oder CHF 8-10 Mio. für Wachstumsinnovationen: Antriebssteuerungen, Bandmotortechnologie (Synchronmotor), Magnetische Bremstechnologie, neue Fördermodulplattform

Betriebliches Ergebnis: Stufe EBIT



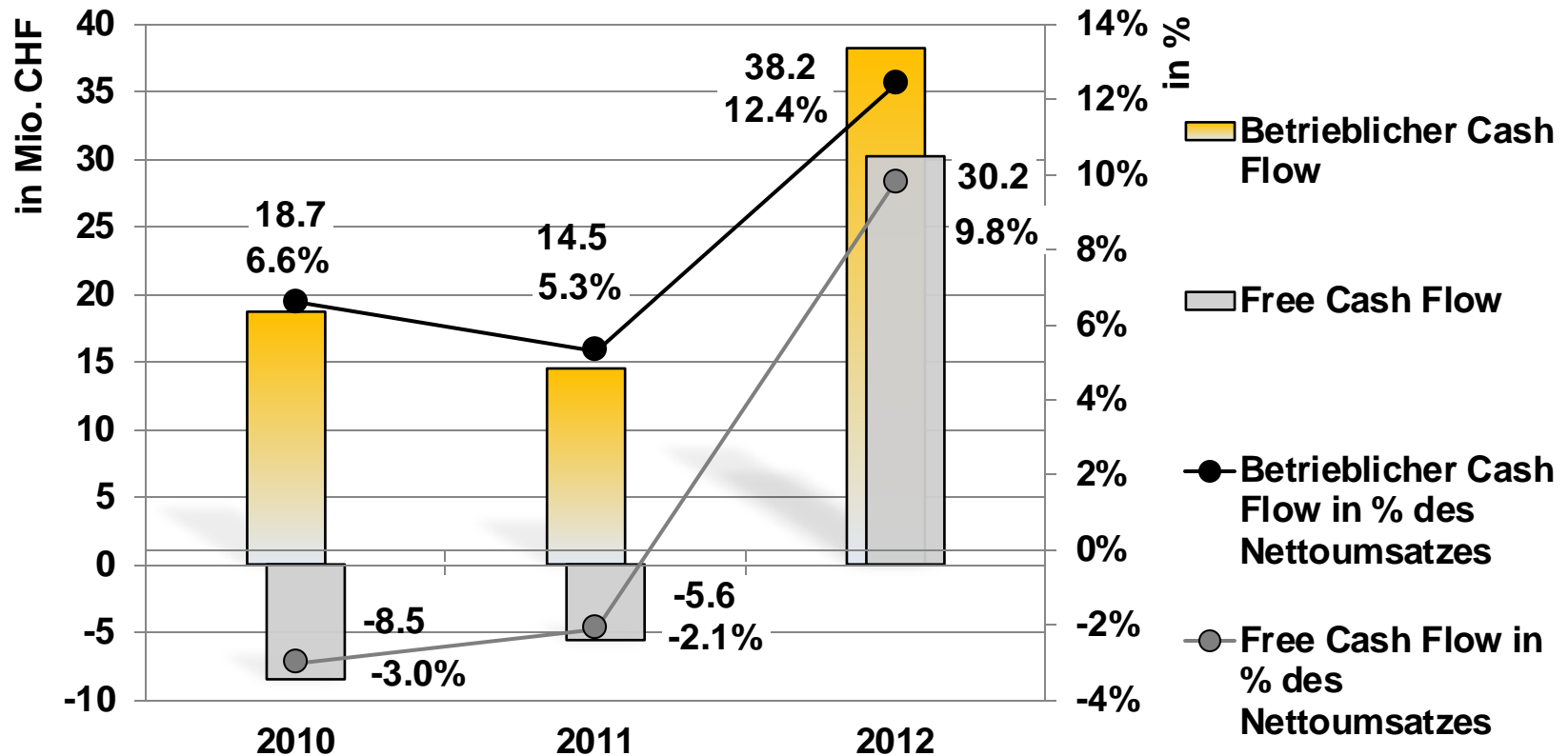
- Konsequentes Kostenmanagement auf allen Konzernstufen
- SAP Amortisationen erstmalig für ein ganzes Geschäftsjahr: CHF 2.6 Mio. oder 0.8% vom Nettoumsatz

