

conzzeta



# 2019 Ordentliche Generalversammlung

**Michael Willome, Group CEO**

Zürich, 16. April 2019



Die Informationen in dieser Präsentation über den Geschäftsverlauf von Conzzeta sind nur zusammenfassender Natur. Es gelten die Angaben im Geschäftsbericht und im Halbjahresbericht der Conzzeta AG sowie auf der Website [www.conzzeta.com](http://www.conzzeta.com).

Obwohl bei der Erstellung der Präsentation größtmögliche Sorgfalt angewandt wurde, übernimmt Conzzeta keine Gewähr für deren Vollständigkeit und Richtigkeit. Sofern nicht anders angegeben, basieren die Zahlen auf den Jahresergebnissen 2018.

Die Präsentation enthält auch Aussagen über die voraussichtliche zukünftige finanzielle und operative Entwicklung, die auf subjektiven Einschätzungen beruhen. Eine Haftung für Verluste oder Schäden, die sich direkt oder indirekt aus den Informationen in dieser Präsentation ergeben, wird ausdrücklich ausgeschlossen.

## Jahresergebnis 2018 im Überblick

- **Nettoumsatz** CHF 1'782.2 Mio., +20.2%  
– vergleichbares Wachstum<sup>1)</sup> +10.4%
- **Betriebsergebnis (EBIT)** CHF 146.8 Mio., +28.3%  
(bereinigt um einen Veräußerungsgewinn von CHF 8.8 Mio. im Jahr 2017)  
– EBIT Marge 8.2% vs 7.6% (bereinigt) in 2017
- **Konzernergebnis** CHF 114.8 Mio., +29.6% (bereinigt)  
– Konzernmarge 6.4% vs 5.9% (bereinigt)
- **Betrieblicher Cash Flow** CHF 83.4 Mio., +27.3%  
– Betriebliche Investitionen CHF 72.2 Mio. (Vorjahr CHF 37.3 Mio.)
- **Kapitaleffizienz (RONOA)** 23.1% (Vorjahr 19.5%<sup>2)</sup>)
- **Eigenkapitalquote** 67.8% (Vorjahr 68.2%)

Gewinn je Aktie A CHF 46.76, +15.5%

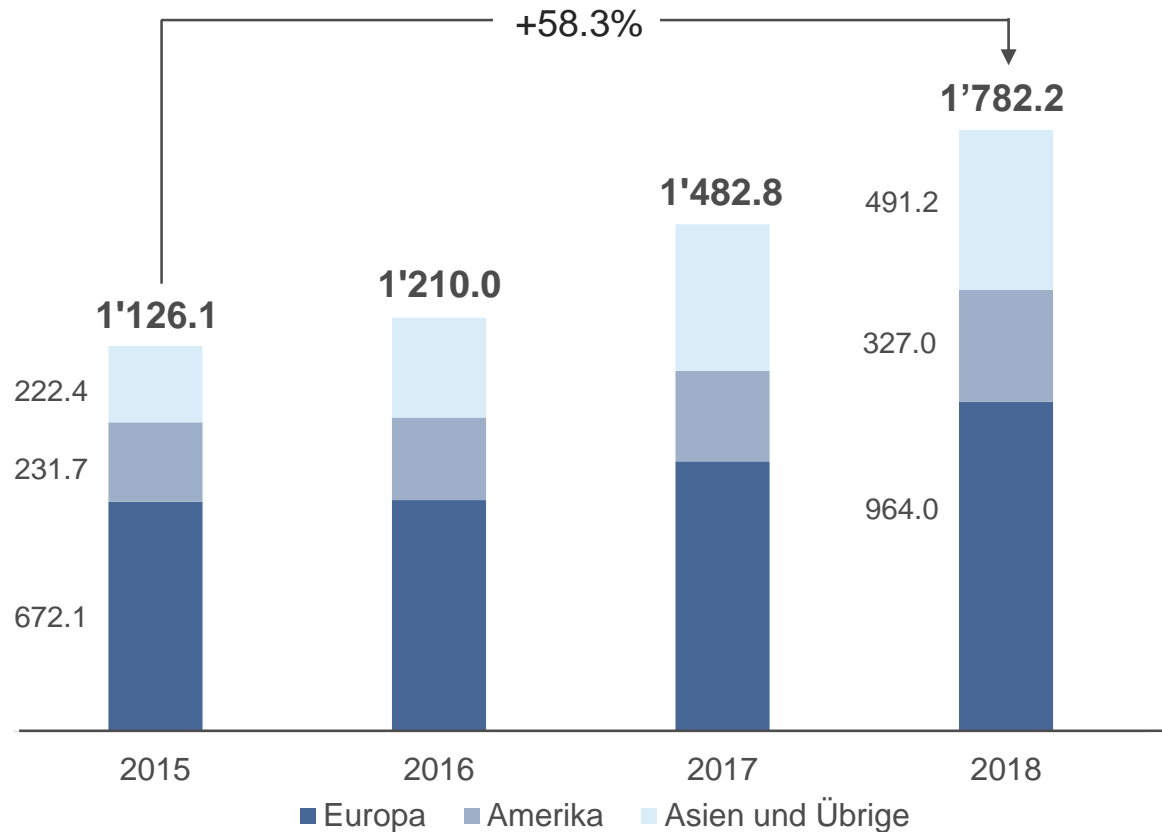
Dividendenantrag CHF 18.00 (Aktie A) bzw. CHF 3.60 (Aktie B)

