

Jahresabschluss 2022 und Ausblick

Zürich, 25. April 2023

Haftungsausschluss

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen über den Geschäftsverlauf der Bystronic Gruppe haben lediglich zusammenfassenden Charakter. Massgebend sind die in den Geschäftsberichten 2021 und 2022 der Bystronic AG veröffentlichten Informationen sowie die Informationen auf der Website www.bystronic.com.

Obwohl bei der Erstellung dieser Präsentation mit grösstmöglicher Sorgfalt vorgegangen wurde, übernimmt Bystronic keine Gewähr für deren Vollständigkeit und Richtigkeit. Soweit nicht anders angegeben, beruhen die Zahlen auf den Geschäftsberichten 2021 und 2022 der Bystronic AG.

Diese Präsentation enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen, die mit Unsicherheiten und Risiken behaftet sind. Die tatsächlichen zukünftigen Ergebnisse können erheblich von den in diesen Aussagen enthaltenen oder implizierten Ergebnissen abweichen. Einige dieser Unsicherheiten und Risiken hängen mit Faktoren zusammen, die ausserhalb der Möglichkeiten von Bystronic AG liegen, diese zu kontrollieren oder präzise vorherzusagen, wie insbesondere zukünftige Marktbedingungen, Währungsschwankungen oder das Verhalten anderer Marktteilnehmer, Zulieferer und Transportunternehmen sowie mögliche Auswirkungen des Krieges in der Ukraine und der damit verbundenen Sanktionen sowie etwaiger Gegenmassnahmen. Die Leser/innen werden darauf hingewiesen, dass sie sich nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen verlassen sollten, da sich diese nur auf das Datum dieser Mitteilung beziehen. Bystronic lehnt jede Absicht oder Verpflichtung ab, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder anderer Faktoren.

CHF 1'015.9 Mio. Nettoumsatz

Wachstum um 8.1%
(13.1% zu konstanten
Wechselkursen)



CHF 48.1 Mio. Betriebsergebnis (EBIT)

EBIT-Marge von 4.7%
(2021: 7.5%)



CHF 36.6 Mio. Jahresergebnis

Gegenüber CHF 56.8 Mio
in 2021

CHF 1'009.5 Mio. Auftragseingang

Rückgang um 14.1%
(-10.1% zu konstanten
Wechselkursen)



15.1% RONOA

Rendite auf durchschnittlichen
betrieblichen Nettoaktiven
(RONOA) tiefer als im Vorjahr
(2021: 25%)

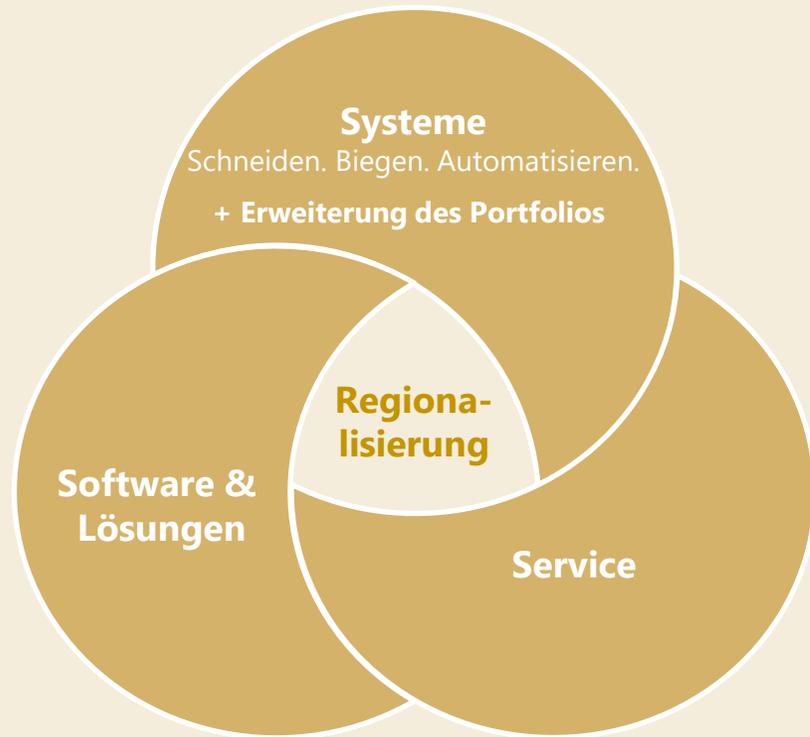


CHF 342 Mio. Liquide Mittel

Starke Bilanz mit einer
Eigenkapitalquote von 63%

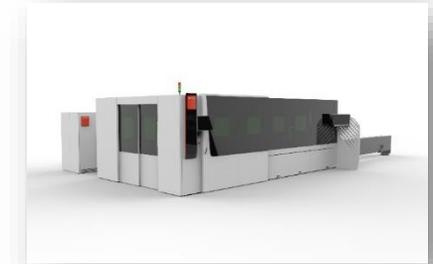


Wir sind bei der Umsetzung unserer Strategie auf Kurs



Erweiterung des Produktportfolios

- Neue plattformbasierte Schneidsysteme für eine höhere Standardisierung
- Neuer Schneidkopf mit 30-kW-Laserleistung



