

# 1. HALBJAHR 2018 UND AUSBLICK

**komax**

21. August 2018

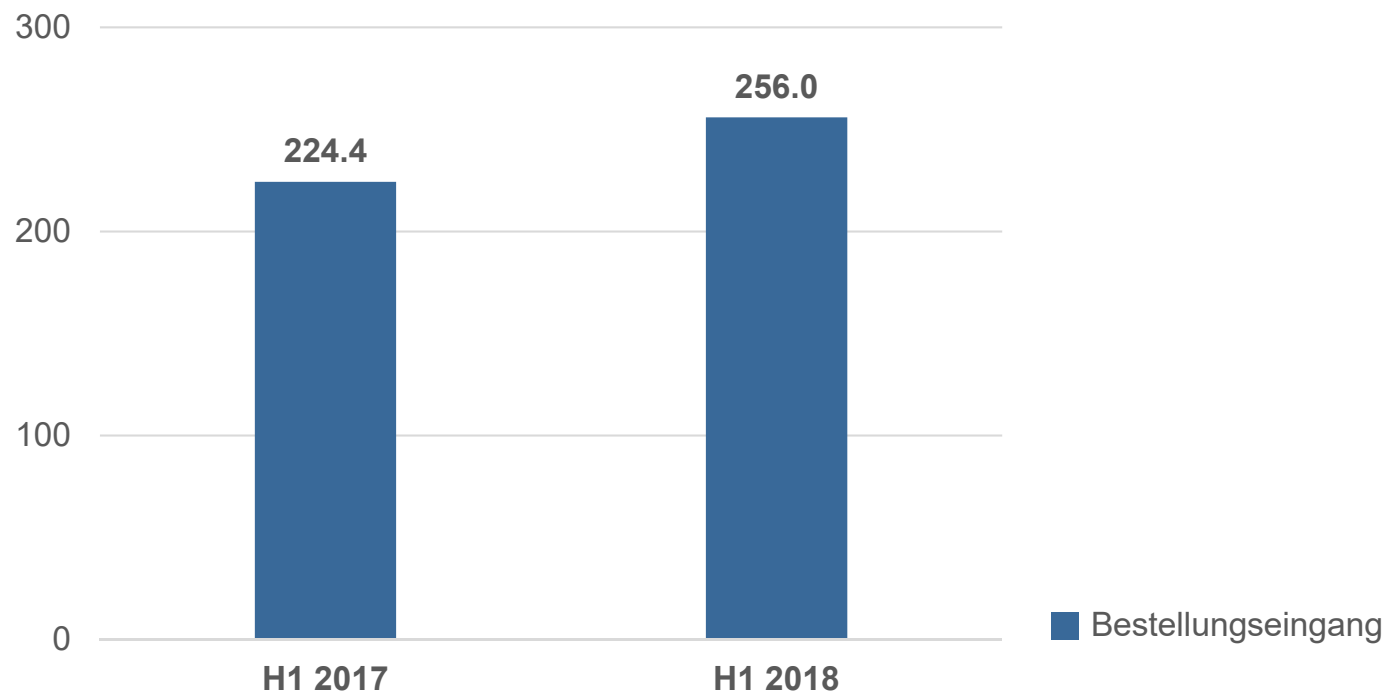
# 1. Halbjahr 2018 in Kürze

## Weiterer Ausbau der Marktführerschaft

- **Gewinn von Marktanteilen**
  - Deutliche Steigerung von Bestellungseingang und Umsatz
- **Erhöhung der Profitabilität**
  - Guter Produktemix
  - Verbesserung der Produktivität
  - Positiver Währungseinfluss
- **Hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung**
  - 8.7% des Umsatzes für den Ausbau der Technologieführerschaft
- **Investitionen in neue Produktions- und Entwicklungsstätten**
  - Schrittweise Kapazitätserweiterung an vier Standorten – in der Schweiz, in Deutschland und in Ungarn

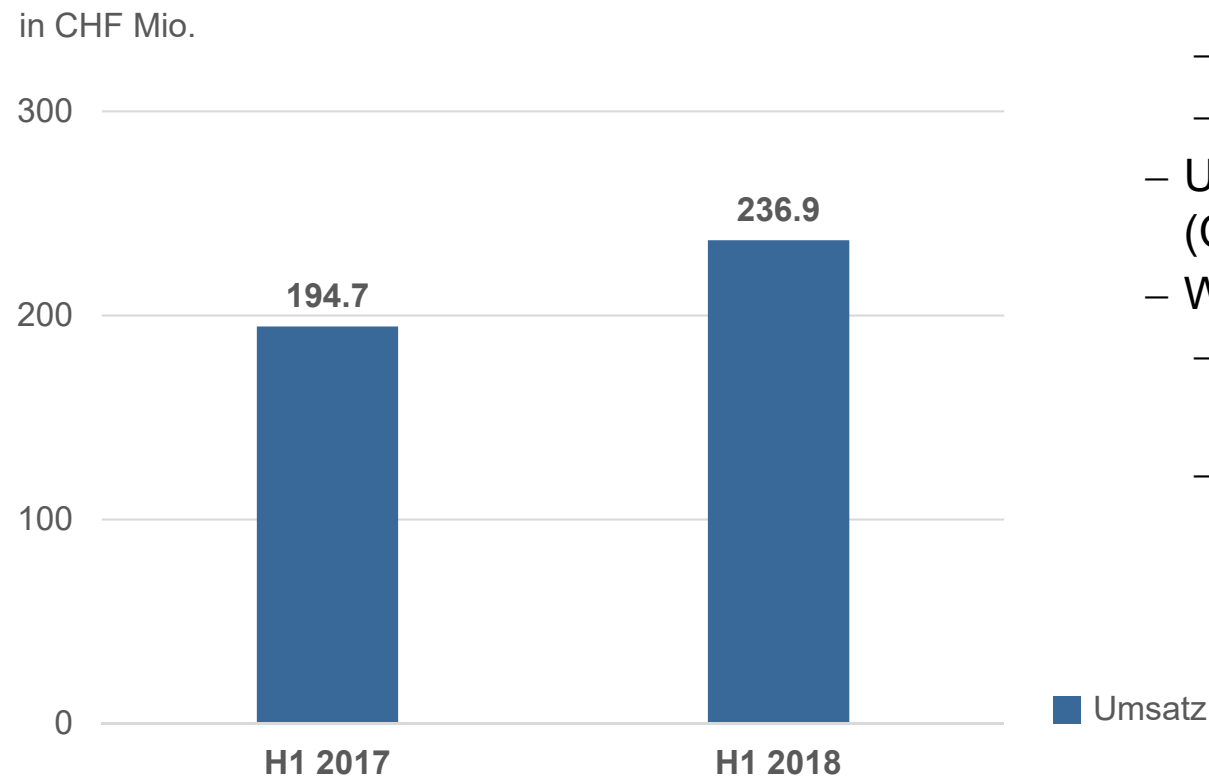
# Bestellungseingang nimmt um 14.0% zu

in CHF Mio.



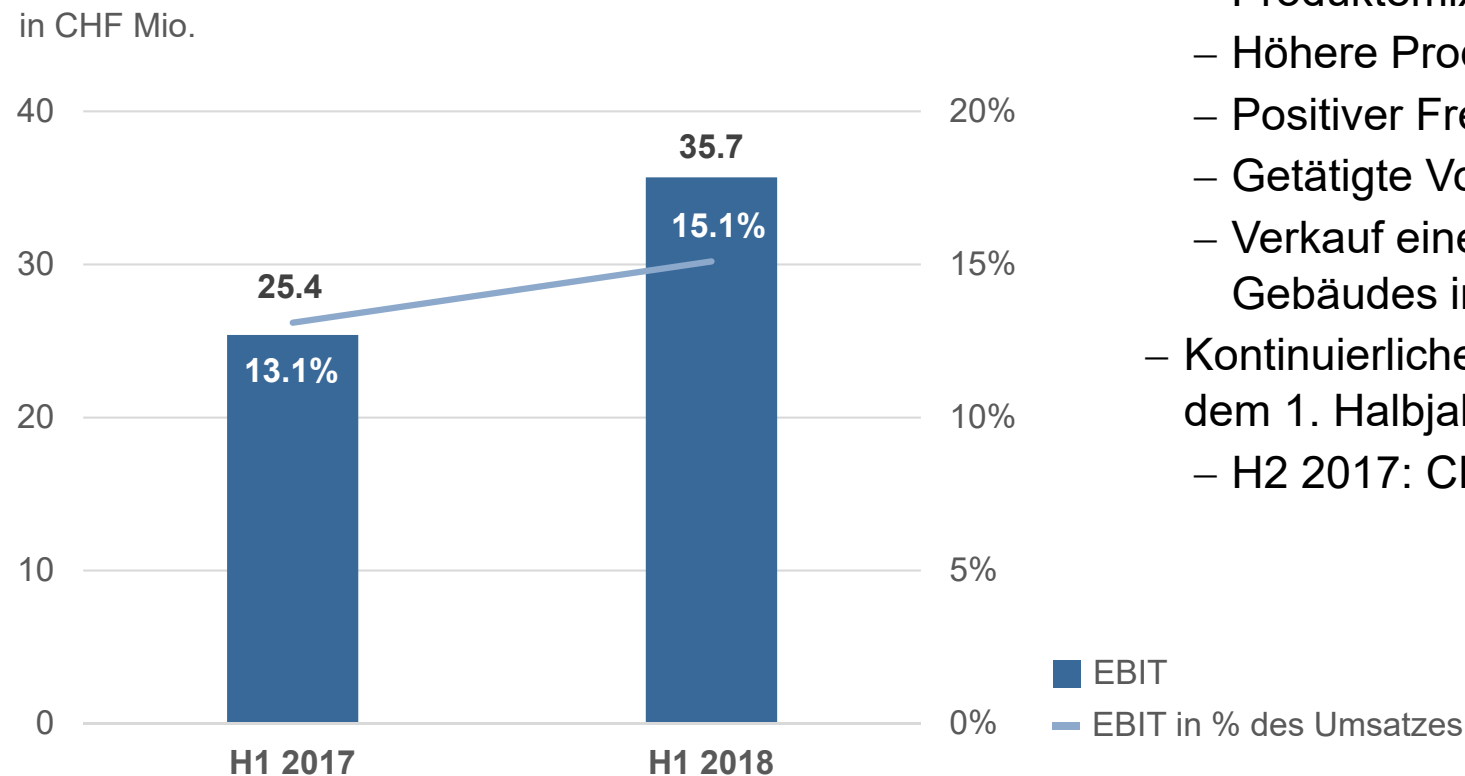
- Gewinn von Marktanteilen
- Breites Produktportfolio entlang der gesamten Wertschöpfungskette zahlt sich aus

# Umsatzwachstum von 21.7%



- Zusammensetzung Umsatzwachstum
  - Internes Wachstum: +15.4%
  - Akquisitorisches Wachstum: +2.7%
  - Fremdwährungseinfluss: +3.6%
- Umsatz um 10.8% höher als im 2. Halbjahr 2017 (CHF 213.8 Mio.)
- Weiterhin hohe Book-to-Bill-Ratio: 1.08
  - Hoher Auftragsbestand aus dem Vorjahr (Book-to-Bill-Ratio 2017: 1.10)
  - Starker Bestellungseingang