Operative Investitionen und Firmenakquisitionen



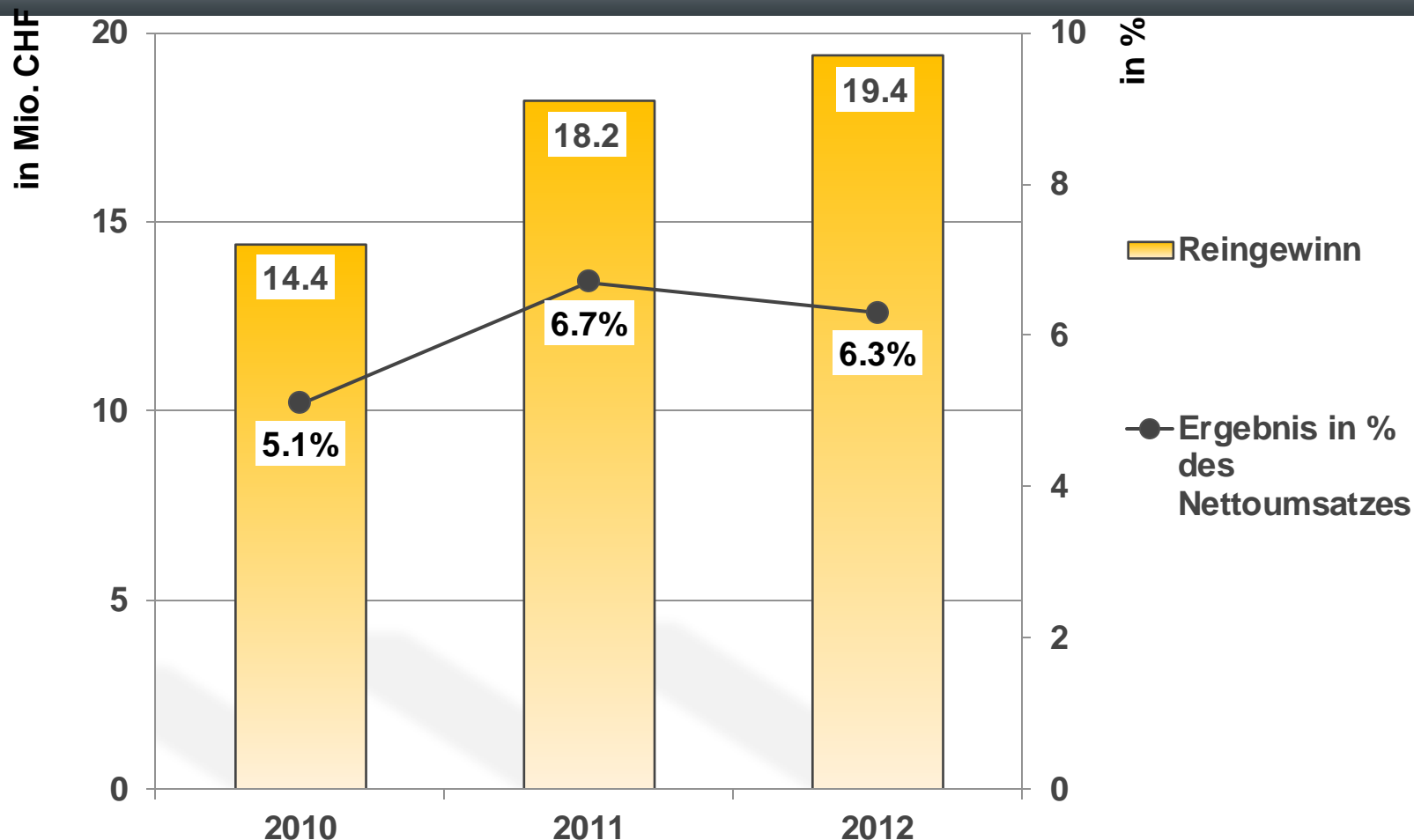
- Investitionen von 2007 bis 2011 überdurchschnittlich hoch:
Ausbau Kompetenzzentren Europa, SAP, Modernisierung Maschinenpark
- Keine Investitionen in Firmenakquisitionen im 2012