Einführung einer Software-Lösung



- Resultat der erfolgreichen Übernahme des Software-Spezialisten Kurago
- Heute beschäftigen wir ~100 Softwareentwickler und ~30 Vertriebsspezialisten



Module der Software BySoft Suite

Erweiterung der Servicepakete

- >95% der Systemverkäufe zusammen mit einem Servicevertrag
- Einführung des fünften und umfassendsten Servicepakets «Advanced»



Modulare Servicepakete

Wir haben unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht und verstärken unser Engagement



Meilensteine

-  Erstellung unserer globalen **CO2-Bilanz** für Scope 1, 2 und 3
-  Einbezug von **ESG-Kriterien** in die **Managementvergütung**
-  Abschluss eines umfassenden **Materiality Assessment**
-  Gründung eines konzernweiten **Nachhaltigkeitsrats**
-  Einrichtung einer **Funktion für nachhaltiges Engineering** zur Reduktion von Scope-3-Emissionen

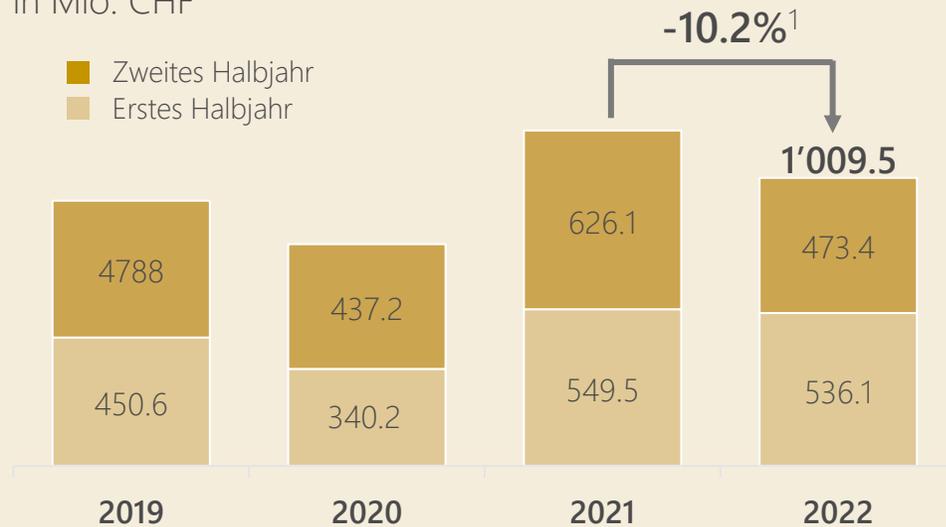


Wir leisten einen Beitrag für eine nachhaltige Zukunft – mit Blech und darüber hinaus

Hoher Auftragsbestand – wirtschaftliche Unsicherheiten verlangsamten Auftragseingang

Auftragseingang

in Mio. CHF



- Auftragseingang sinkt ausgehend von **hoher Basis** aufgrund von starken Nachholeffekten im Jahr 2021
- Kunden mit vollen Auftragsbüchern – anhaltend gute Nachfrage aus **widerstandsfähigeren Branchen**
- **Zurückhaltende Kunden** in der zweiten Jahreshälfte aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheiten

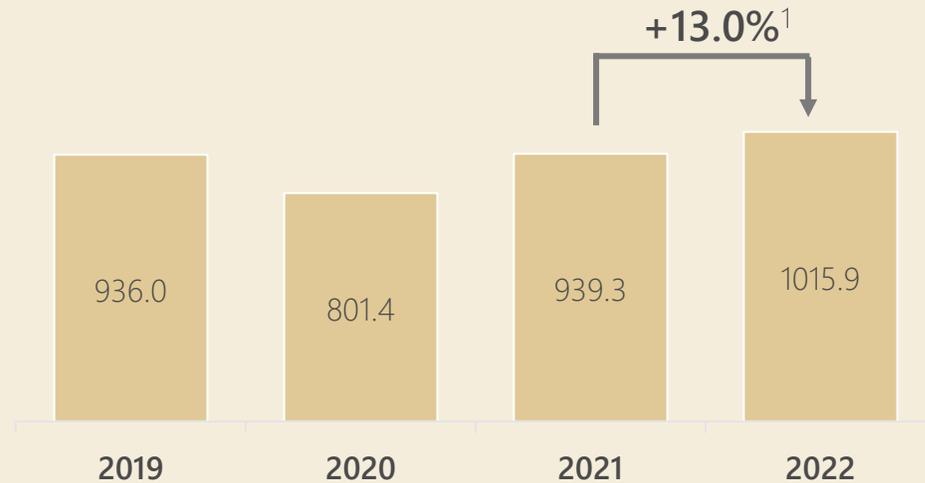
-  **Hoher Auftragsbestand** zum Jahresende 2022 von **413 Mio CHF**
-  **Geringerer Auftragseingang** im Systemgeschäft für **2023** erwartet
-  **Wachsende Nachfrage** nach **Service und Software**