# EBIT steigt um 40.4%



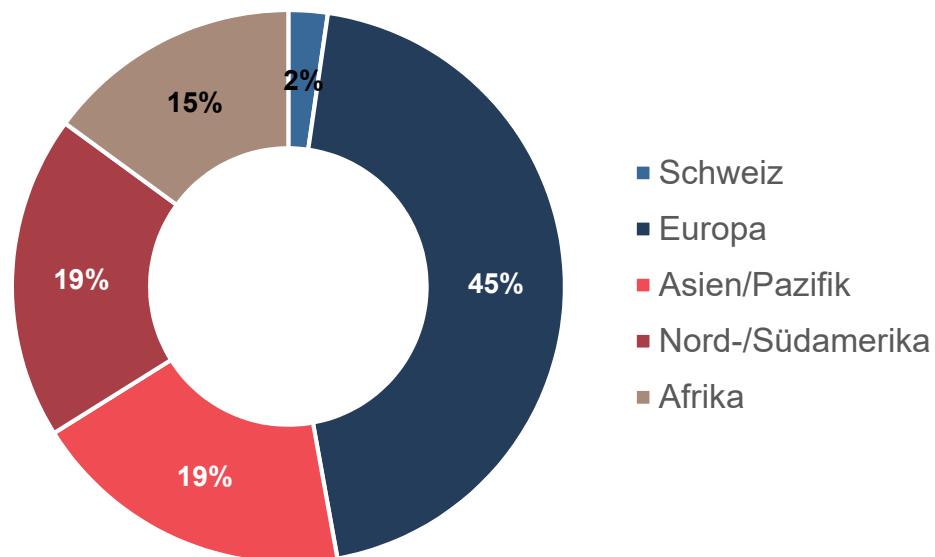
- Faktoren, die zur EBIT-Steigerung beitragen:
  - Produktemix
  - Höhere Produktivität
  - Positiver Fremdwährungseinfluss (+1.3%Pkt)
  - Getätigte Vorleistungen im 2. Halbjahr 2017
  - Verkauf eines betrieblich nicht mehr benötigten Gebäudes in Portugal (EBIT-Beitrag: CHF 0.8 Mio.)
- Kontinuierliche Steigerung der Profitabilität seit dem 1. Halbjahr 2017
  - H2 2017: CHF 29.6 Mio. (EBIT-Marge: 13.9%)

# AGENDA

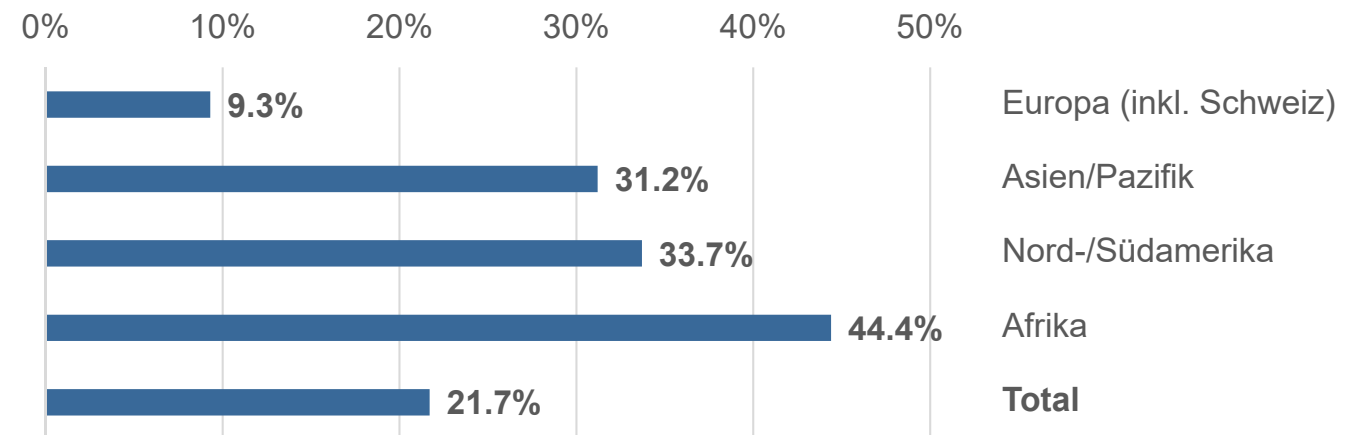
- 1 1. Halbjahr 2018:  
operative und finanzielle Berichterstattung**
- 2 Strategie 2017–2021:  
Fokus auf den Kernmarkt**
- 3 Ausblick 2018**
- 4 Fragen**

# Starkes Wachstum in allen Regionen

Umsatz nach Regionen

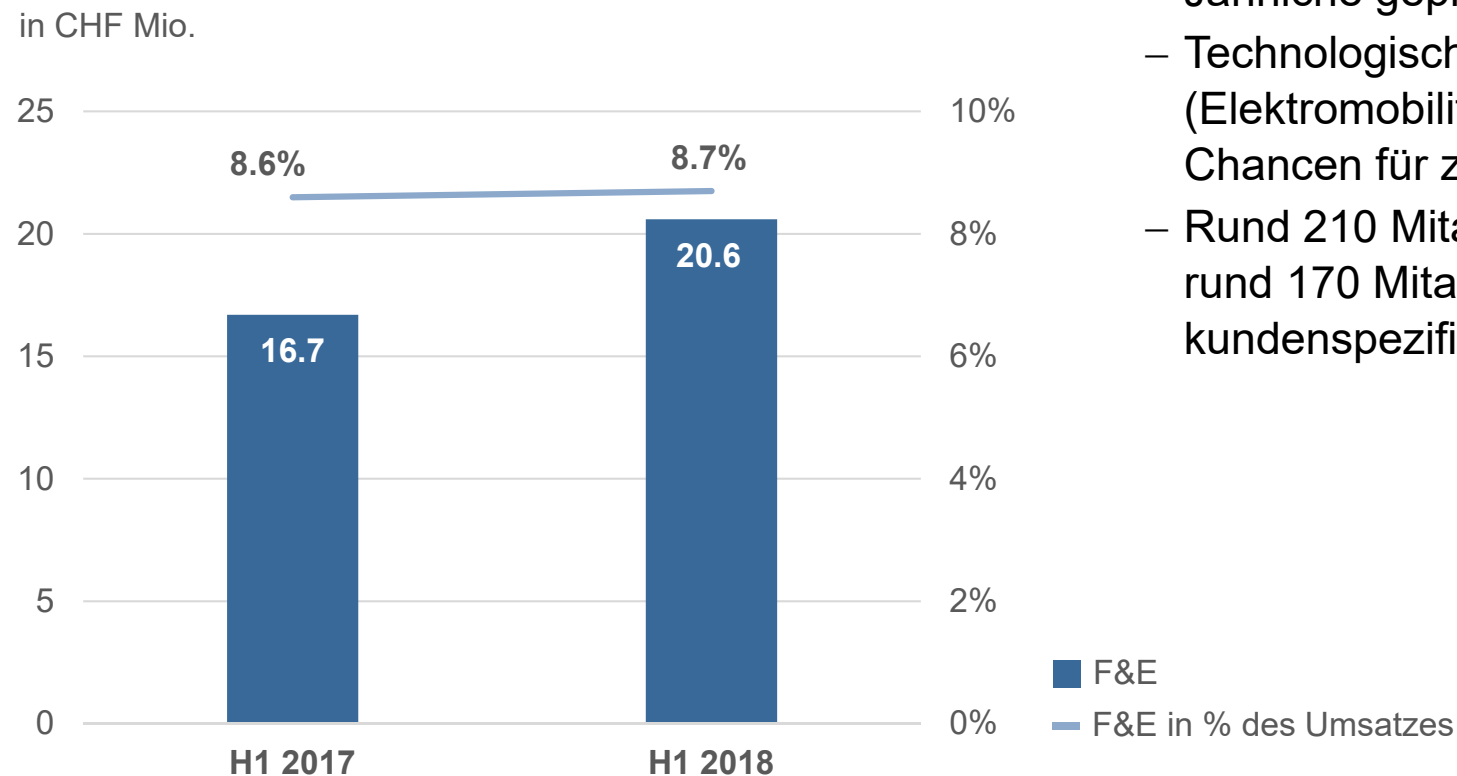


Veränderung zum 1. Halbjahr 2017



- Ressourcensituation in Osteuropa ist weiterhin angespannt, Aufbau von Produktionskapazitäten in Nordafrika setzt sich fort
- Veränderungen bei Umsatzanteilen nach Regionen im Vergleich zum 1. Halbjahr 2017: Europa (−5.3%Pkt), Asien/Pazifik (+1.4%Pkt), Nord-/Südamerika (+1.7%Pkt), Afrika (+2.3%Pkt)

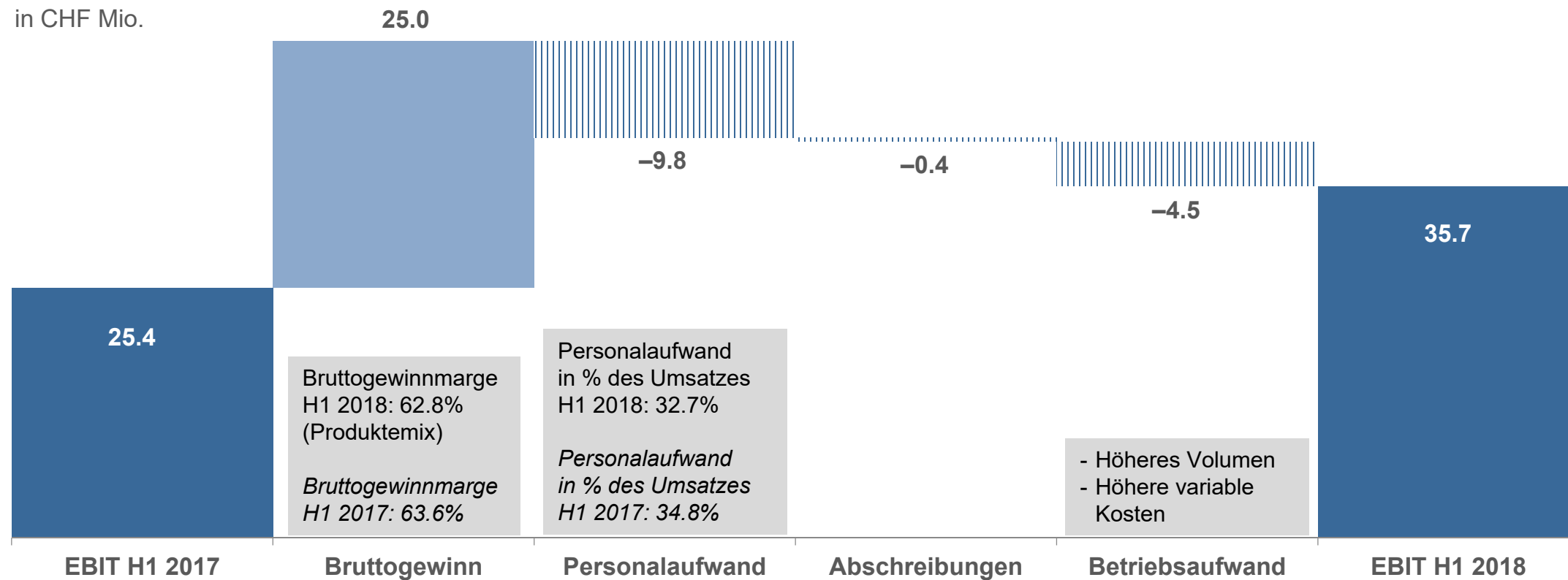
# Investitionen in F&E steigen um 23.4%



- Weitere Stärkung der Innovationskraft
- Jährliche geplante F&E-Aufwendungen: 8–9%
- Technologischer Wandel in Automobilindustrie (Elektromobilität, autonomes Fahren etc.) bietet Chancen für zusätzliche Alleinstellungsmerkmale
- Rund 210 Mitarbeitende in F&E; zusätzlich rund 170 Mitarbeitende im Engineering für kundenspezifische Lösungen