Betrieblicher Cash Flow und Free Cash Flow



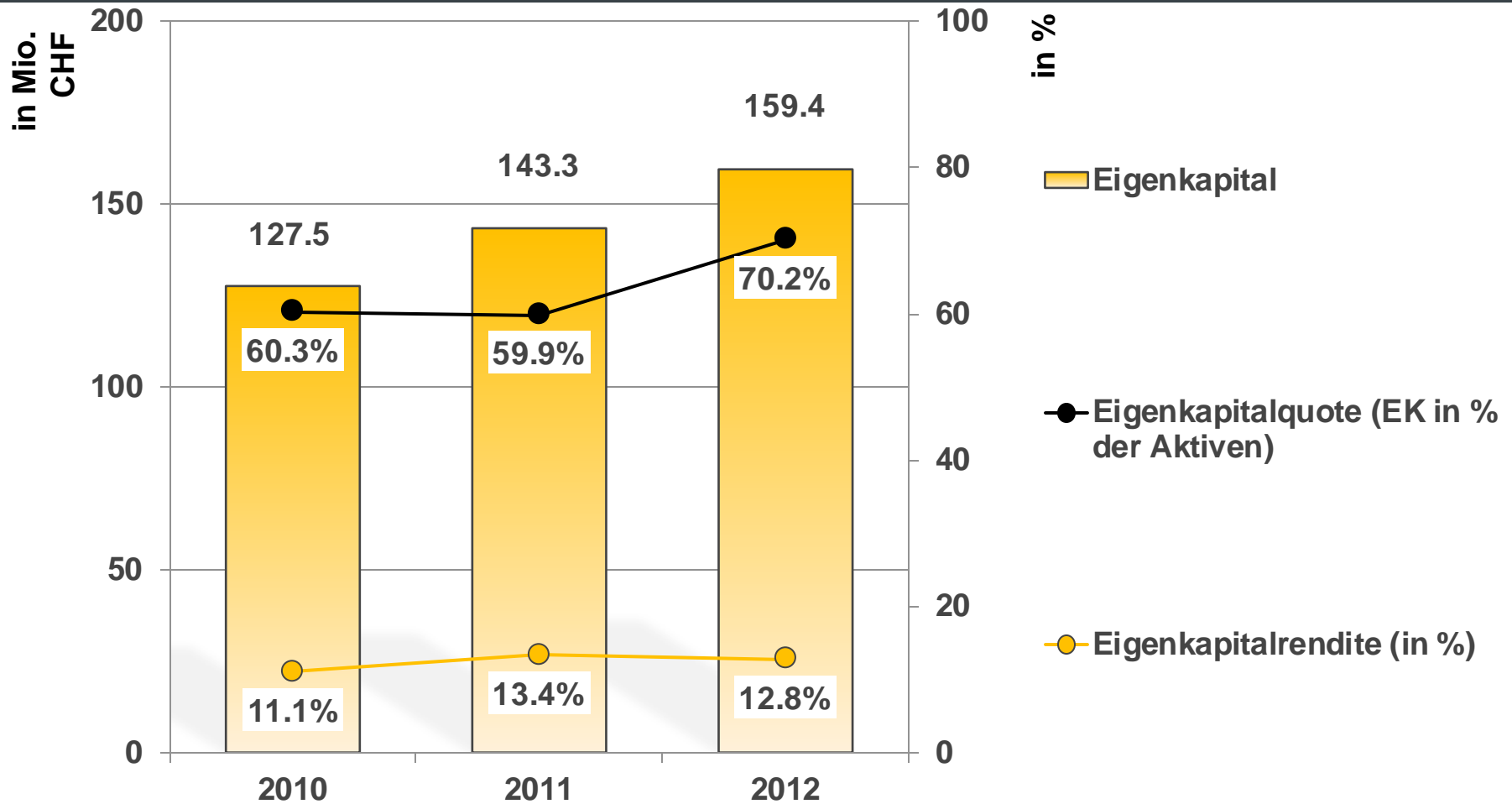
- **Steigerung Betrieblicher Cash Flow auf CHF 38.2 Mio. (12.4% v. Nettoumsatz):**
Höherer Gewinn sowie tieferes Nettoumlaufvermögen (tiefere Vorräte)
- **Steigerung Free Cash Flow auf CHF 30.2 Mio. (9.8% vom Nettoumsatz):**
Höherer Cash Flow und tiefere Investitionen.