<sup>1)</sup> Zu stabilen Wechselkursen und bereinigt um Änderungen im Konsolidierungskreis <sup>2)</sup> Ohne CHF 8.8 Mio. Veräußerungsgewinn

# Strategischer Fortschritt I: Internationalisierung & Marktorientierung

## Conzzeta

Nettoumsatz nach Regionen in CHF Mio.

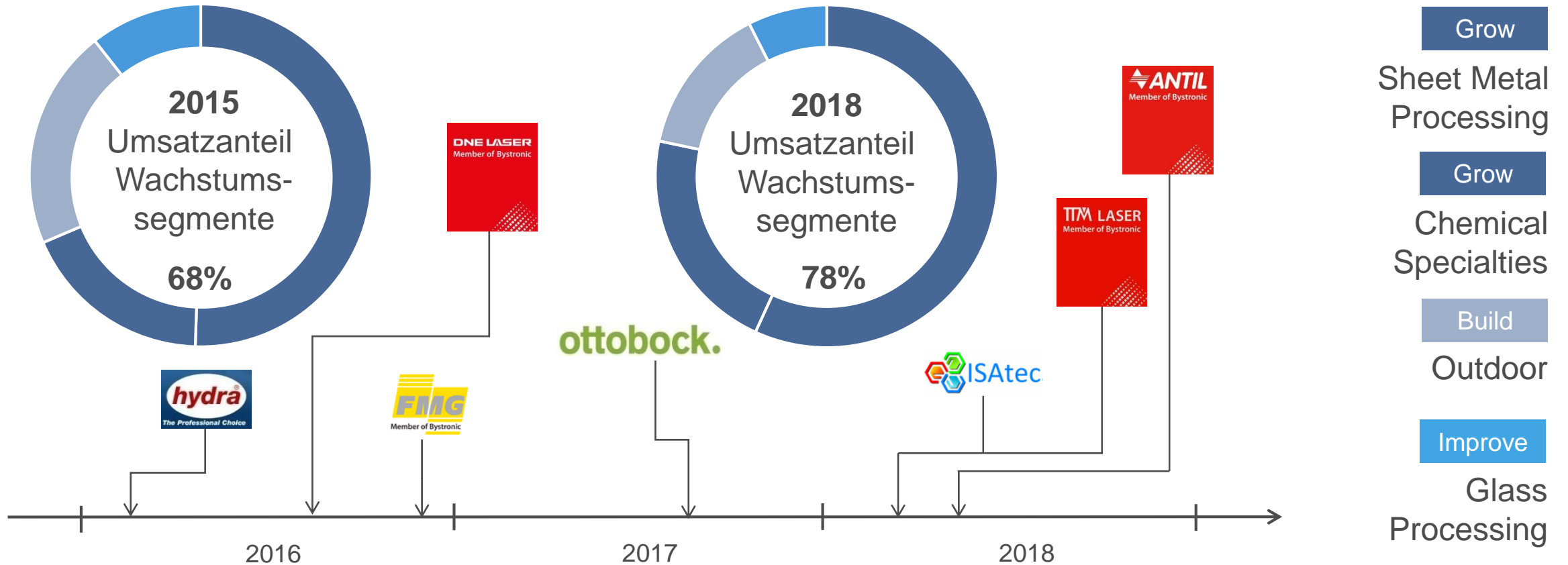


Signifikantes Wachstum über 3 Jahre

- 58% Wachstum insgesamt
- 80% Wachstum in Asien und Amerika
- Umsatzanteil Europa 54%, nach 60% 2015

Stärkung der Präsenz  
in strategischen Wachstumsregionen

# Strategischer Fortschritt II: ‘Grow’ – ‘build’ – ‘improve’, wie definiert im Jahr 2016



# Strategischer Fortschritt III: Personalentwicklung & Business Excellence

## Gruppenweites “Talent Development Program”

Eingeführt 2017; Stand heute, 33 Teilnehmende arbeiteten an 25 spezifischen Projekten (18 abgeschlossen und 7 in Bearbeitung) mit messbaren und konkreten Ergebnissen unter ‘rapid results approach’. Aktuell läuft das dritte TDP.

## Neues “Global Management Team”

~80 Führungskräfte der Gruppe; Harmonisierung Vergütungsstruktur mit Einführung eines langfristig angelegten Aktienplans

## Neues Strategie- und M&A-Team

## Lancierung Business Excellence (BEX)

Gruppenweit standardisierte Methodik und definierte Schlüsselinitiativen in jedem Geschäftsbereich mit signifikantem Ergebnisbeitrag bis 2019/20



Die 2. Conzzeta TDP Gruppe in Shanghai, Juni 2018

Verbesserte strategische  
und operative Fähigkeiten

# Sheet Metal Processing

## Ein weiteres Jahr mit starker Leistung

|                           |         |       |        |
|---------------------------|---------|-------|--------|
| Nettoumsatz               | 1'013.2 | 856.1 | 18.3   |
| Betriebsergebnis (EBIT)   | 132.5   | 98.0  | 35.2   |
| EBIT Marge                | 12.8%   | 11.2% | 160 bp |
| Betriebliche Nettoaktiven | 204.0   | 173.0 | 17.9   |