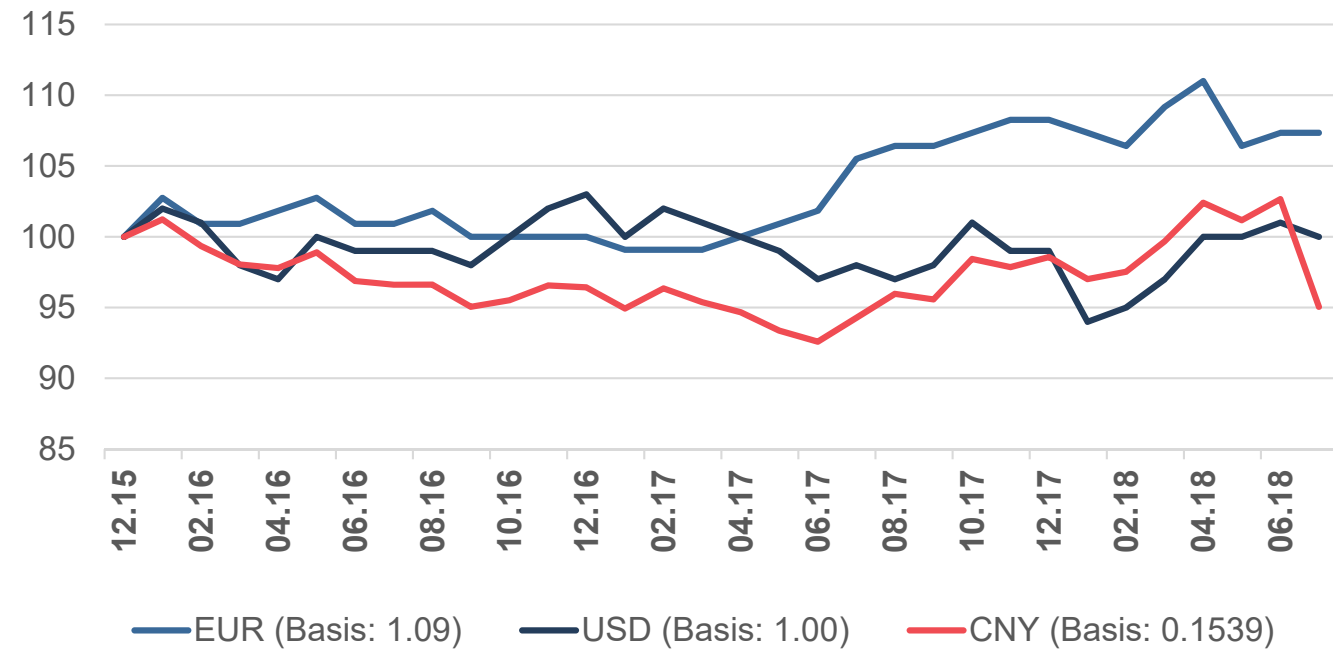
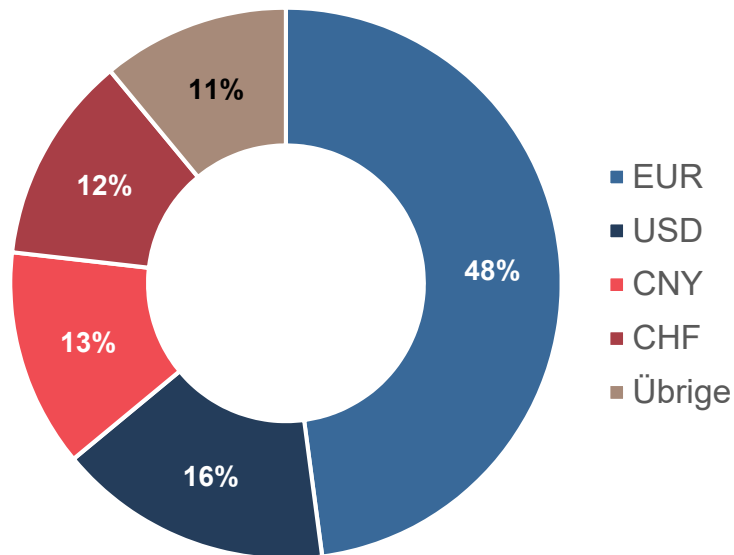


# Deutliche EBIT-Zunahme



# Positiver Währungseffekt

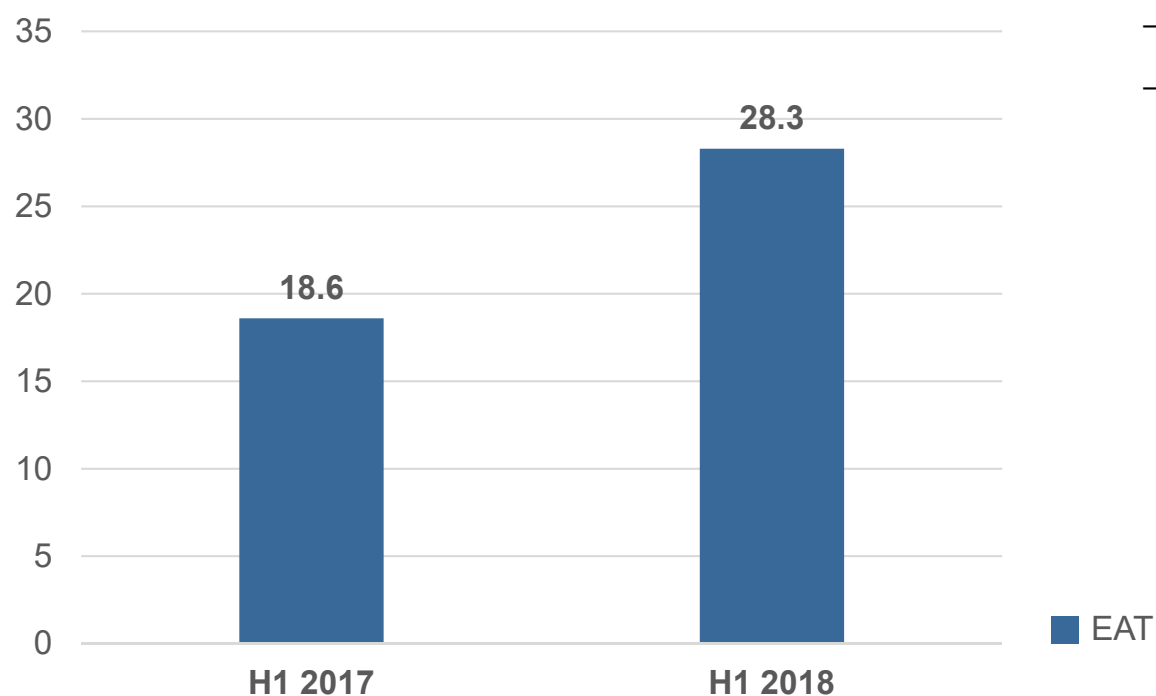
Umsatz nach Währungen



- Grösste Veränderungen bei Umsatz nach Währungen  
CHF +2.9%Pkt, EUR +0.5%Pkt, CNY +0.9%Pkt
- Währungseinfluss  
Umsatz: +3.6%, Bruttogewinnmarge: +1.9%Pkt, EBIT-Marge: +1.3%Pkt

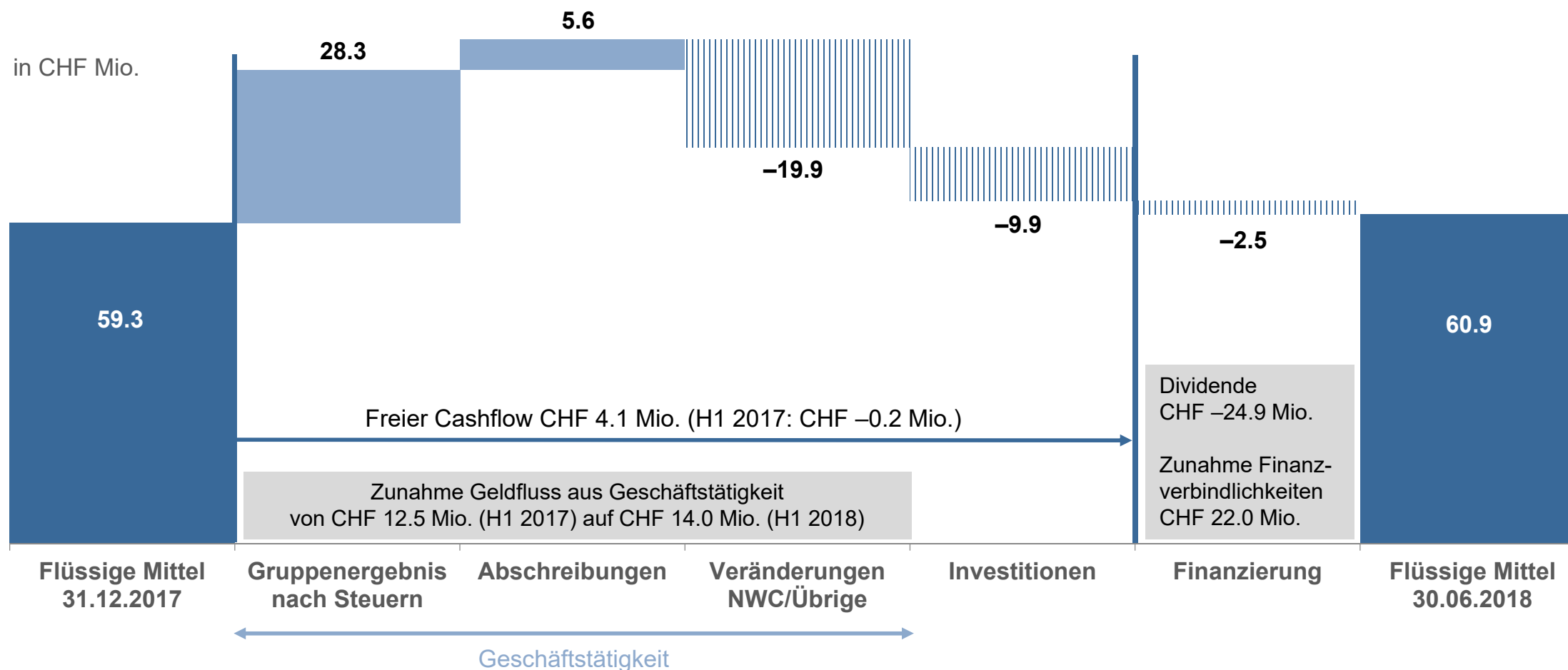
# Gruppenergebnis nach Steuern (EAT) nimmt um 52.0% zu

in CHF Mio.



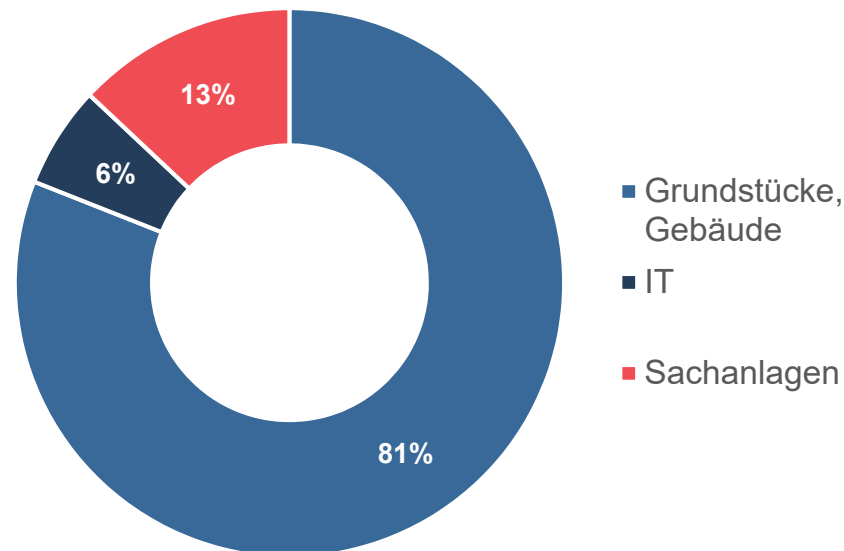
- Finanzergebnis (CHF –2.3 Mio.) von Verlusten auf Währungen von Schwellenländern (u.a. Brasilien, Türkei) geprägt
- Steuerrate in % des EBT: 16.2%
- Mittelfristig erwartete Steuerrate: rund 19%

# Freier Cashflow trotz hoher Investitionstätigkeit



# Weiterhin hohes Investitionsvolumen

Bruttoinvestitionen  
(ohne Kauf und Verkauf von Gesellschaften)



- Nettoinvestitionen (ohne Kauf und Verkauf von Gesellschaften): CHF 8.5 Mio. (H1 2017: CHF 9.1 Mio.)
  - Sachanlagen (CHF 7.5 Mio.)
  - Immaterielles Anlagevermögen (CHF 1.0 Mio.)
  - Rückzahlung gewährter Darlehen (CHF –1.0 Mio.)
- Desinvestition von Gebäuden in Portugal und in den USA: CHF 8.2 Mio. (H1 2017: CHF 0 Mio.)