Profitabilität: Reingewinn / Umsatzrendite



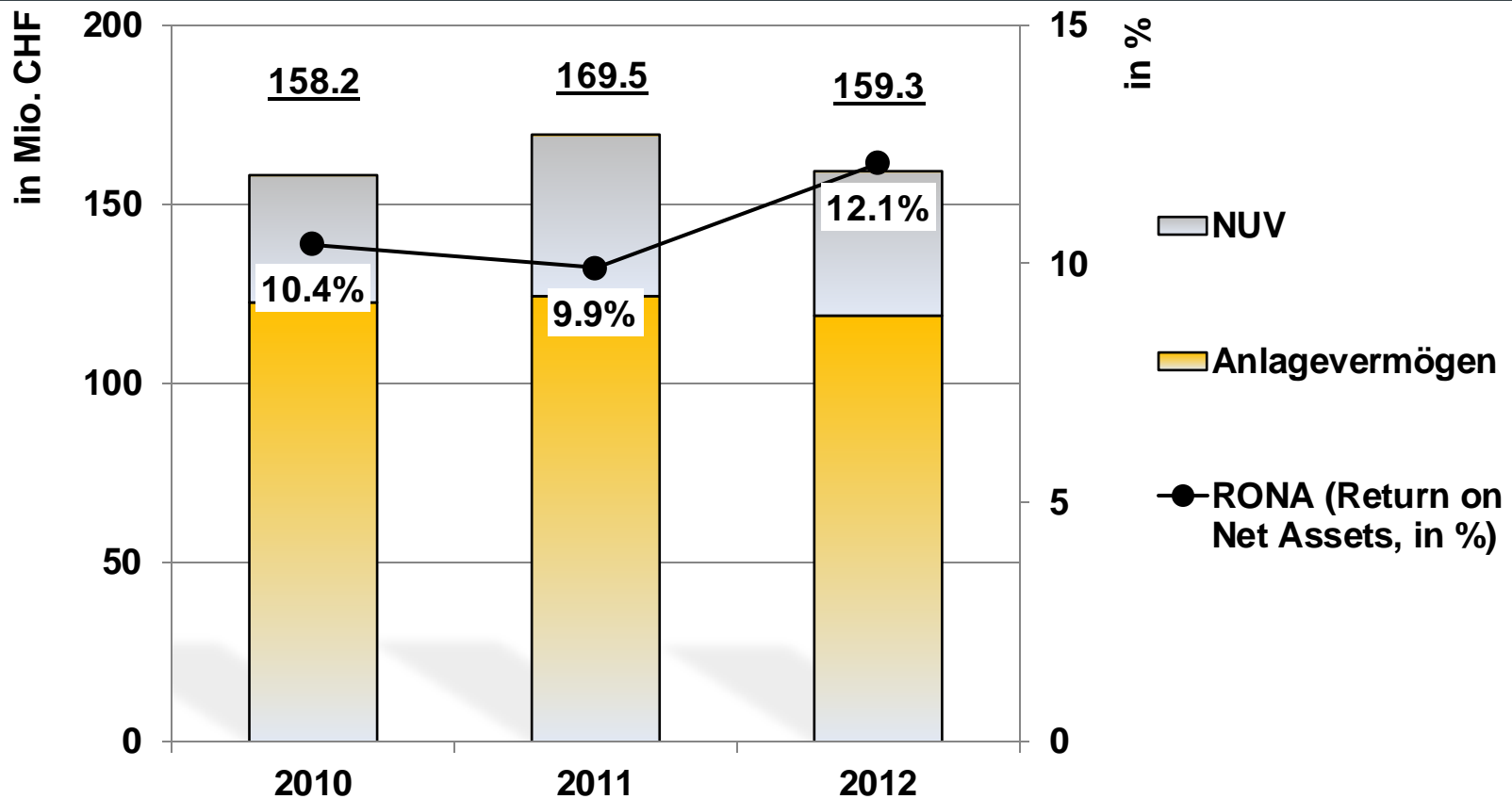
- Reingewinn steigt um 6.5% auf CHF 19.4 Mio.
- Einmalige, positive Steuereffekte von CHF 1.6 Mio. im Vorjahr 2011