BySmart Fiber

### Operative Leistung

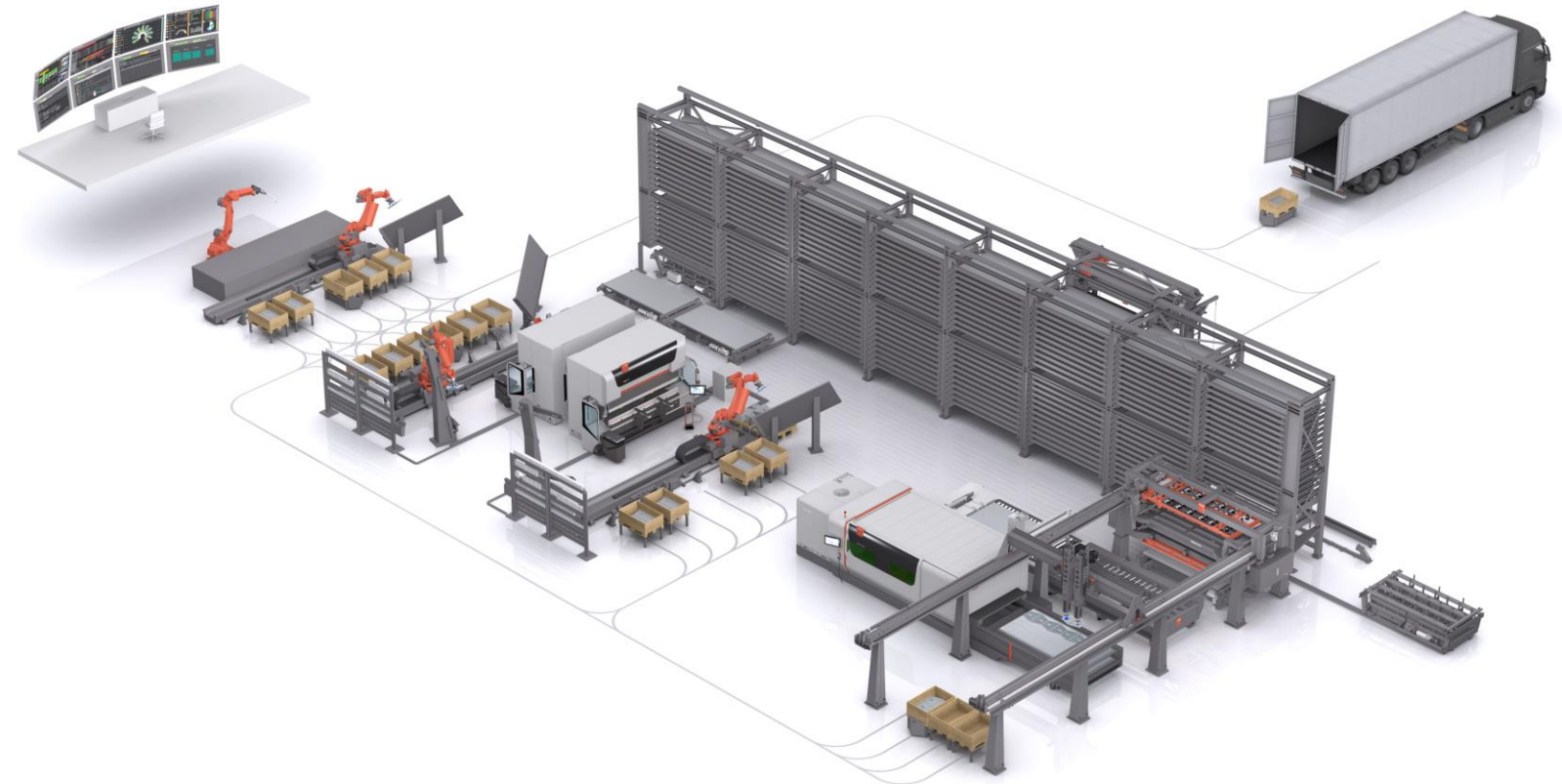
- Zweistelliges Wachstum in allen Regionen und Kundensegmenten
- Vergleichbarer Nettoumsatz +14,9%, d.h. ohne Akquisitionen von TTM Laser und Antil
- Neue Competence Center 'Tube Processing', 'Automation' und 'Software', zusätzlich zu 'Cutting' and 'Bending'
- Kontinuierliche Investitionen in Innovation, Footprint und Business Excellence

Auftragsbestand leicht über Vorjahr mit stärkerer regionaler Differenzierung



Die Vision von Bystronic ist es, die Nummer 1 in der Blech- und Rohrindustrie zu sein, indem wir die besten Lösungen und Dienstleistungen kombinieren, um unsere Kunden zu Marktführern in der Fertigung zu machen.