# Schrittweise Kapazitätserweiterung bis Ende 2019



Komax, Dierikon (CH)



Komax SLE, Grafenau (DE)



Kabatec, Burghaun (DE)

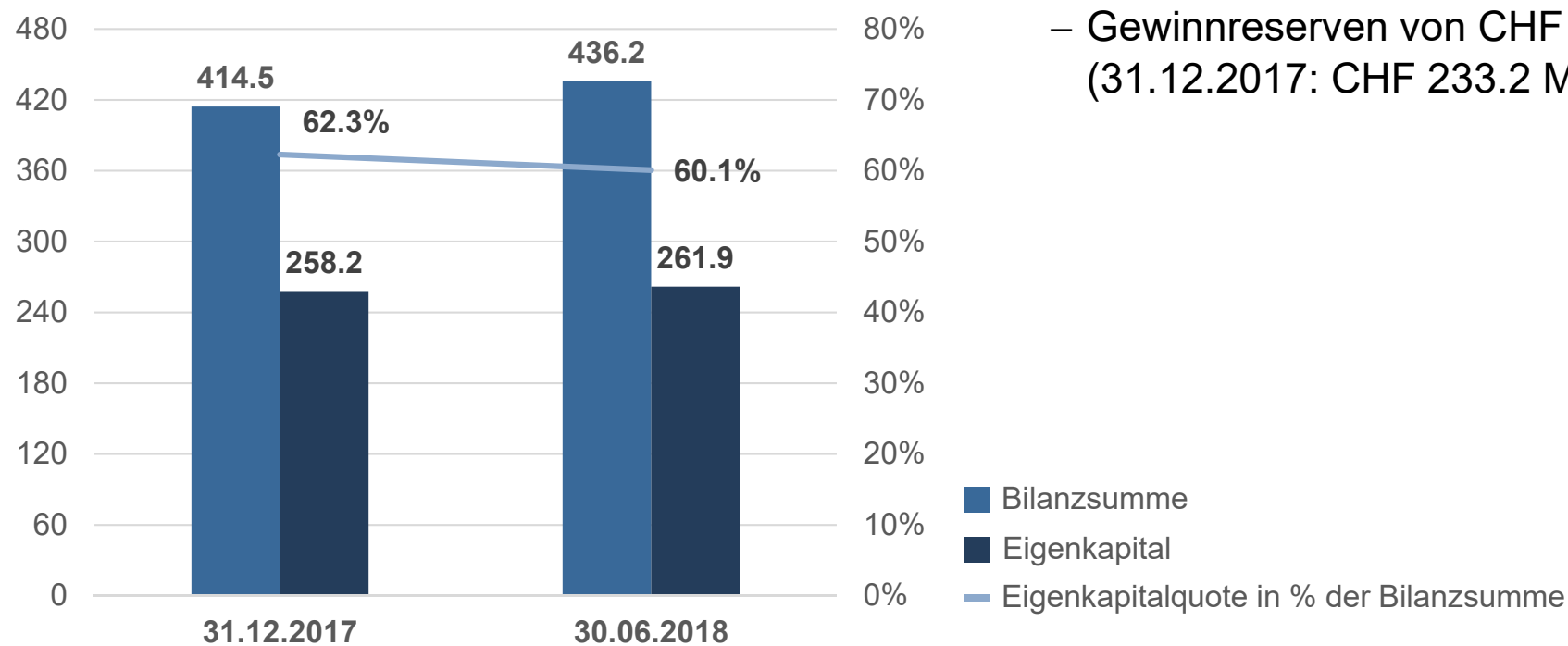


Komax Thonauer, Budakeszi (HU)

- Hoher CAPEX aufgrund von Investitionen in neue Produktions- und Entwicklungsstätten
- Total CAPEX
  - 2018: ca. CHF 55 Mio. (H1 2018: CHF 16.7 Mio.)
  - 2019: ca. CHF 60 Mio.
  - 2020–2022: jährlich ca. 4% des Umsatzes

# Starkes finanzielles Fundament

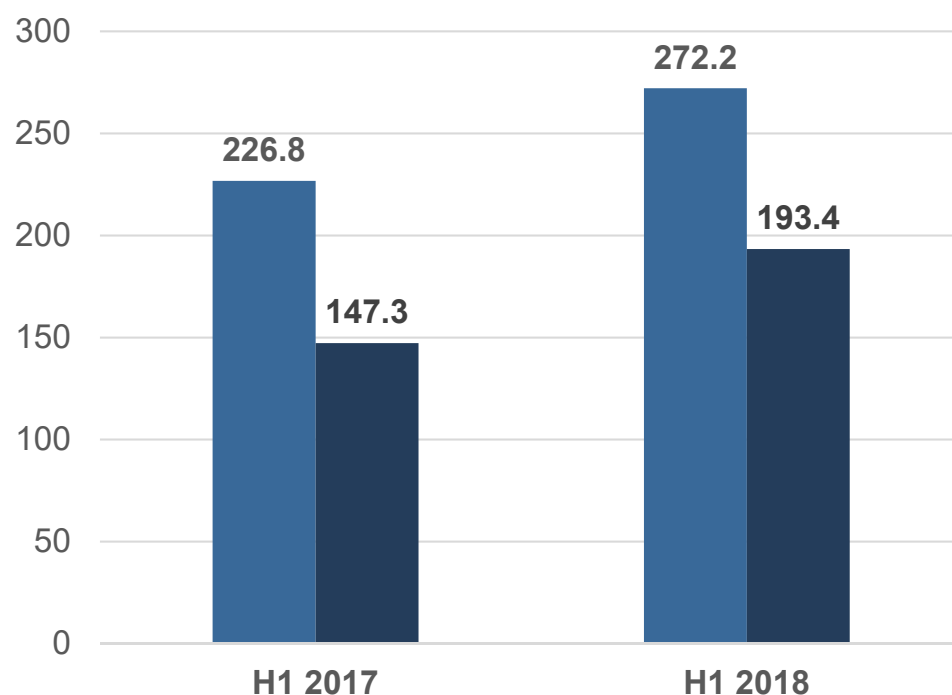
in CHF Mio.



- Weiterhin hohe Eigenkapitalquote
- Nettoverschuldung von CHF 31.2 Mio. (31.12.2017: CHF 10.5 Mio.)
- Gewinnreserven von CHF 240.0 Mio. (31.12.2017: CHF 233.2 Mio.)

# RONCE nimmt auf hohem Niveau deutlich zu

in CHF Mio.



■ Net Capital Employed (NCE)  
■ Net Working Capital (NWC)

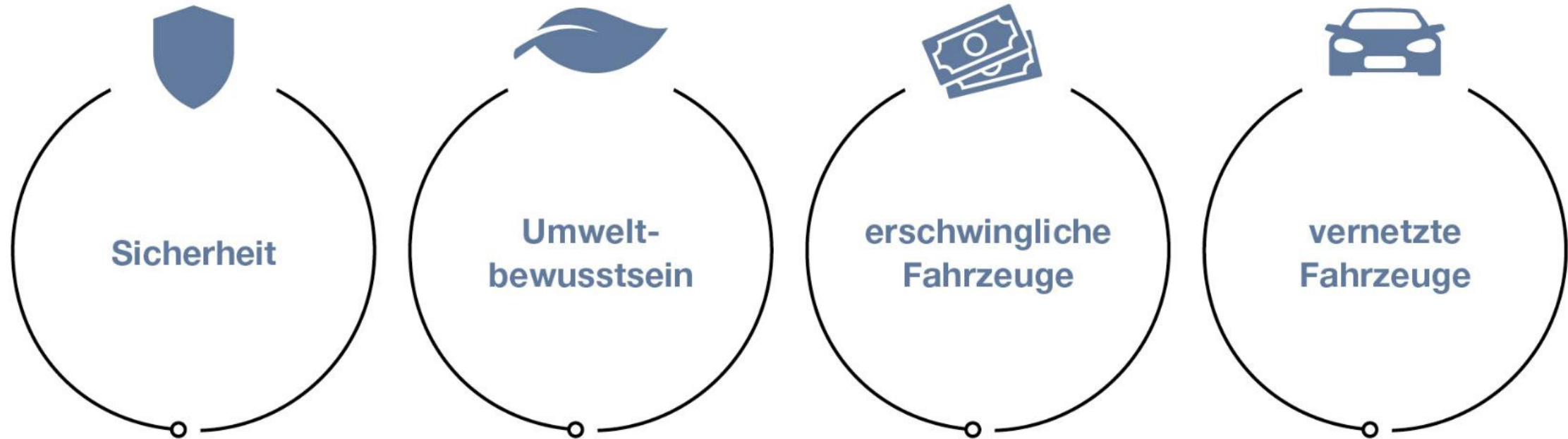
- RONCE: 28.1% (H1 2017: 23.6%)
- Strategische Zielsetzung 2017–2021: RONCE von Ø 25%
- Konsequentes Management des Nettoumlaufvermögens (Net Working Capital)
  - Laufende Verbesserung und Beschleunigung der internen Prozesse
  - Striktes Debitorenmanagement
- Net Working Capital (NWC): Forderungen + Vorräte ./. kurzfristige Verbindlichkeiten



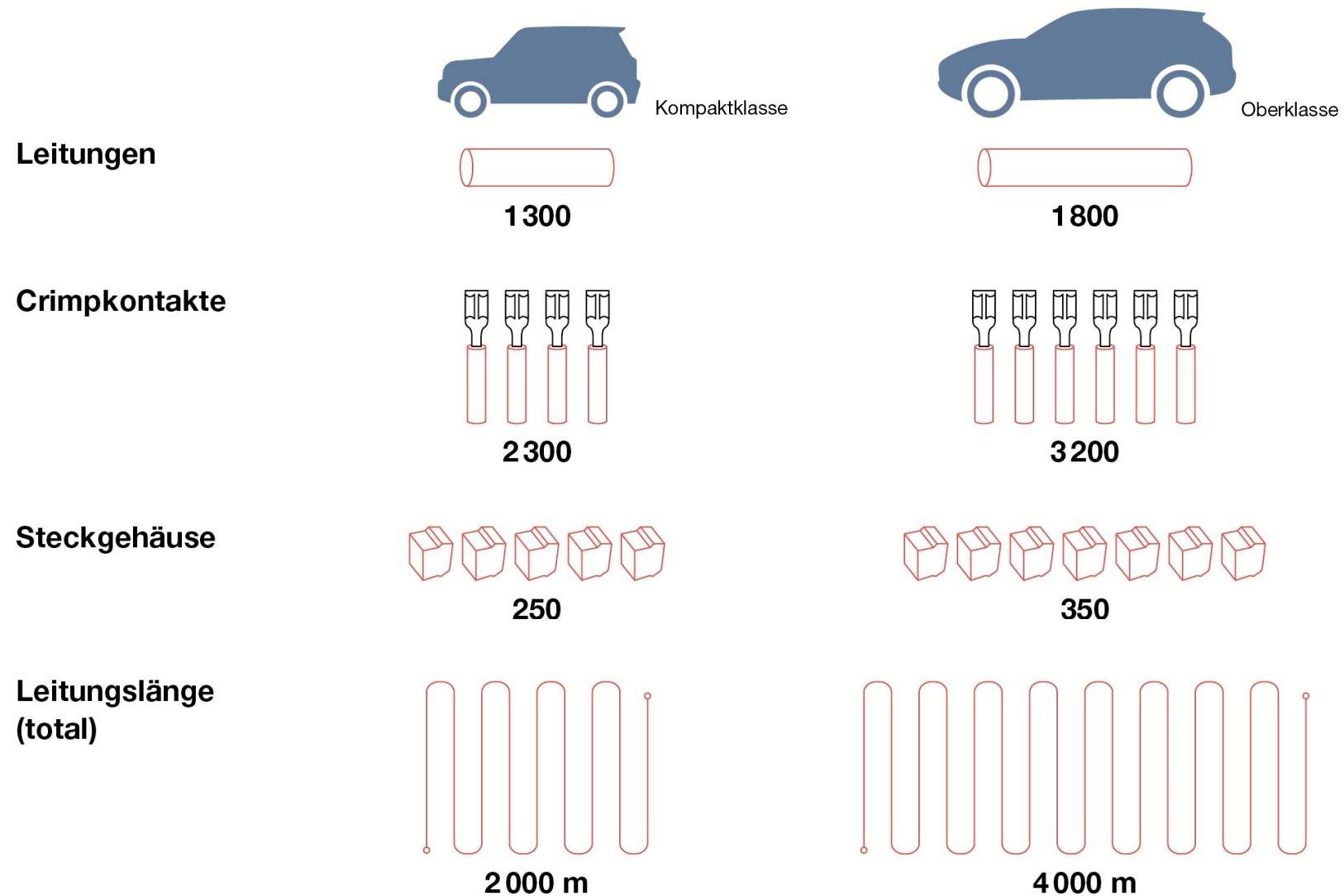
# AGENDA

- 1 1. Halbjahr 2018:  
operative und finanzielle Berichterstattung
- 2 **Strategie 2017–2021:**  
**Fokus auf den Kernmarkt**
- 3 Ausblick 2018
- 4 Fragen