Profitabilität: Eigenkapitalrendite



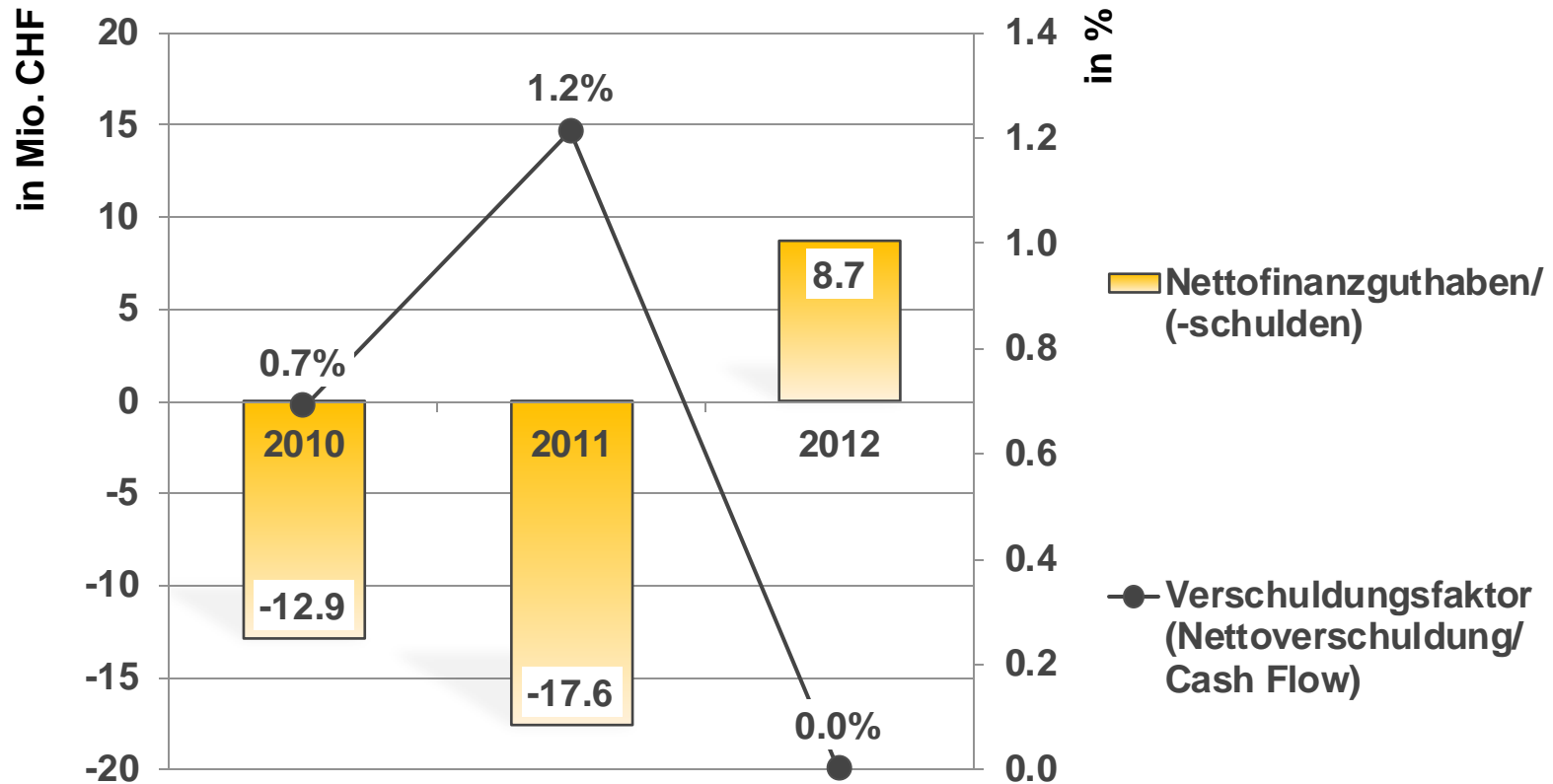
- Eigenkapitalquote steigt von 59.9% auf 70.2%
- Nachhaltige, zweistellige Eigenkapitalrendite

Profitabilität: Return on Net Assets (RONA)