conzzeta



Automated production

Controlled production

Automated order & planning

Material Order & Supply

Predictive Maintenance

Adaptive planning

Vision Smart Factory



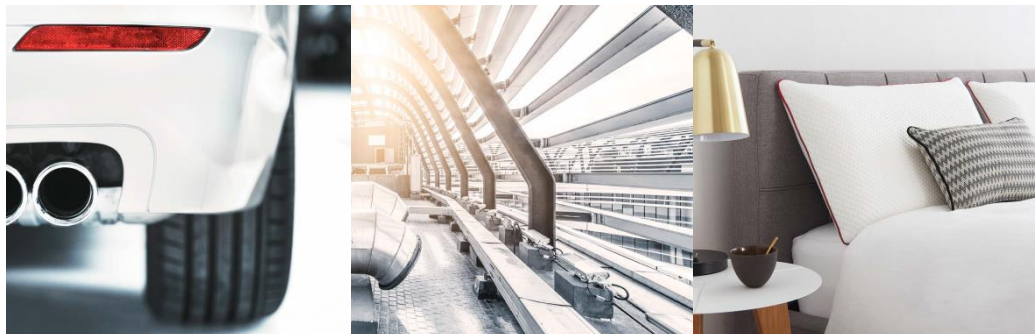
## Verstärkte Präsenz in einem herausfordernden Umfeld

| CHF Mio.                  | 2018  | 2017* | %       |
|---------------------------|-------|-------|---------|
| Nettoumsatz               | 382.9 | 279.2 | 37.1    |
| Betriebsergebnis (EBIT)   | 5.8   | 16.0  | -63.8   |
| EBIT Margin               | 1.5%  | 5.7%  | -420 bp |
| Betriebliche Nettoaktiven | 167.0 | 186.9 | -10.7   |