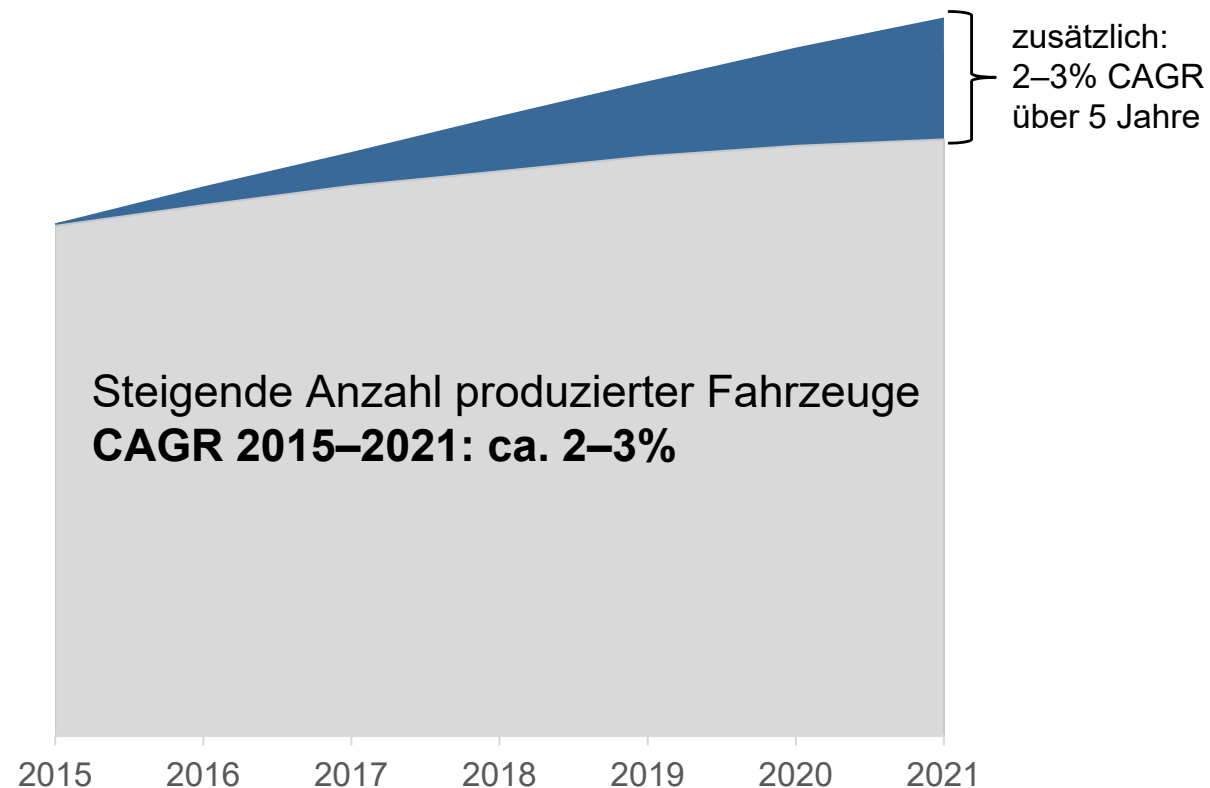
# Globale Megatrends



# Zunehmende Elektrifizierung



# Druck auf die Automatisierung nimmt stetig zu

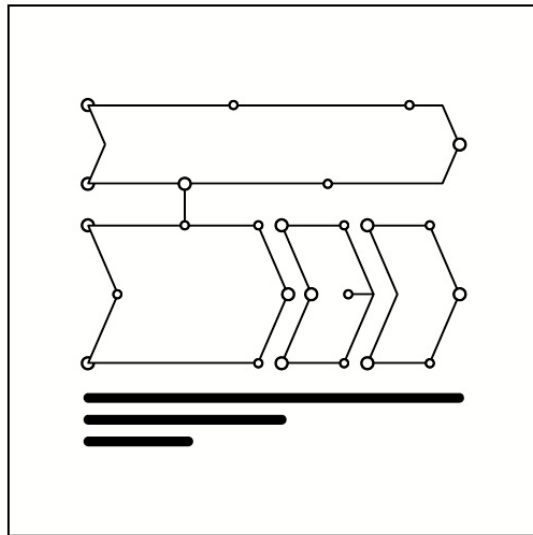


Quelle: IHS Markit, Komax Market Research

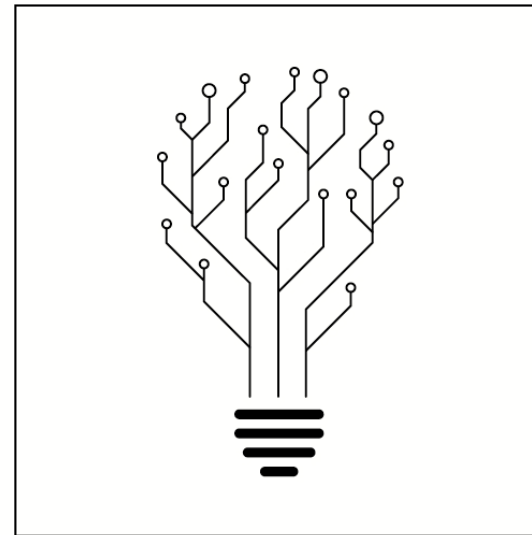
- Jährliches Marktwachstum ca. 4–6%
- Wachstumstreiber
  - Steigende Fahrzeugproduktion (ca. 2–3%)
  - Druck auf Automatisierung (ca. 2–3%)
    - Steigende Anzahl Kabel in Fahrzeugen
    - Komplexität der Bordnetze
    - Miniaturisierung
    - Qualitäts- und Effizienzansprüche
    - Neuartige Kabel und Materialien

# Strategische Stossrichtungen

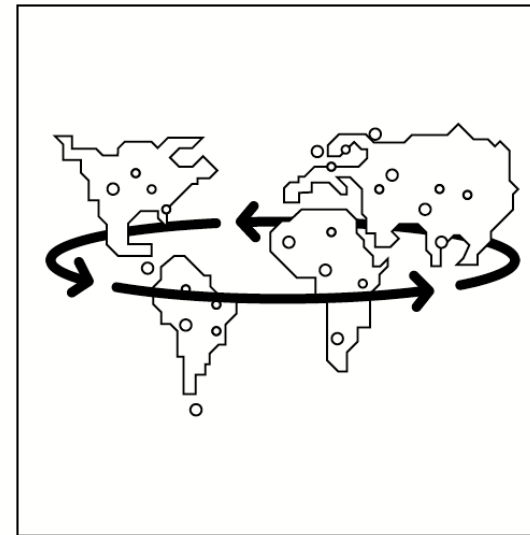
## Lösungen entlang der Wertschöpfungskette



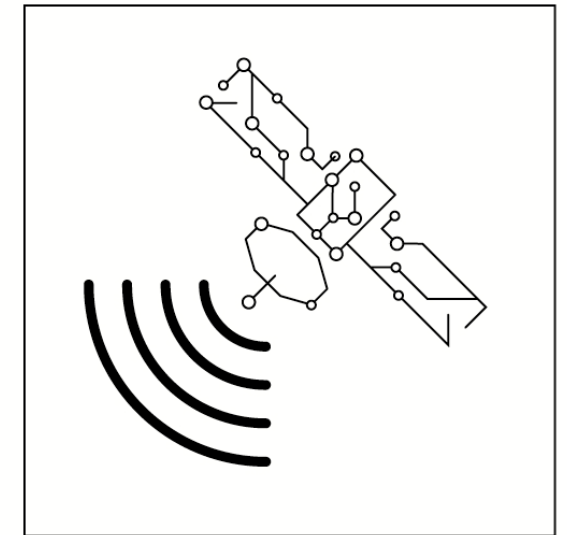
**Lösungen entlang der Wertschöpfungskette**