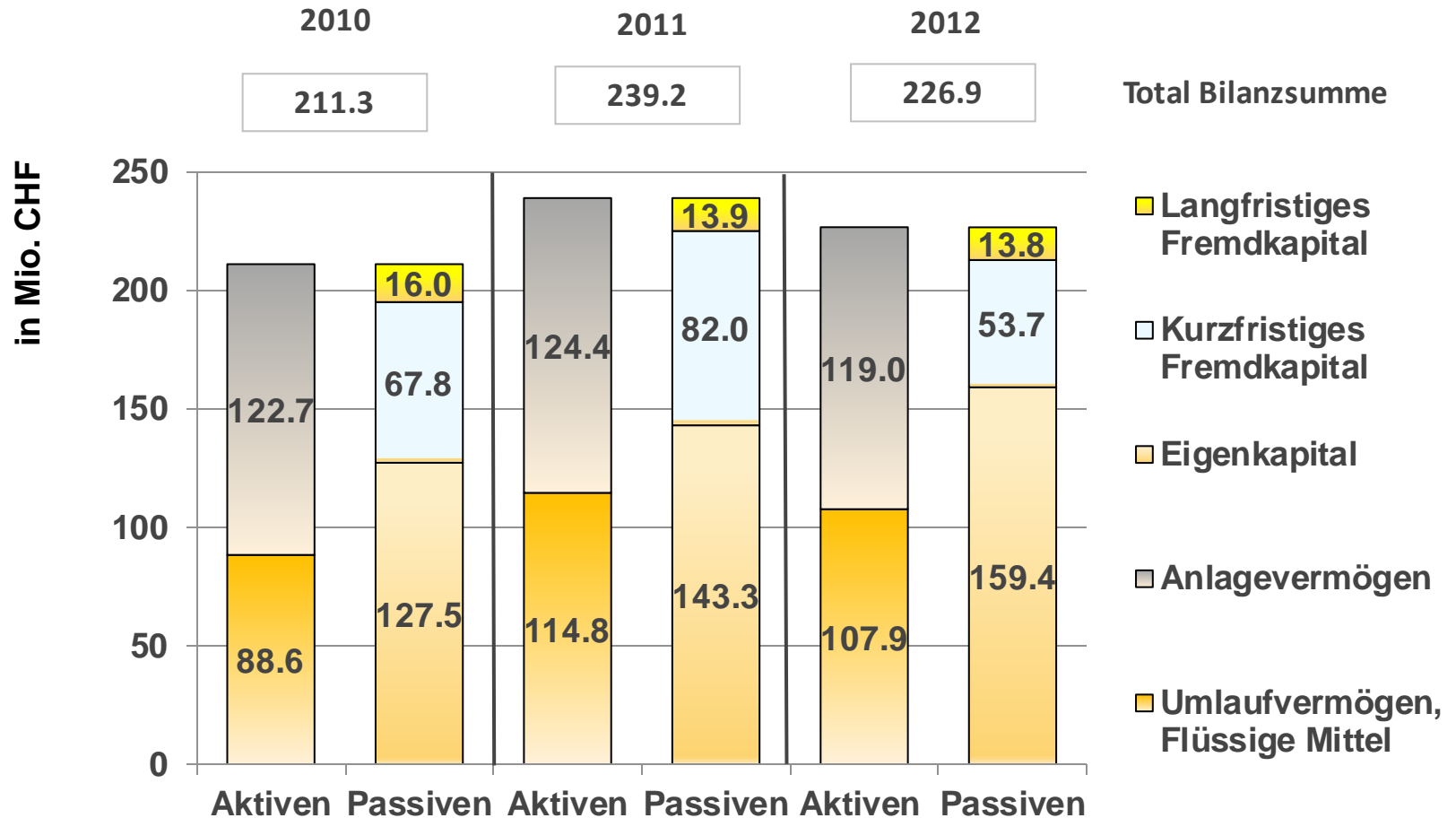
- **Steigender Gewinn und sinkende Net Assets:** Tieferes Nettoumlaufvermögen (weniger Vorräte) und tieferes Anlagevermögen (weniger Investitionen)
- **RONA steigt von 9.9% auf 12.1%**

Bilanz: Nettofinanzguthaben/(-schulden)