\* Ohne Veräusserungsgewinn von CHF 8.8 Mio.

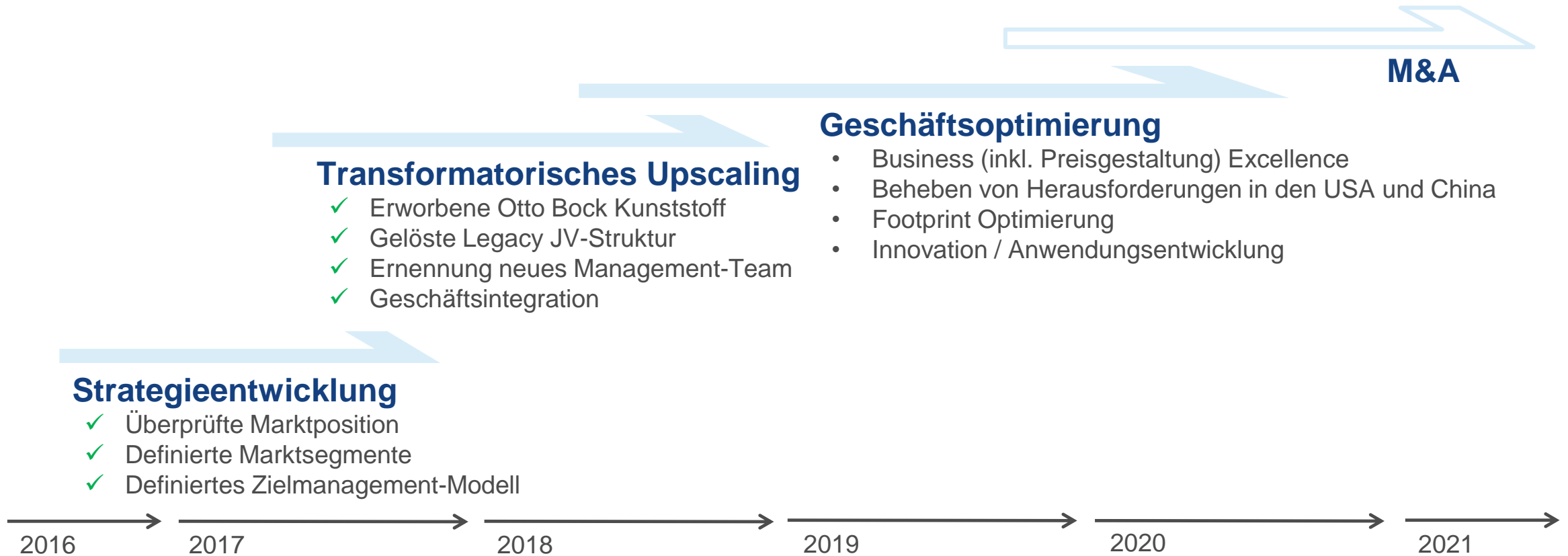
### Operative Leistung

- Zweistelliges Wachstum in allen Regionen, getrieben durch Übernahme Otto Bock Kunststoff
- Vergleichbarer Nettoumsatz -2,5%, deutlicher Umsatzrückgang im Q4
- EBIT Rückgang von CHF 16.0 Mio. (bereinigt um Veräusserungsgewinn) auf CHF 5.8 Mio.
  - Integrations- / Reorganisationskosten CHF 5.5 Mio.
  - Höhere Rohmaterialkosten, trotz Entspannung im 2. Halbjahr; weitgehend kompensiert durch Preismassnahmen
  - Unerwartet deutliche Verlangsamung im Marktsegment Mobility im Q4 wegen allgemein schwacher Automobilindustrie und spezifischem Wettbewerbsdruck in Asien



Mehrere Massnahmen zur Verbesserung der Rentabilität definiert

## Realisierung von Skaleneffekten auf erweiterter Plattform



Lösung der bestehenden JV-Beschränkungen zur Erschliessung des Wachstumspotenzials und zur Optimierung des Footprints - CHF 15 Mio. Programm für Investitionen in Infrastruktur und neue Kapazitäten für 2019/2020.