**Innovative Fertigungskonzepte**

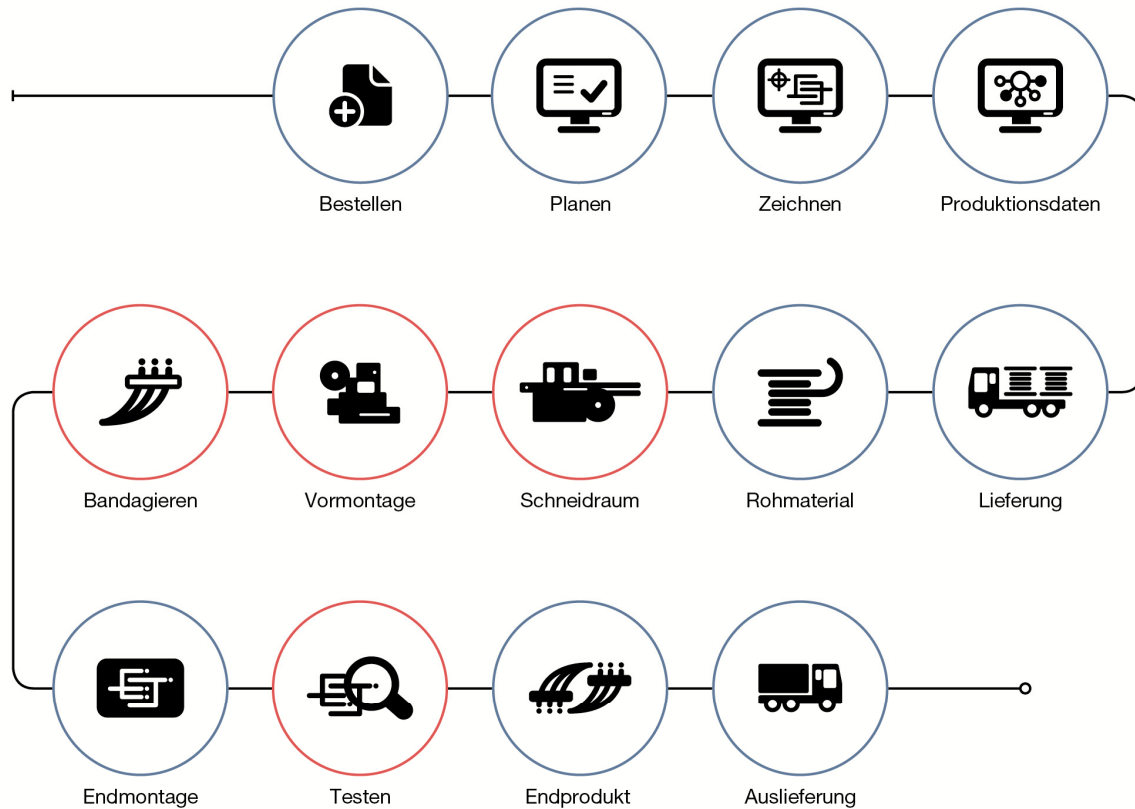


**Erhöhung der globalen Reichweite**

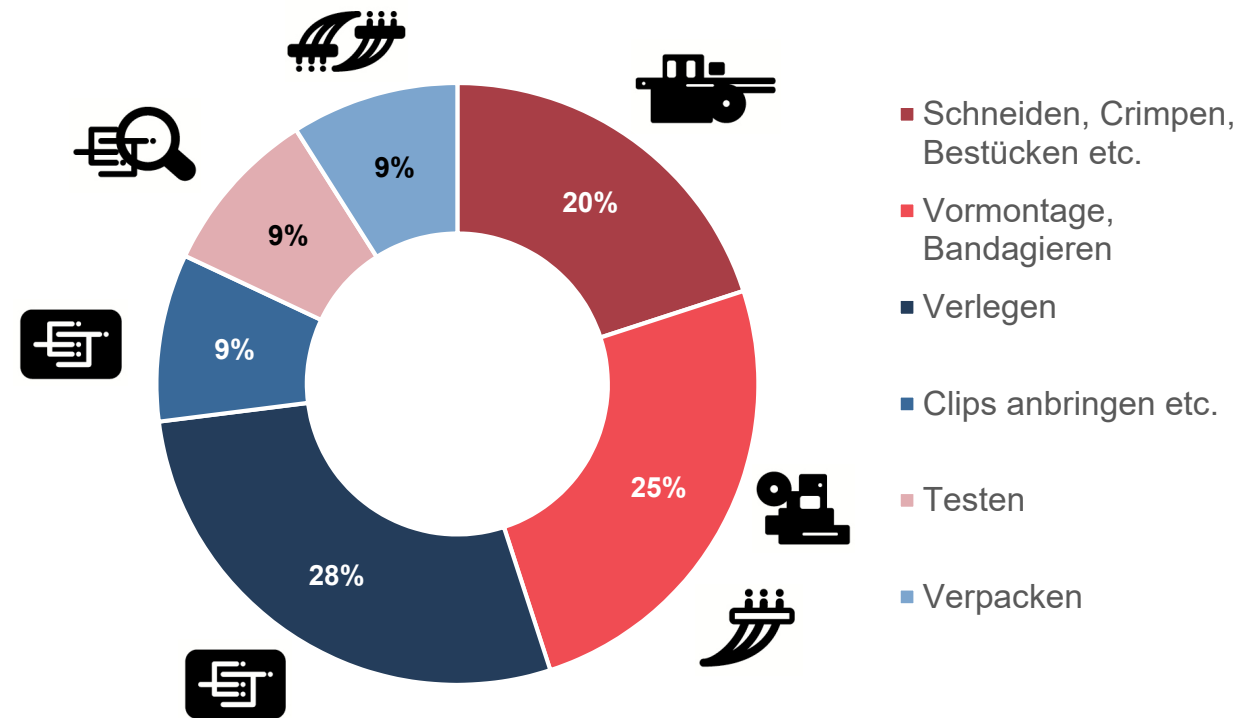


**Entwicklung von Non-Automotive-Märkten**

# Komax bietet Lösungen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kunden



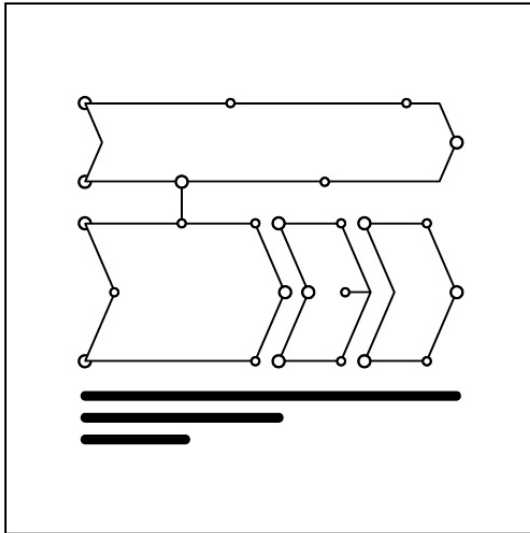
Arbeitszeit pro Kabelbaum



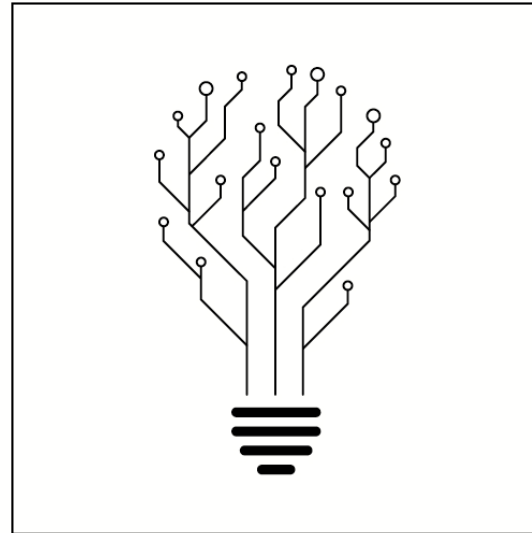
○ Automatisierungslösungen von Komax im Einsatz  
 — Komax MES – Manufacturing Execution System

# Strategische Stossrichtungen

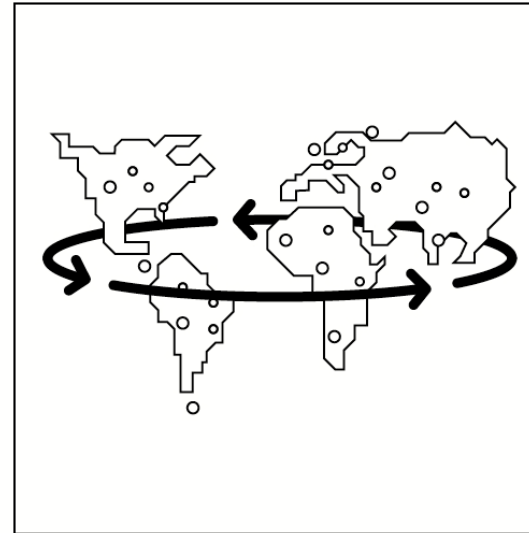
## Innovative Fertigungskonzepte



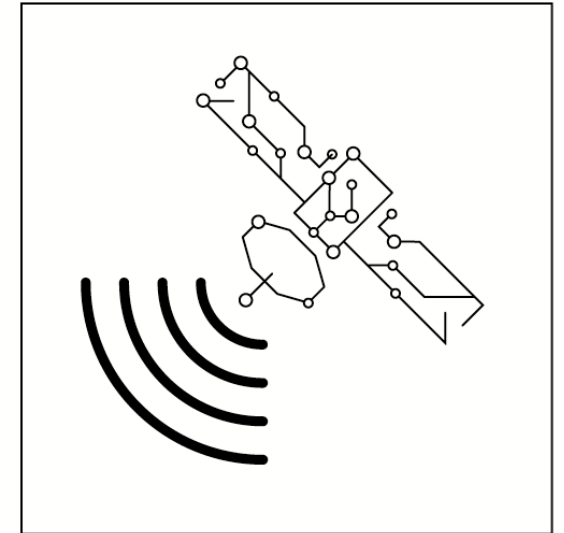
**Lösungen entlang der Wertschöpfungskette**



**Innovative Fertigungskonzepte**



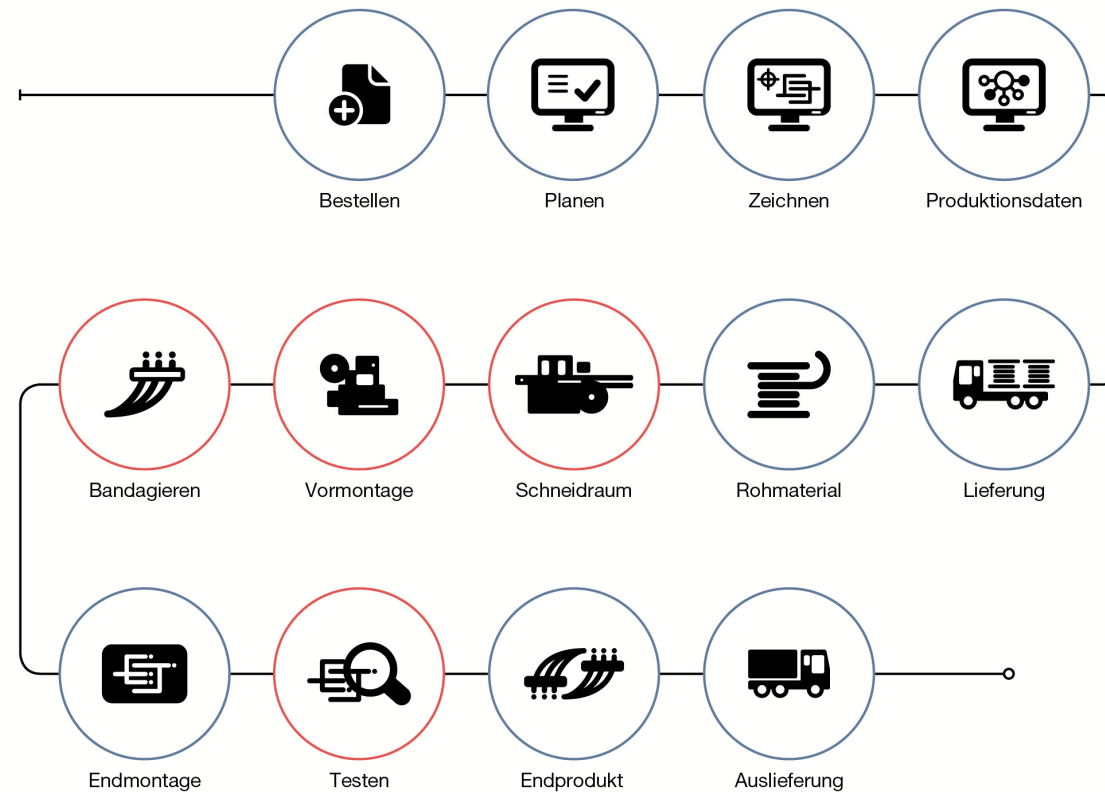
**Erhöhung der globalen Reichweite**



**Entwicklung von Non-Automotive-Märkten**

# Elektromobilität

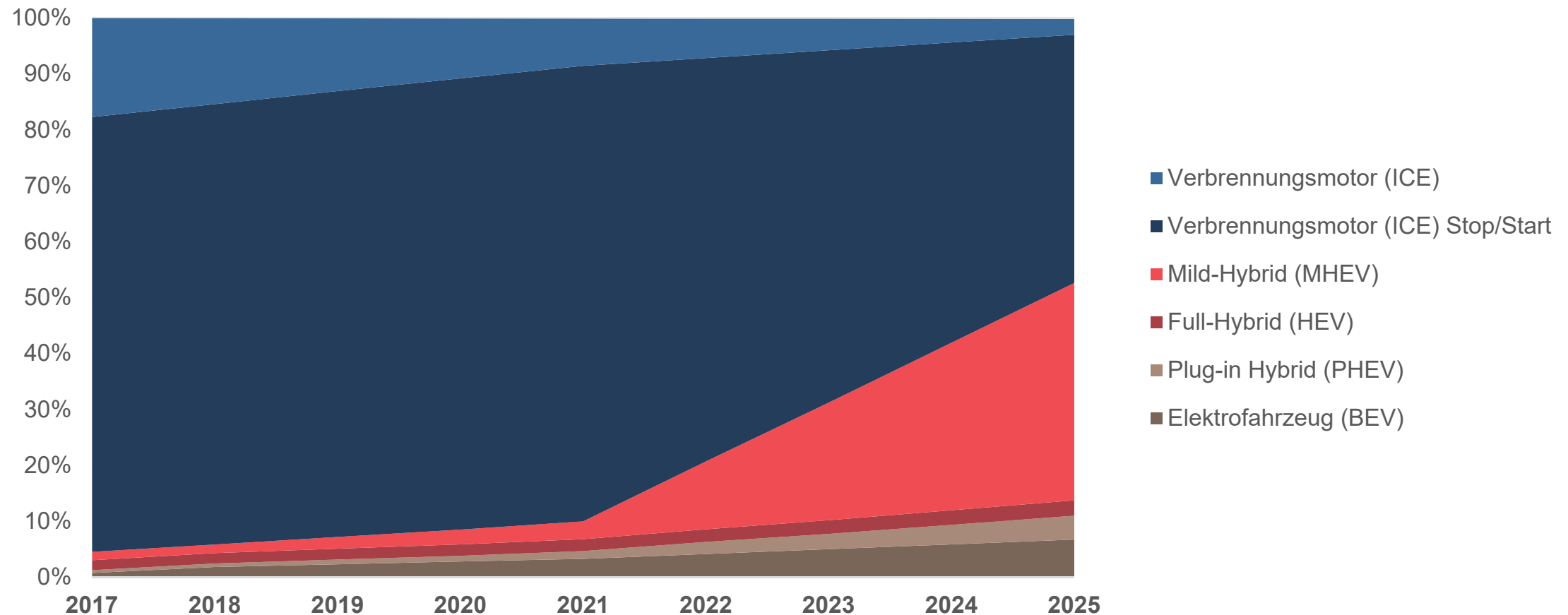
## Kompetenzzentrum bei Komax Thonauer in Budakeszi (Ungarn)