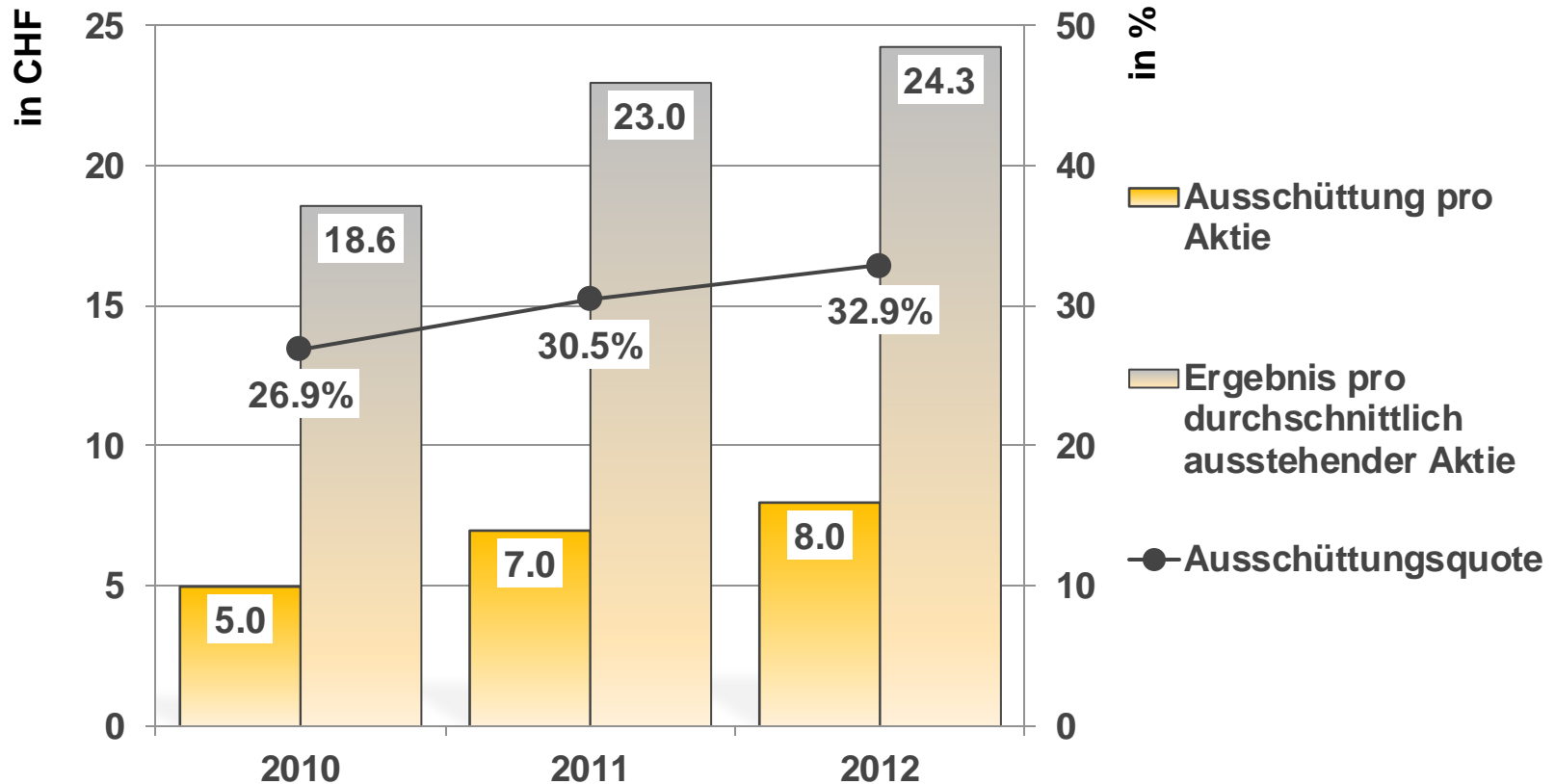
- Höherer Free Cash Flow im 2012
- Tilgung kurzfristiges Fremdkapital: Nettofinanzguthaben CHF 8.7 Mio. im 2012

Bilanzstruktur



- Bilanzverkürzung von CHF 12.3 Mio. (um 5.1%)
- Eigenkapitalquote erreicht 70.2%

Kennzahlen pro Aktie: Gewinn/Ausschüttung



- Ausschüttung steigt um 14.3% auf aktuell CHF 8.00/Aktie
- Solide Selbstfinanzierung (durch Einbehalten der Gewinne)

Mehrjahresentwicklung der Interroll Gruppe



in Mio. CHF	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>
Nettoumsatz	283.1	271.9	307.2
Wachstum in Berichtswährung	20.9%	-4.0%	13.0%
EBITDA	35.8	36.2	41.1
in % des Nettoumsatzes	12.6 %	13.3 %	13.4 %
EBIT	20.4	20.4	24.8
in % des Nettoumsatzes	7.2 %	7.5 %	8.1 %
Reingewinn	14.4	18.2	19.4
in % des Nettoumsatzes	5.1 %	6.7 %	6.3 %

A G E N D A

Generalversammlung

10. Mai 2013

Halbjahresbericht

9. August 2013