## Umsetzung des auf 5 Jahre angelegten Strategieplans auf Kurs

| CHF m                     | 2018  | 2017  | %      |
|---------------------------|-------|-------|--------|
| Nettoumsatz               | 253.4 | 228.6 | 10.9   |
| Betriebsergebnis (EBIT)   | 5.2   | 0.1   | n.a.   |
| EBIT Marge                | 2.1%  | 0.1%  | 210 bp |
| Betriebliche Nettoaktiven | 126.7 | 116.5 | 8.8    |



### Operative Leistung

- Zweistelliges Wachstum in allen Regionen; vergleichbares Wachstum bei stabilen Wechselkursen 9,4%
- Erfolgreiche Produktinnovationen für die Wintersaison 2018, z.B. 'Barryvox' und 'Eiger Extreme'
- Verbessertes EBIT auf CHF 5.2 Mio., trotz gestiegener Kostenbasis im Rahmen der 5-Jahres-Strategie
- Bruttomarge über die letzten 2 Jahre um 390 Basispunkte erhöht mit höherem Volumen, Produktinnovation und Verschiebung in Absatzkanälen
- Priorisierung der digitalen Transformation
- Lancierung der Nachhaltigkeitsstrategie "Mammut WE CARE"

Vorbestellungen für Sommersaison 2019 über VJ

# Driving Omnichannel Management & Internationalisierung Mit einem ganzheitlichen Premium-Markenerlebnis

## Monomarken-Filialnetz

- Einführung eines neuen Filialkonzeptes
- Eröffnung in Hong Kong & Shanghai
- Aktuell 73 Filialen, Optimierung läuft weiter

## Digitales Geschäft

- Umsatz im eigenen Online Shop
- CHF 10.1 Mio., gegenüber CHF 3.8 Mio. im Jahr 2017
- Eigener Online-Shop jetzt in 14 europäischen Ländern, USA, J, CHI verfügbar.
- Ausbau digitaler Marktplätze

## Optimierung im Fachhandel

- Laufende Verbesserungen im Jahr 2018
- Selektives Wachstum im Netzwerk



# Glass Processing

## Beeindruckende Verbesserung der operativen Leistung

|                         |       |       |       |
|-------------------------|-------|-------|-------|
| Nettoumsatz             | 133.3 | 119.3 | 11.7  |
| Betriebsergebnis (EBIT) | 7.6   | 6.3   | 20.6  |
| EBIT Margin             | 5.9%  | 5.4%  | 50 bp |
| Betriebliche Nettoaktiv | 21.9  | 23.1  | -5.2  |

### Operative Leistung

- Zweistelliges Wachstum in Asien und Amerika sowie bei Architektur- und Automobilglas; vergleichbares Wachstum bei stabilen Wechselkursen 10,4 %
- Verbesserte Rentabilität, dank kontinuierlicher Bemühungen zur Optimierung von Prozessen und Produktionseffizienz
- Weitere Modularisierung des Produktangebots und Stärkung des Key Account Managements
- Auftragseingang über Vorjahr; Architekturglas höher und Autoglas schwächer, auch wegen Grossaufträgen, die im 1. Halbjahr 2018 abgeschlossen wurden



# Glass Processing – Verkauf an Glaston Group

## Industrielle Logik im Hinblick auf führende Marktposition

### Transaktion, abgeschlossen am 1. April 2019

- Verkauf an Glaston für einen Unternehmenswert von EUR 68 Mio. (CHF 78 Mio.)
- Ergänzendes Produktportfolio entlang der Wertschöpfungskette der Kunden
- Die gemeinsame Integration wichtiger Elemente der Wertschöpfungskette bietet das Potenzial, die Kundenproduktivität zu verbessern und den Kundennutzen zu steigern.