# Entwicklung Elektromobilität

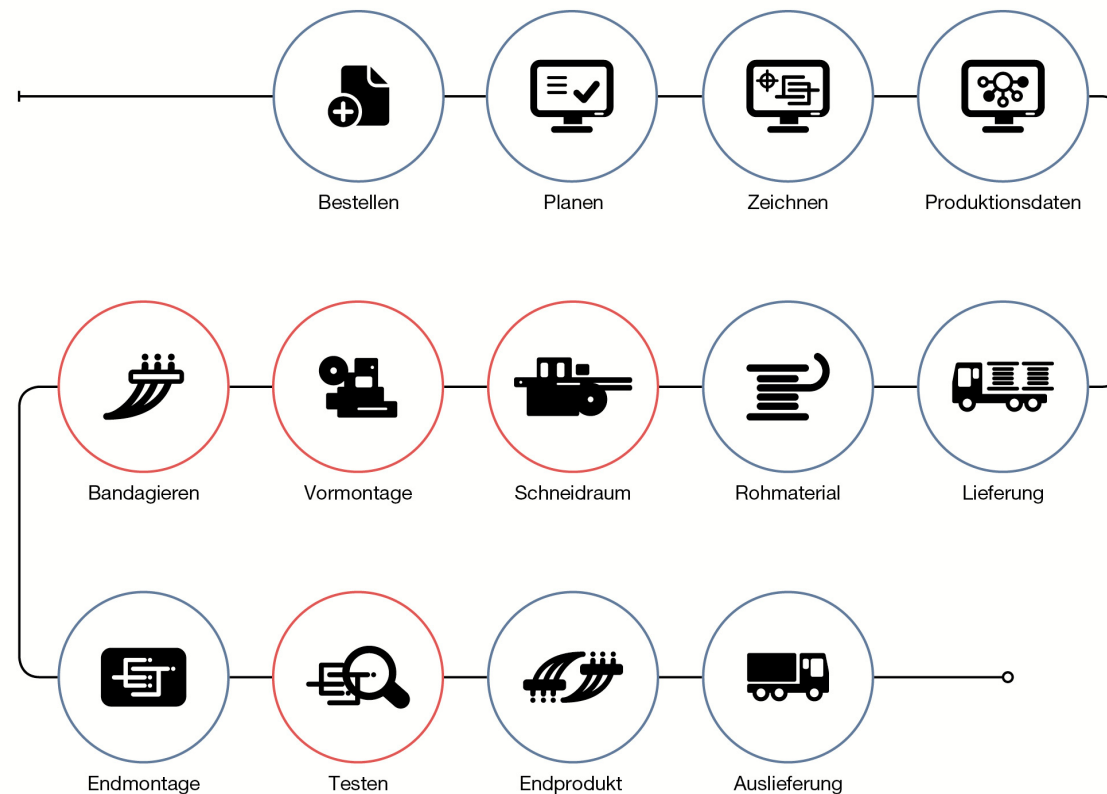
## markante Zunahme bis 2025



Quelle: IHS Markit / Komax

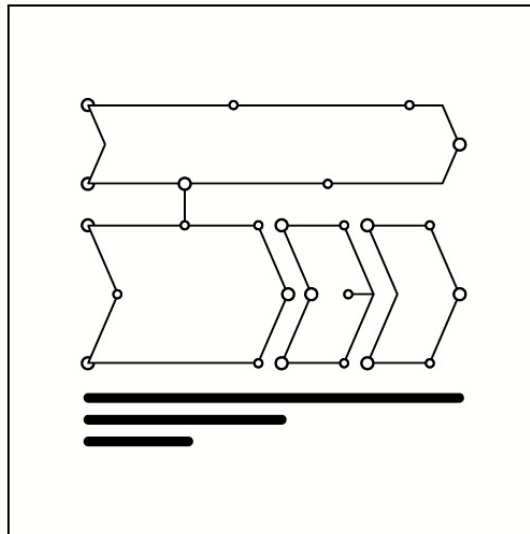
# Autonomes Fahren

Kompetenzzentrum bei Komax SLE in Grafenau (Deutschland)

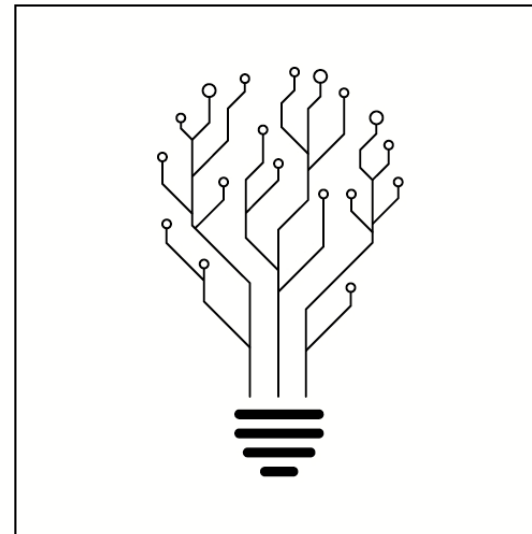


# Strategische Stossrichtungen

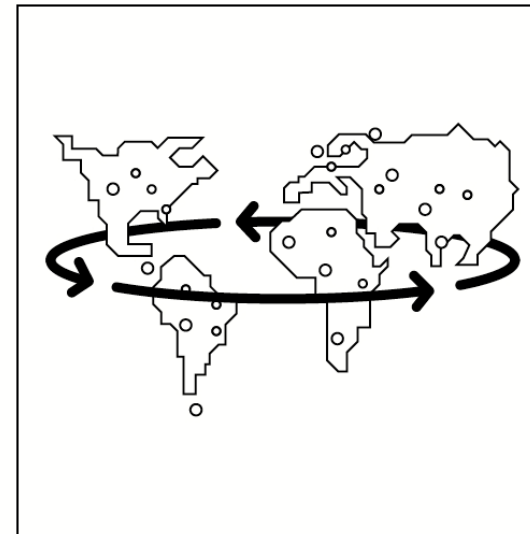
## Erhöhung der globalen Reichweite



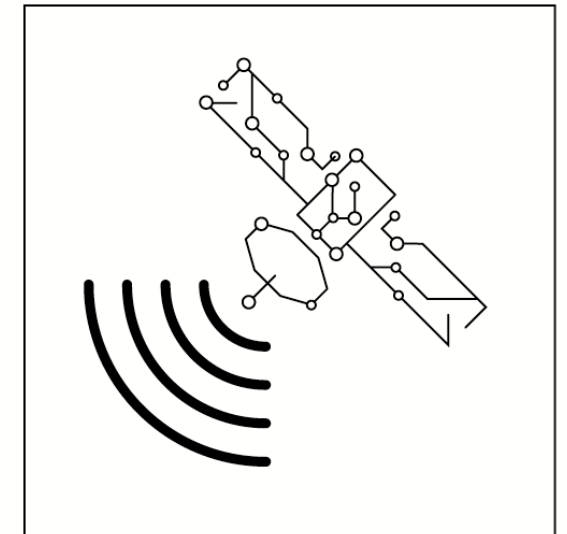
**Lösungen entlang der Wertschöpfungskette**



**Innovative Fertigungskonzepte**

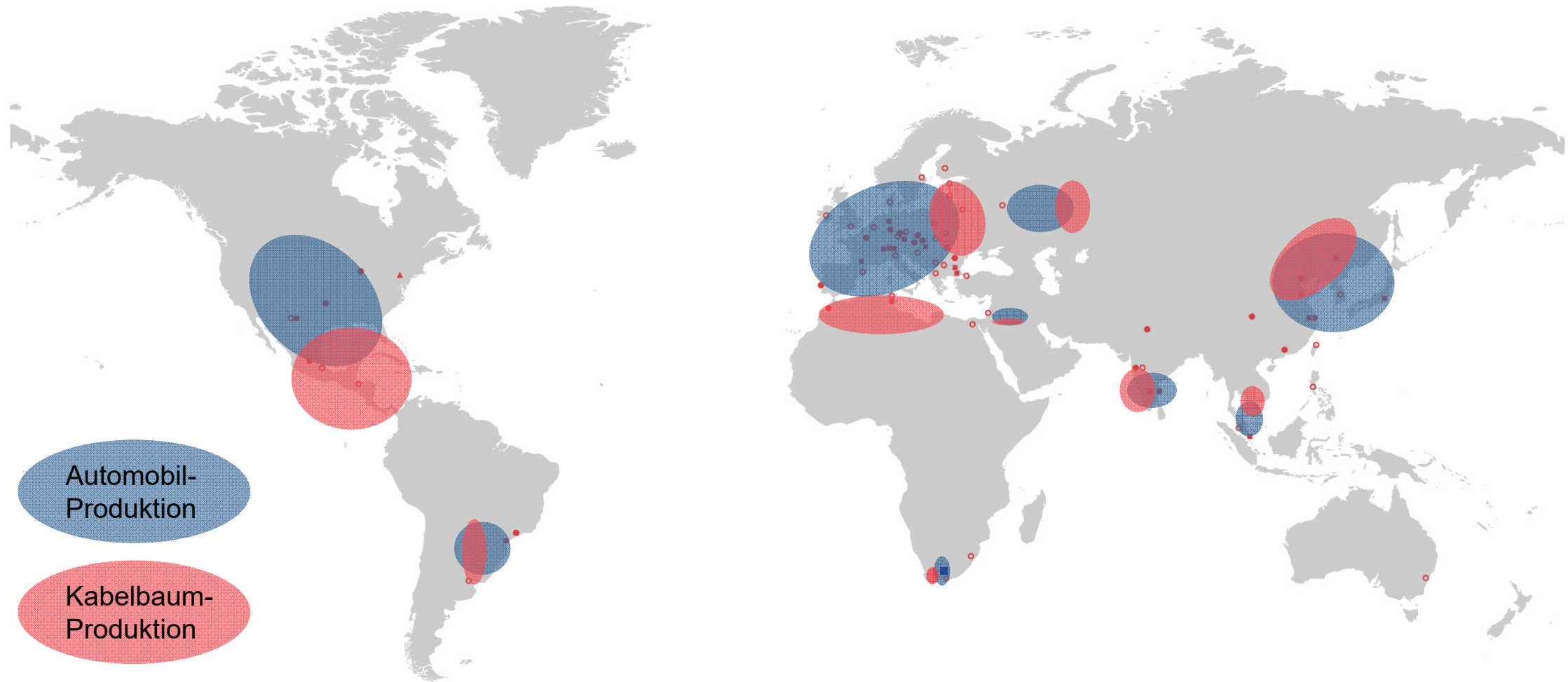


**Erhöhung der globalen Reichweite**



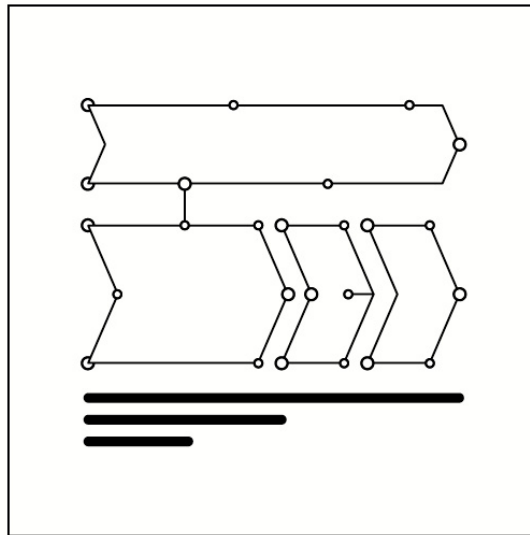
**Entwicklung von Non-Automotive-Märkten**