¹ Zu konstanten Wechselkursen

Solides Umsatzwachstum trotz Herausforderungen in der Lieferkette – bessere Leistung im H2

Nettoumsatz

in Mio. CHF



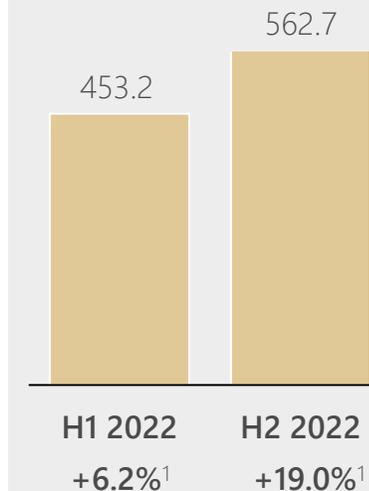
- Solides **Umsatzwachstum** trotz Komponentenmangel
- **Massnahmen in der Lieferkette:**
 - Neugestaltung von Komponenten
 - Bewertung und Einbindung neuer Lieferanten
 - Engere Zusammenarbeit mit kritischen Lieferanten
- **Bessere Leistung** im H2, da die Massnahmen greifen und die Einschränkungen in der Lieferkette nachlassen

¹ Zu konstanten Wechselkursen

Besseres zweites Halbjahr 2022

Stark verbesserte Umsatzleistung und Rentabilität in der zweiten Jahreshälfte 2022

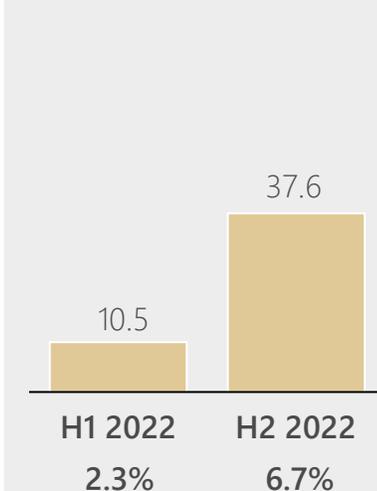
Umsatz
in Mio. CHF



Umsatzwachstum

Im Vergleich zur Vorjahresperiode

EBIT
in Mio. CHF



EBIT-Marge

Anhaltend starke Bilanz – trotz höheren Vorräten aufgrund von Engpässen in den Lieferketten

in Mio. CHF	31.12.2022	31.12.2021	Δ
Flüssige Mittel und Wertschriften	341.6	495.7	(154.1)
Forderungen Lieferungen / Leistungen	167.2	133.7	33.5
Vorräte	287.7	249.1	38.6
Sonstiges Umlaufvermögen	66.0	79.9	(13.9)
Sachanlagen / immaterielle Anlagen	145.2	144.5	0.7
Restliches Anlagevermögen	134.8	131.9	2.9
Total Aktiven	1,142.5	1,234.8	(92.3)
Verbindlichkeiten Lieferungen / Leistungen	69.9	79.5	(9.6)
Anzahlungen von Kunden	158.7	153.4	5.3
Übrige Verbindlichkeiten	189.7	186.7	3.0
Total Verbindlichkeiten	418.3	419.6	(1.3)
Total Eigenkapital	724.2	815.2	(91.0)
Total Passiven	1,142.5	1,234.8	(92.3)
Betriebliche Nettoaktiven (NOA) ¹	288.0	218.9	69.1

Cashflow: Dividenden-
auszahlung von CHF 124 Mio.
und betrieblicher Free Cashflow
von CHF -40 Mio.

Vorräte: Anstieg im Vergleich
zum Vorjahr um CHF 39 Mio.

~ CHF 14 Mio. Komponenten

~ CHF 25 Mio. CHF Fertigfabrikate

Anzahlungen: CHF 159 Mio.,
auf noch höherem Niveau als 2021

Der **NOA** erhöhte sich um
CHF 69 Mio. und der **RONOA**
beträgt 15.1%

¹ ohne Verkäuferdarlehen Mammut

Vielversprechende Aussichten für mittelfristige Ziele

Ziele



Bestätigung der Ziele:

- ~ **5% jährliches organisches Wachstum**
- > **12% EBIT-Marge**
- > **25% RONO**

Timing



Bystronic geht davon aus, dass die **mittelfristigen Ziele vorbehaltlich der Erholung der Wirtschaft** erreicht werden, mit einer leichten Verzögerung gegenüber dem ursprünglichen Zyklus der Strategie 2025

Wachstumstreiber

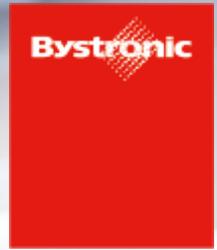


Verkaufshebel

- Wachstum in allen **Marktsegmenten**, d.h. Gold, Silber, Entry-Level
- Expansion in **Regionen**, insbesondere US and APAC
- Wachstum im **Service- und Softwaregeschäft**

Hebel für die Rentabilität

- **Mengeneffekte** und **Preiserhöhungen**
- Höherer Anteil des **Servicegeschäfts**
- Trend zu **Automatisierung** und **komplexeren Lösungen**



Vielen Dank