- Hauptsitz in Helsinki mit Produktion in Tampere (Finnland) und Tjanjin (China)
- Weltweiter Anbieter von Wärmebehandlungen für Architektur-, Automobil-, Solar- und Haushaltsglas
- 370 Mitarbeiter
- 2018 Umsatz von EUR 101 Mio.

Veräusserungsgewinn CHF 28 bis 31 Mio.

# Verbleibendes Geschäftsportfolio

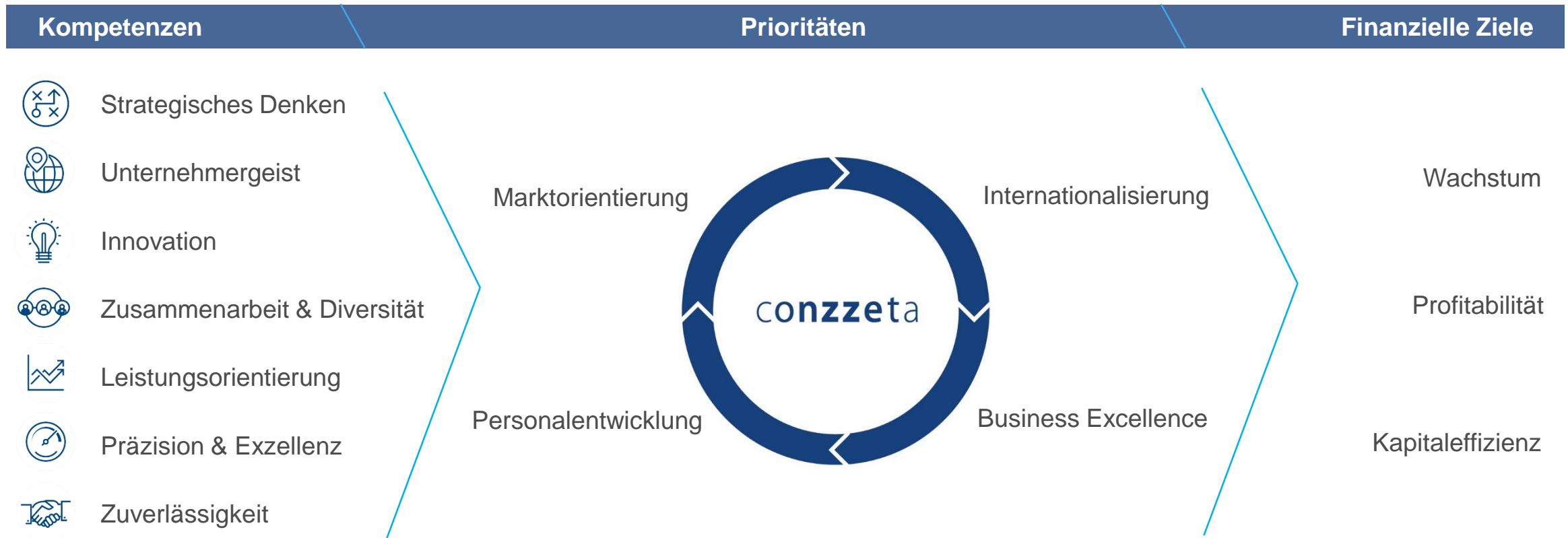
## Fokussierung auf zukunftsfähige Aktivitäten