# Globale Produktion: Automobil und Kabelbaum

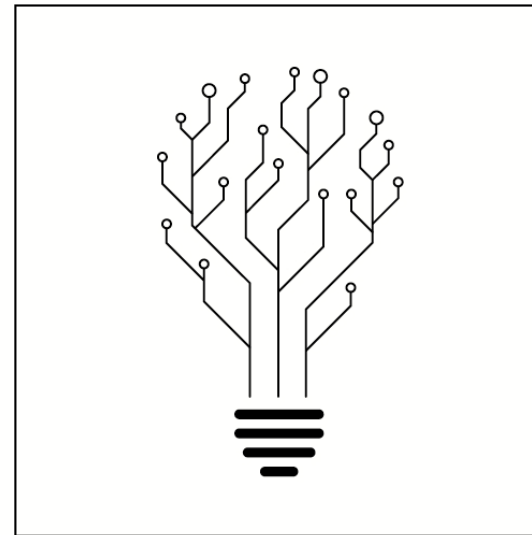


# Strategische Stossrichtungen

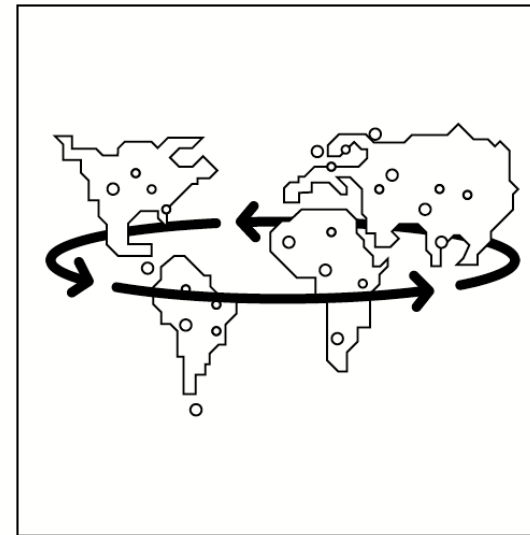
## Entwicklung von Non-Automotive-Märkten



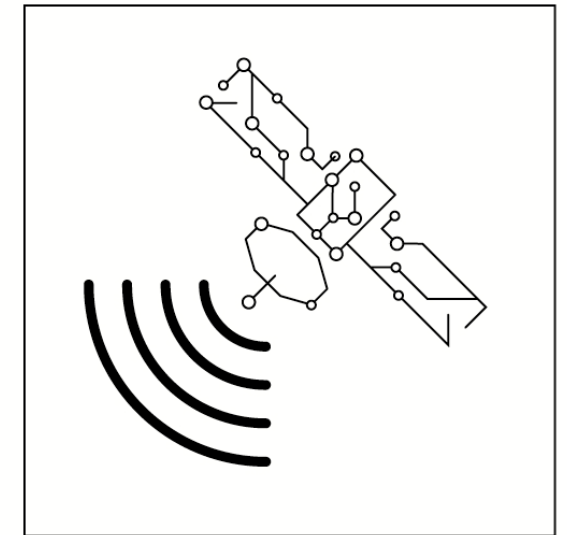
**Lösungen entlang der Wertschöpfungskette**



**Innovative Fertigungskonzepte**



**Erhöhung der globalen Reichweite**



**Entwicklung von Non-Automotive-Märkten**

# Entwicklung von Non-Automotive-Märkten



## **Aerospacel**

- Sicherheit
- Leichtbau
- Reduktion von Emissionen



## **Telecom & Datacom**

- Multimedia
- Vernetzte Fahrzeuge
- Autonomes Fahren

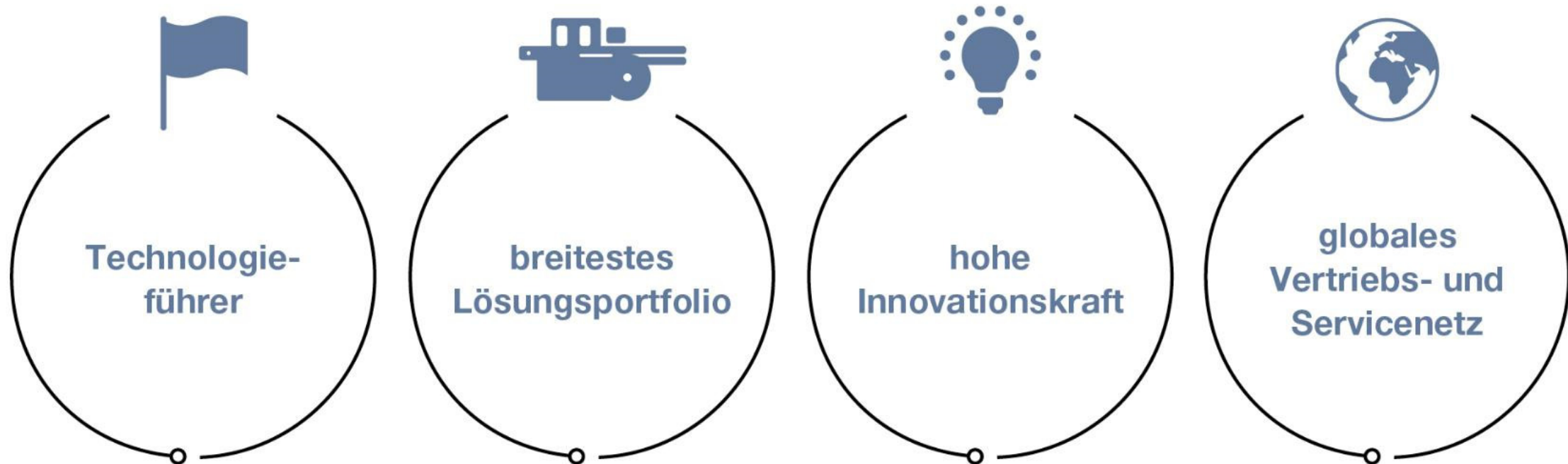


## **Industrial**

- Kleine Losgrößen
- Elektromobilität
- Vernetzte Fertigung / Industrie 4.0

Selektiver und komplementärer Kompetenzaufbau in Non-Automotive-Bereichen unterstützt den Erfolg im Kerngeschäft

# Vorteile von Komax



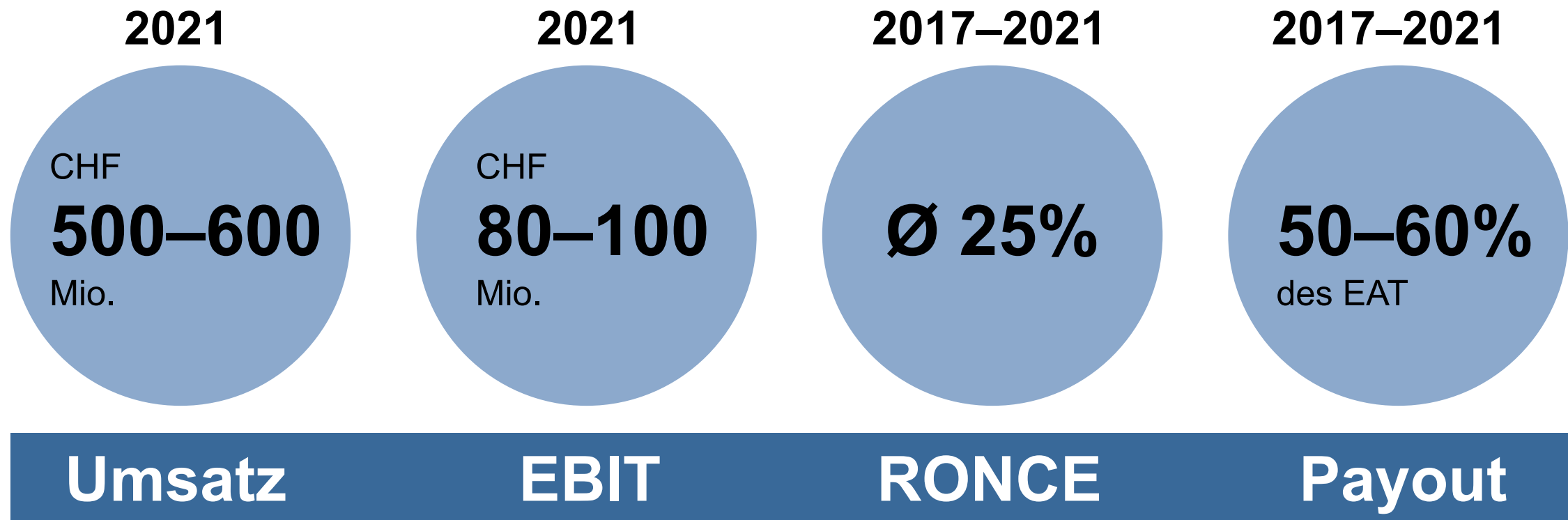
# AGENDA

- 1 1. Halbjahr 2018:  
operative und finanzielle Berichterstattung
- 2 Strategie 2017–2021:  
Fokus auf den Kernmarkt
- 3 **Ausblick 2018**
- 4 Fragen



# Strategie 2017–2021

ambitionierte Ziele, attraktive Dividendenpolitik



# Ausblick

Die Komax Gruppe hat im ersten Halbjahr 2018 ihre führende Marktposition gefestigt und sich mit einem hohen Auftragsbestand eine gute Ausgangslage für das zweite Halbjahr geschaffen.

Aus heutiger Sicht geht Komax davon aus, dass die Marktdynamik und der Trend zur Automatisierung weiter anhalten werden. Im zweiten Halbjahr 2018 erwartet Komax, ein Ergebnis im Rahmen der ersten sechs Monate dieses Jahres erzielen zu können.

# Kontakt / Finanzkalender



## Kontakt

Roger Müller  
Industriestrasse 6  
6036 Dierikon  
Schweiz  
Tel. +41 41 455 06 16  
roger.mueller@komaxgroup.com

komaxgroup.com

## Finanzkalender

Investorentag	26. Oktober 2018
Erste Informationen zum Geschäftsjahr 2018	22. Januar 2019
Medien-/Analystenkonferenz zum Jahresabschluss 2018	14. März 2019
Generalversammlung	16. April 2019

# Hinweis zu zukunftsbezogenen Aussagen



Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen über Komax, die auf gegenwärtigen Annahmen und Erwartungen beruhen. Unvorhersehbare Ereignisse und Entwicklungen können zu starken Abweichungen führen. Beispiele dafür sind: Veränderungen des wirtschaftlichen Umfeldes, rechtliche Entwicklungen, juristische Auseinandersetzungen, Währungsschwankungen, unerwartetes Marktverhalten unserer Mitbewerber, negative Publizität oder der Abgang von Kadermitarbeitenden. Bei den zukunftsgerichteten Aussagen handelt es sich um reine Annahmen, die auf gegenwärtigen Informationen beruhen.

FRAGEN?

**komax**