Führende Marktpositionen sichern bzw. ausbauen

# Prioritäten für weitergeführte Geschäfte bleiben unverändert

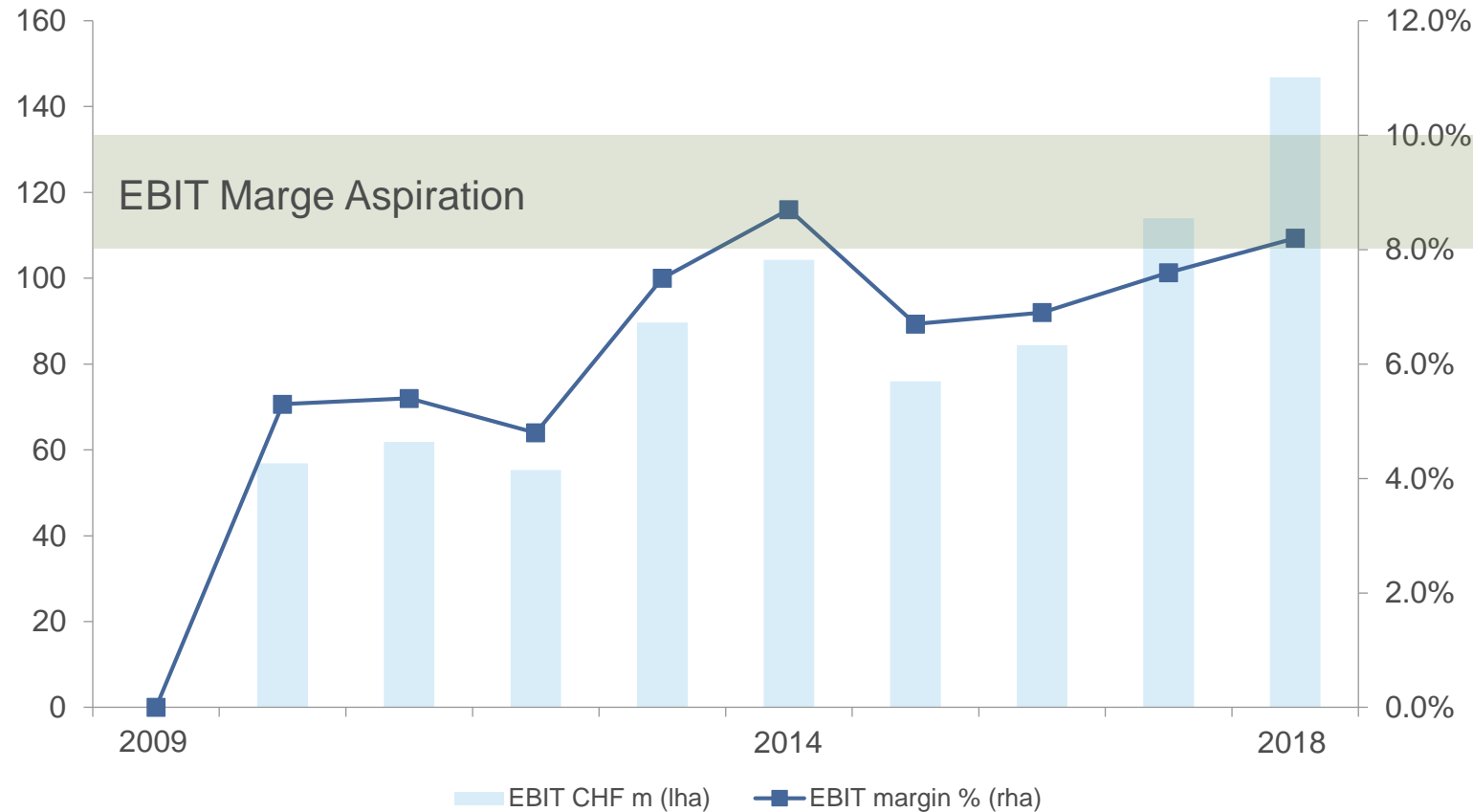
## Differenzierte Führung



Stabiles Kernaktionariat, solide Kapitalausstattung und modern Governance  
als Grundlage für Innovation, unternehmerisches Handeln und nachhaltige Wertschöpfung



## Performance-Historie<sup>1)</sup>



Angesichts der gestiegenen geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheiten erwarten wir derzeit für die weitergeführten Geschäfte einen Nettoumsatz für 2019 auf Vorjahresniveau.

Ohne den Einmaleffekt aus der Veräußerung des Segments Glass Processing erwarten wir für die Gruppe eine über die Segmente hinweg breiter abgestützte Profitabilität auf EBIT-Stufe und eine leicht verbesserte EBIT-Marge.

<sup>1)</sup> 2015 weitergeführte Geschäfte; 2017 ohne Veräußerungsgewinn von CHF 8.8 Mio.

Vielen Dank  
für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung!