

**starrag**

Engineering precisely what you value

# Geschäftsjahr 2019: Medien- und Analystenkonferenz

Solutions for  
Aerospace  
Energy  
Transportation  
Industrial



Zürich, 6. März 2020

# Agenda

■ **Highlights und Geschäftsverlauf**

**Dr. Christian Walti, CEO**

■ **Finanzbericht**

**Gerold Brütsch, CFO**

■ **Strategie und Ausblick**

**Dr. Christian Walti, CEO**

■ **Q & A**

# Disclaimer

This presentation contains forward looking statements which reflect Starrag Group's current views and estimates.

The forward looking statements involve certain risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from those contained in the forward looking statements. Potential risks and uncertainties include such factors as general economic conditions, foreign exchange fluctuations, competitive product and pricing pressures and regulatory developments.

Starrag Group does not accept any liability whatsoever with respect to the use of this presentation.

# Agenda

■ **Highlights und Geschäftsverlauf**

**Dr. Christian Walti, CEO**

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ Strategie und Ausblick

Dr. Christian Walti, CEO

■ Q & A

# Geschäftsjahr 2019: Erwartungsgemäss tieferer Auftragseingang und höherer Umsatz bei geringerer EBIT-Marge – Nach wie vor solider Arbeitsvorrat

- Auftragseingang minus 26% auf 343 Mio. CHF, währungsbereinigt minus 24%
- Umsatz plus 8% auf 418 Mio. CHF, währungsbereinigt plus 9%
- Solider Auftragsbestand von 284 Mio. CHF
- Betriebliches Ergebnis vor Restrukturierungskosten EBITR plus 8% auf 14 Mio. CHF, EBITR-Marge 3.4%, EBIT-Marge 1.1%
- Reingewinn 6.9 Mio. CHF – Gewinn je Aktie 2.02 CHF
- Solide Bilanz mit 53% Eigenkapitalquote
- Gewinnausschüttung von 1.00 CHF je Aktie, Ausschüttungsquote von 49% im oberen Bereich des Zielbandes
- Programm «Starrag 2021» zeigt erste Wirkungen

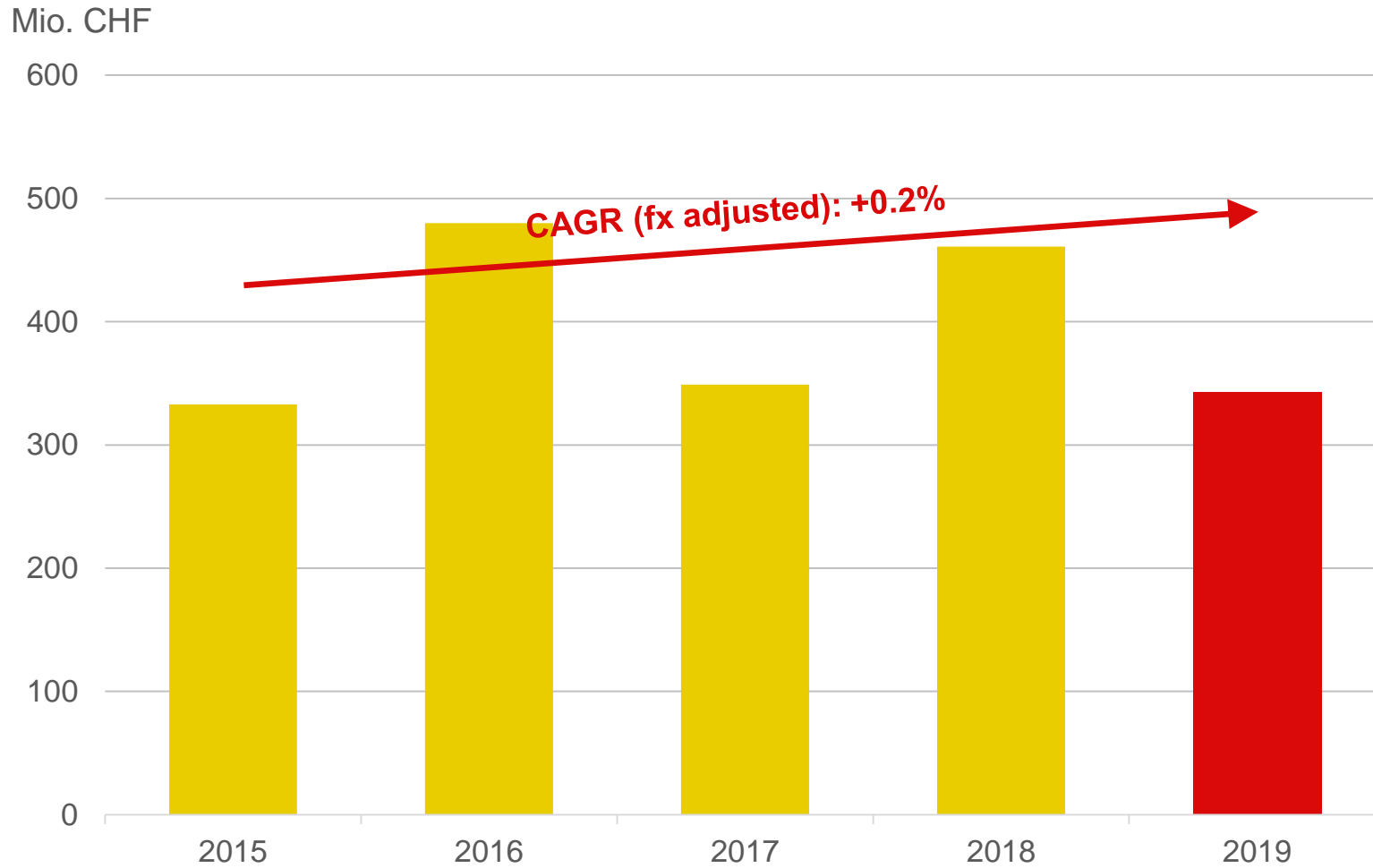
# Erste Schritte des Programms „Starrag 2021“ realisiert

- Seit 1. Juli 2019 neue Gruppenstruktur: Verstärkter Fokus auf Zielmärkte/Applikationskompetenzen
  - Vier operative Business Units nach Produktbereichen gegliedert
  - Vertrieb/Sales und Operations neu unter zentraler Leitung
  - Neu zentraler HR-Verantwortlicher
  - Sämtliche Funktionen personell besetzt
- Personalabbau Mönchengladbach abgeschlossen
  - ab 2021 jährliche Kosteneinsparungen von 8 bis 10 Mio. CHF
- Mechanische Fertigung in Chemnitz konzentriert

**ZIEL:** Deutliche, langfristig anhaltende Verbesserung der Profitabilität durch:

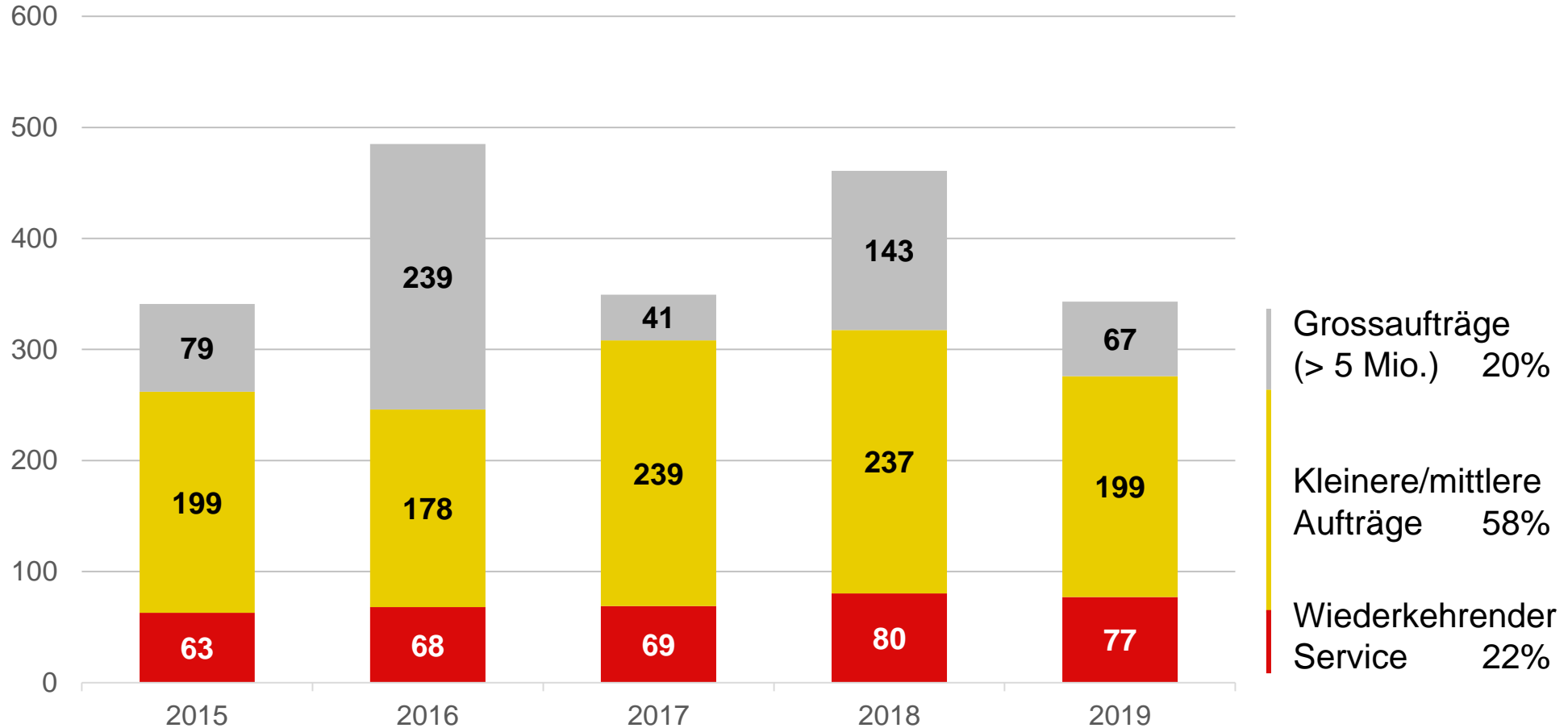
- Optimierung Produktportfolio
- Umfassende Ausschöpfung des Synergiepotenzials
- Stärkung der Unternehmensführung
- Verbessertes Projektmanagement

# Tieferer Auftragseingang nach zweithöchstem Wert 2018



# Auftragseingang: Rückgang hauptsächlich bedingt durch Grossaufträge

Mio. CHF

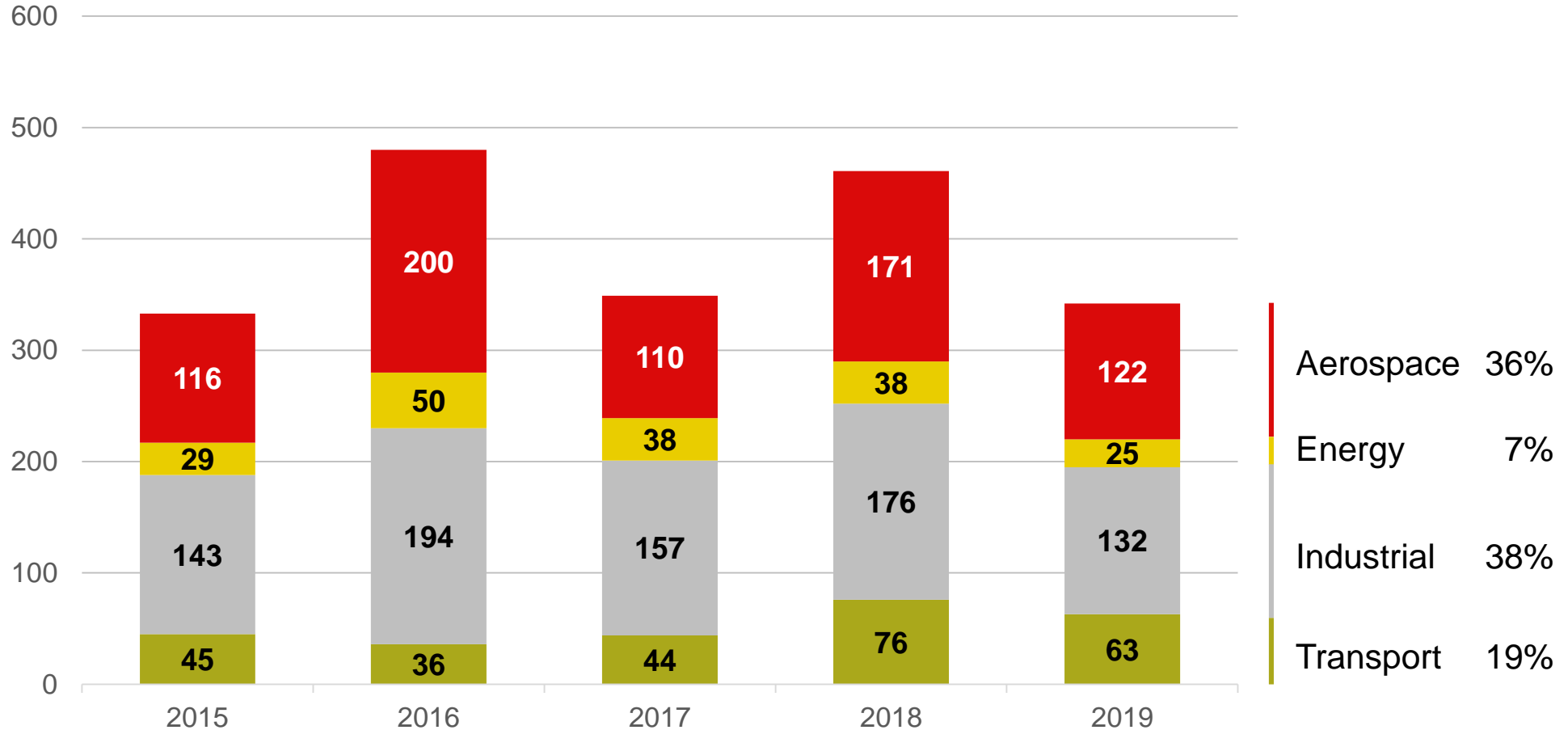


- **Grossaufträge (Ø 2015-2019: 114 Mio. CHF) und kleinere/mittlere Aufträge unter Vorjahr**
- **Servicegeschäft auf anhaltend hohem Niveau**



# Auftragseingang: Rückgang in allen Abnehmerindustrien

Mio. CHF



■ Aerospace und Industrial im Vorjahr positiv beeinflusst durch Grossaufträge

# Markttrends nach Abnehmerindustrien

## Kernmärkte Aerospace und Industrial mit langfristig positiver Perspektive

### Aerospace 35%



- Produktionsunterbruch Boeing 737 MAX beeinflusst Supply Chain
- China baut eigene Flugzeugtriebwerke
- Steigende techn. Anforderungen (Grösse, Komplexität, Präzision, Legierungen)
- MRO wächst weiter

### Energy 9%



- Investitionen in Kraftwerkanlagen auf Asien konzentriert
- Westliche Hersteller von Kraftwerkanlagen mit punktuellen Investitionen
- Neuinvestitionen in grosse Windkraftanlagen

### Transportation 16%



- Landmaschinen weiterhin mit positivem Ausblick
- Baumaschinen mit differenzierter Entwicklung
- On-Road in Strukturwandel
- LKW und Off-Highway-Fahrzeuge beeinflusst durch Umweltgesetzgebung
- Neue Möglichkeiten durch zukünftige Mobilitätskonzepte

### Industrial 40%

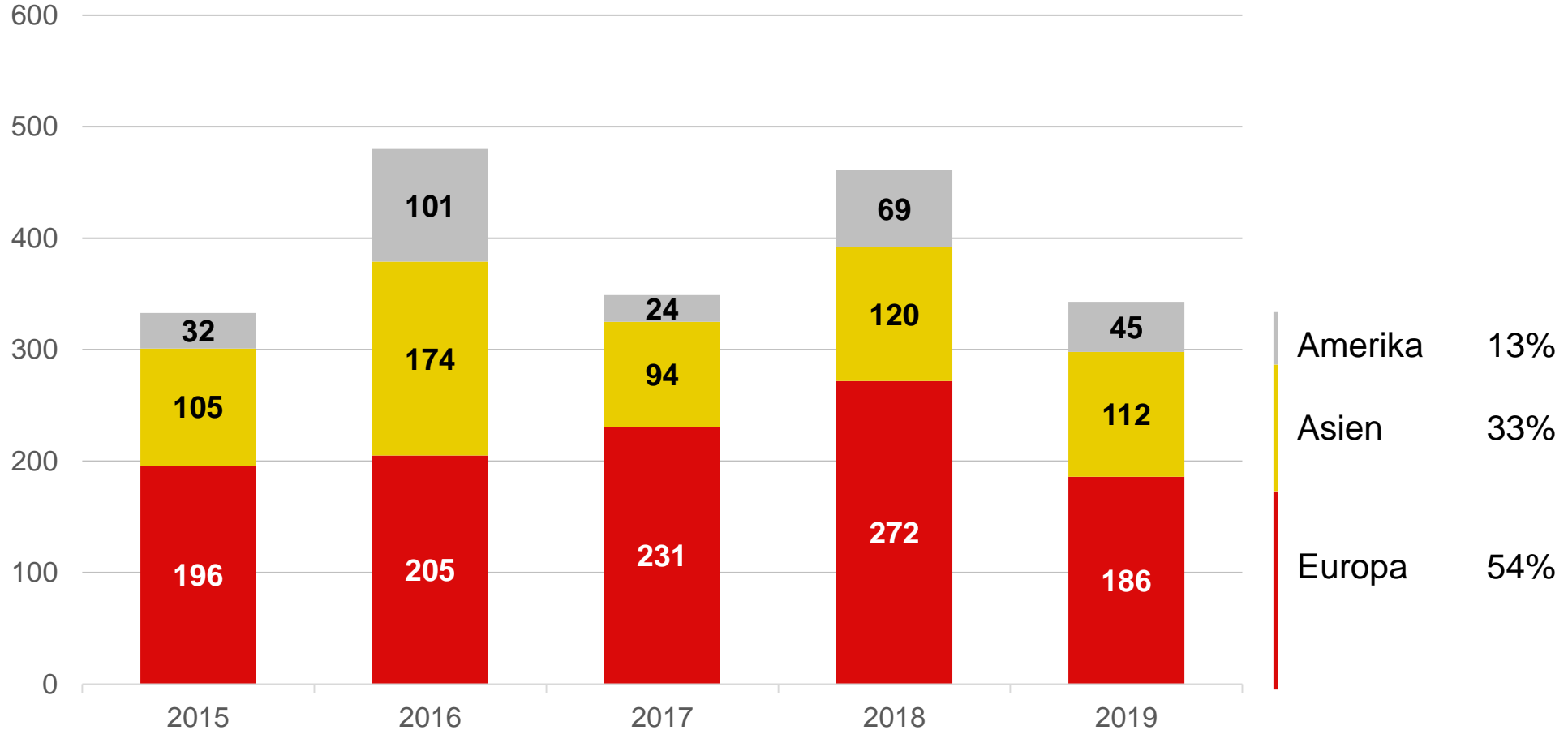


- Maschinenbau im Zyklustief
- Positive Nachfrage nach neuer Generation von horizontalen Werkzeugmaschinen
- Schmuckmarkt wächst, Markt für Luxusuhren bleibt attraktiv
- Wachsender Marktanteil bei speziellen MedTech-Anwendungen

Prozentangaben basierend auf durchschnittlichem Auftragseingang 2017-2019

# Auftragseingang Asien stabiler, deutliche Rückgänge in Amerika und Europa

Mio. CHF



- Alle Regionen im Vorjahr positiv beeinflusst durch mehrere Grossaufträge
- Grossaufträge 2019 aus Australien, Asien und Nordamerika

# Mehr Produktivität für Aerospace und Energy

## Neues 5-Achs-Bearbeitungszentrum NB 151

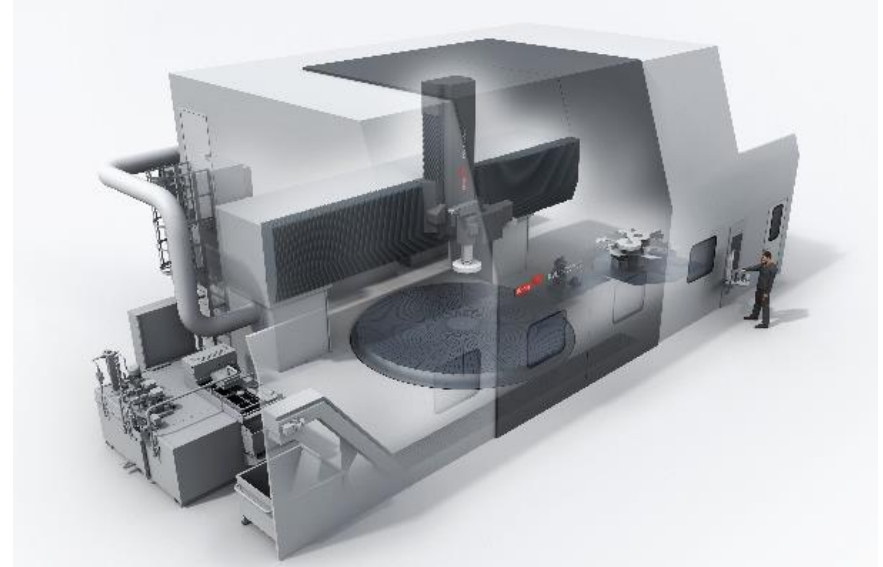
- Komplettierung der NB-Baureihe
- Bearbeitung von Blisks und Impellern in einem Arbeitsgang
- 20% höhere Produktivität
  - kurze Zykluszeiten
  - reduzierte Werkzeugkosten
  - weniger Ausschuss



# Neue Dimension für hochpräzises Rundschleifen

## Neues Schleifzentrum RVU 4700/450 von Berthiez

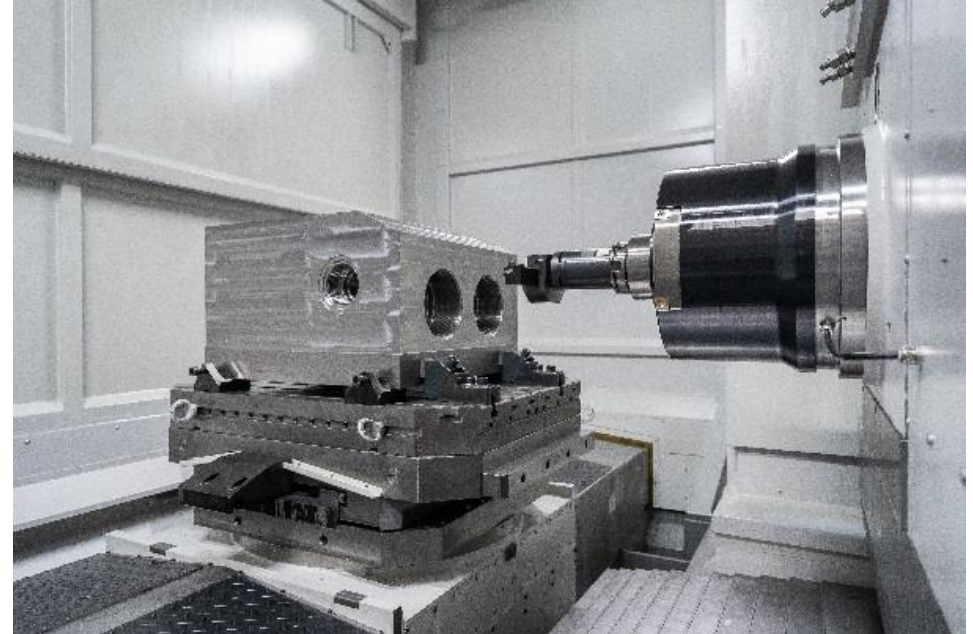
- Bearbeitung von bis zu 12 Tonnen schweren Werkstücken mit Durchmesser von bis zu 4.5 Metern
- Rund- und Planlaufgenauigkeit im Bereich von 4 bis 5 Mikrometer
- Entwicklung in Kooperation mit chinesischem Kunden (Grosshersteller von Windkraftanlagen im Multi-Megawatt-Bereich)
- Inbetriebnahme 2021



# Mehr Effizienz für die Öl- und Gasindustrie

## Neues Horizontal-Bearbeitungszentrum Heckert DBF 1000

- DBF = Drehen, Bohren, Fräsen
- Effizienzsteigerung bei Zerspanung von Fluid Ends
- All-in-one: Komplettbearbeitung in einer Aufspannung
- Produktivste Lösung auf dem Markt



# Erfolgreiches Messejahr 2019

## China International Machine Tool Show CIMT Beijing (April)

- Bedeutendste Fachmesse für Maschinenbau im wichtigen Absatzmarkt China
- Zahlreiche interessante Kontakte als Basis für künftige Aufträge

## EMO Hannover (September)

- Weltweit bedeutendste Leitmesse für Werkzeugmaschinen
- Akzent auf konsequente Kundenorientierung und hohe Verfügbarkeit der Maschinen
- Erstmals Experten-Talks mit positivem Echo

## China International Import Expo CIIE Shanghai (November)

- Importausstellung auf nationaler Ebene, Eröffnung durch Präsident Xi Jinping
- Hochwertige Investitionsgüter als eines von sieben Fokusthemen



# Technology Days: Der Hotspot für Experten

## Turbine Technology Days (Juni)

- Über 200 Besucher aus 20 Ländern in Rorschacherberg
- Impulse für eine noch produktivere und zuverlässigere Turbinenproduktion
- Fokus auf das Zusammenwirken von Maschinen und Kühlschmierstoffen
- Internationale Premiere 5-achsiges Bearbeitungszentrum NB 151 für Bearbeitung von Blisks und Impellern





# Eröffnung TechCenter Shanghai

- Fünf Bearbeitungszentren für Live-Demonstrationen
- Neuste Bearbeitungslösungen für die unterschiedlichsten Anwendungen
  - Impellerbearbeitung
  - Uhrenherstellung
  - Med Tech
  - Industrial und Transportation



# Agenda

■ Highlights und Geschäftsverlauf

Dr. Christian Walti, CEO

■ Finanzbericht

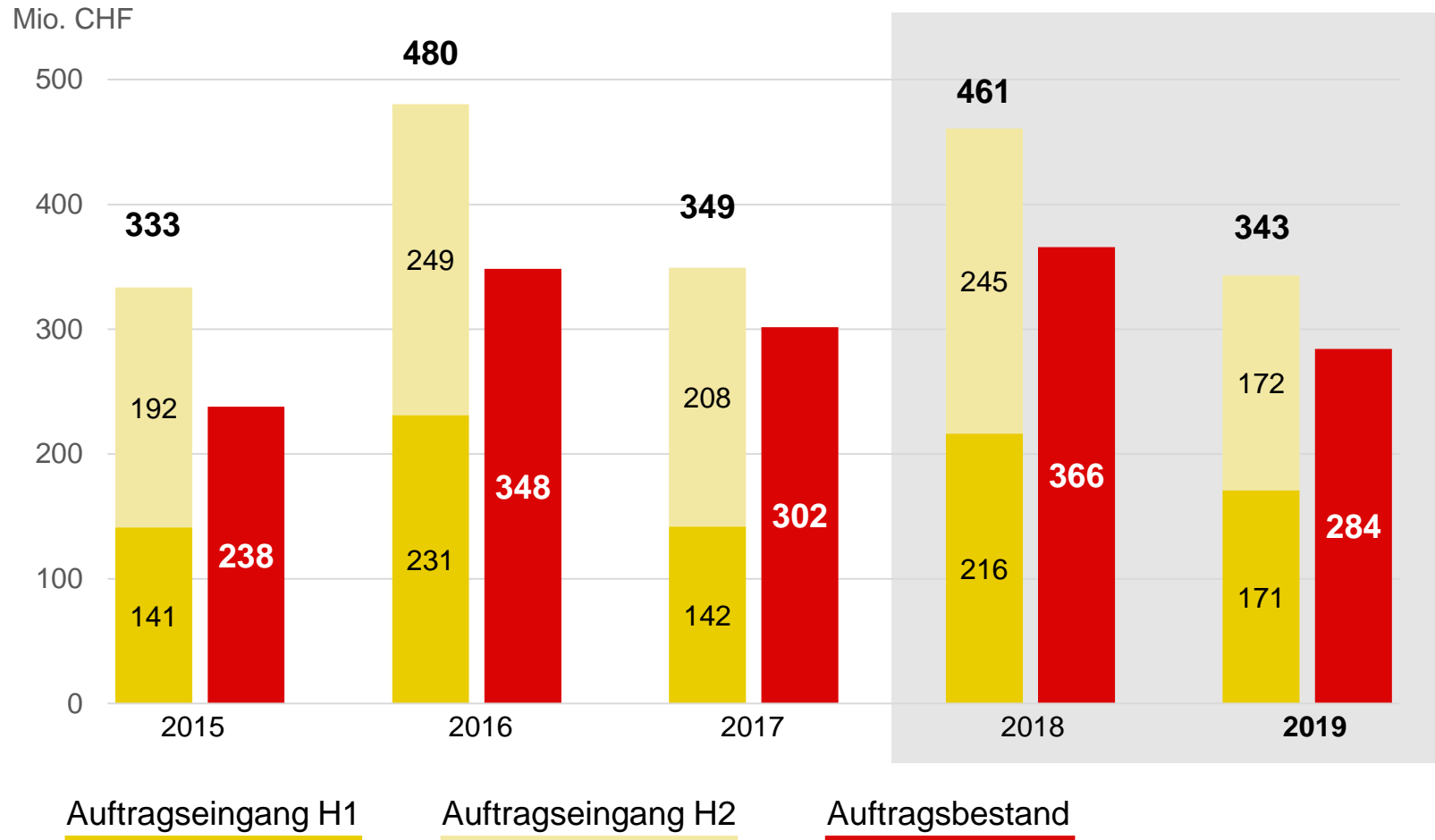
**Gerold Brütsch, CFO**

■ Strategie und Ausblick

Dr. Christian Walti, CEO

■ Q & A

# Solider Auftragsbestand, Auftragseingang unter rekordhohem Vorjahr

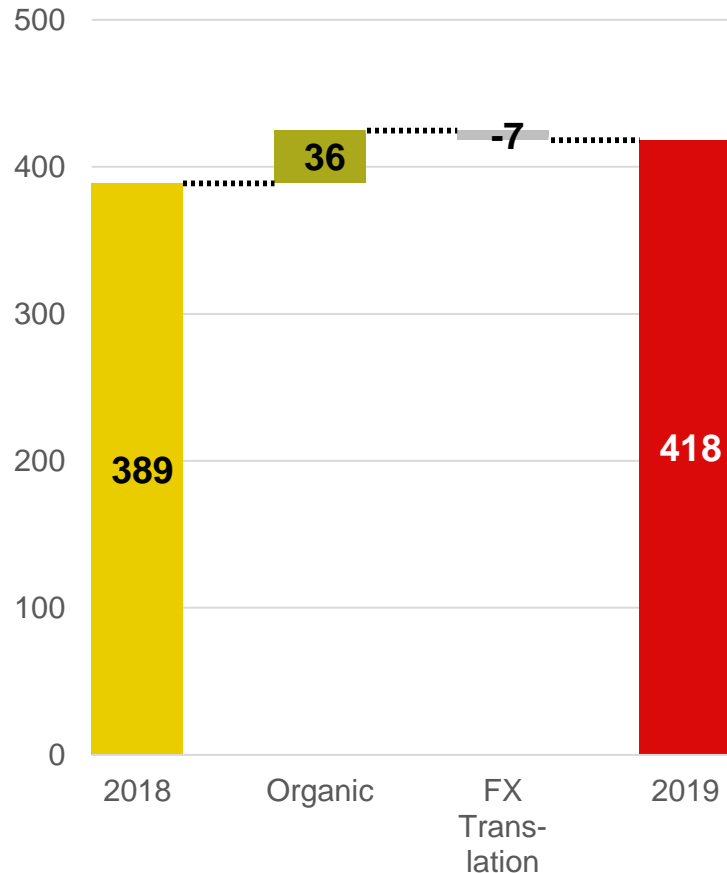


- Auftragseingang 2019: -26% (währungsbereinigt -24%)
- Auftragsbestand: -22% → sichert solide Grundauslastung

# Umsatzplus

**Umsatz +7.6%, währungsbereinigt +9.2%**

Mio. CHF



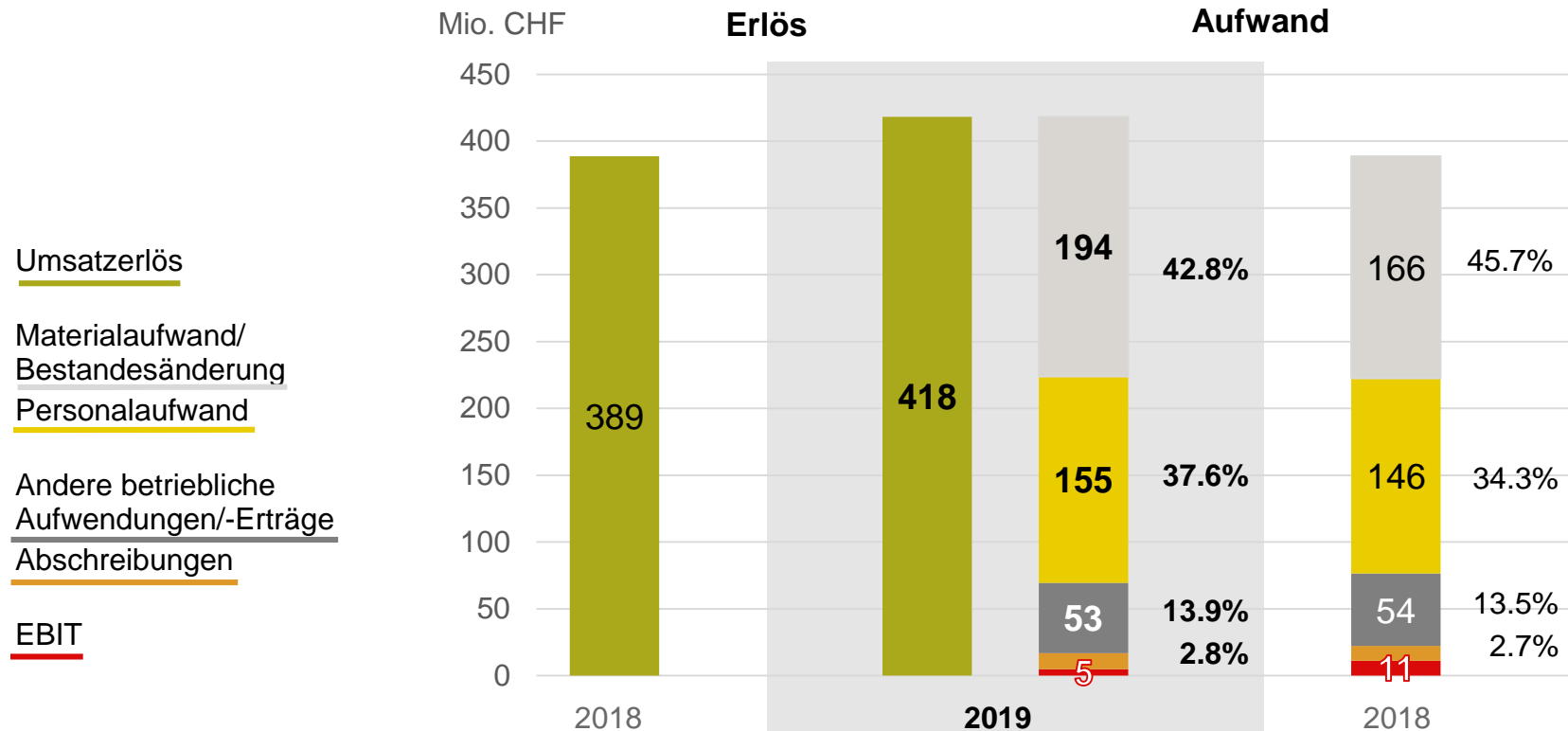
Organisches Wachstum getrieben durch

- hohen Auftragseingang 2018
- Massnahmen zur Verbesserung des Projektmanagements

Negativer Effekt aus Währungsumrechnung

- abgeschwächter Euro  
(2019: 1.1247, 2018: 1.1677)

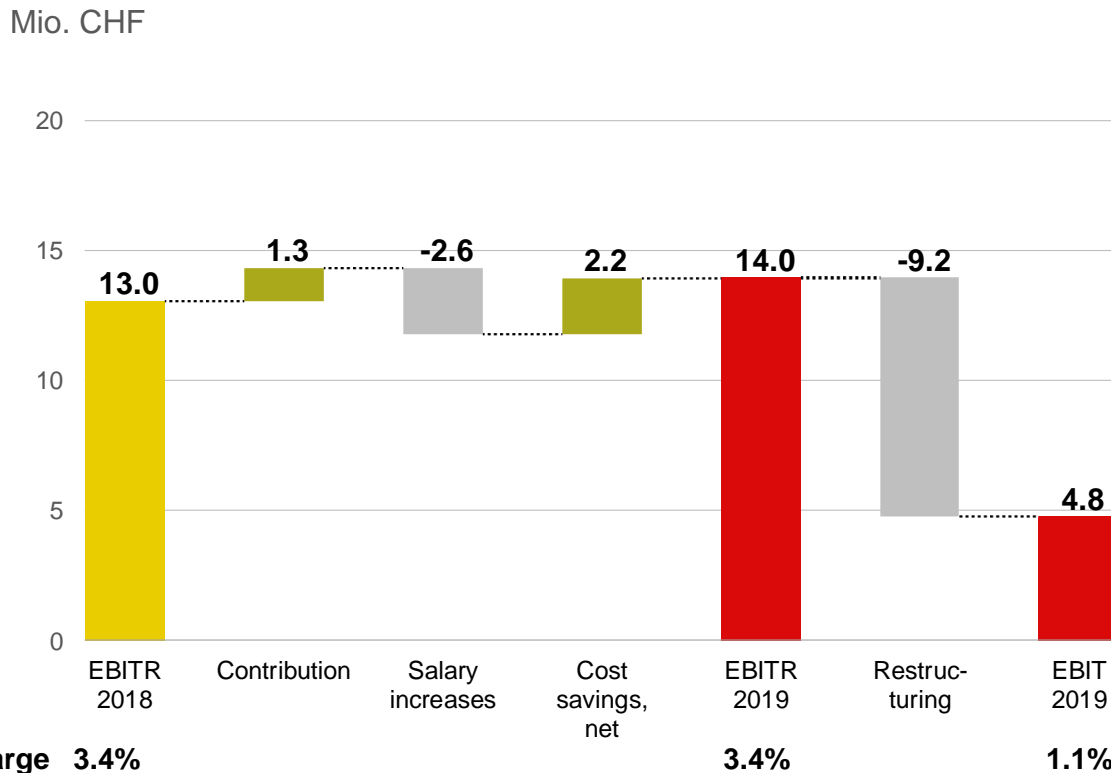
# Erfolgsrechnung: Belastung durch Restrukturierung und Gehaltserhöhungen



<b>Bruttomarge</b>	54.1%	57.7%
<b>EBIT Marge</b>	1.1%	2.9%

- Erhöhter Bruttogewinn trotz höherem Materialanteil infolge von höherem Anteil an Systemgeschäften
- Restrukturierungskosten und Gehaltserhöhungen belasten Personalkosten

# EBIT belastet durch Gehaltserhöhungen und Restrukturierungskosten



## Deckungsbeitrag

- Massnahmen zur Verbesserung Projektmanagement wirksam
- teilweise kompensiert durch negative Umrechnungseinflüsse infolge des schwächeren Euro

## Gehaltserhöhungen

- Höhere Lohnstückkosten in Deutschland und Schwellenländern primär verursacht durch Tarifvertrag IG Metall

## Kosteneinsparungen

- Erste Effekte aus «Starrag 2021»
- Weiterhin striktes Kostenmanagement

## Restrukturierung

- Verbesserung Performance
- Reduktion von rund 150 Stellen
- Gesamte Kosteneinsparung von 8 bis 10 Mio. CHF ab 2021

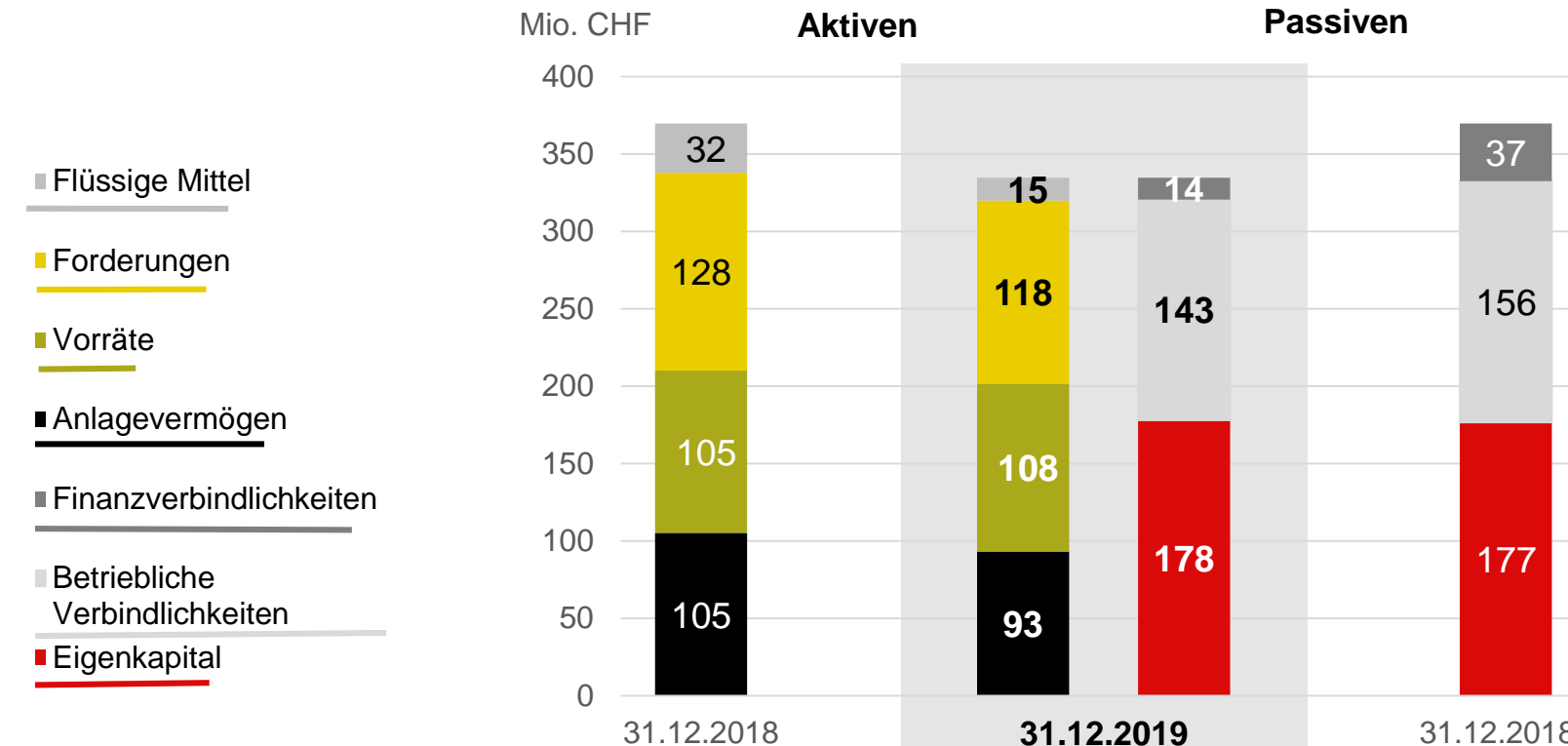
Note: EBITR = EBIT vor Restrukturierungskosten

## Einmaliger positiver Steuereffekt entlastet Reingewinn

Mio. CHF	2019	2018	Veränd.
<b>Betriebsergebnis EBIT</b>	<b>4.8</b>	<b>11.1</b>	<b>-57%</b>
Zinsaufwand, netto	-0.4	-0.4	
Währungsergebnis, netto	0.7	-0.3	
Sonstiges Finanzergebnis	-1.2	-1.5	
<i>Total Finanzergebnis, netto</i>	<i>-1.0</i>	<i>-2.2</i>	
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>3.8</b>	<b>8.9</b>	<b>-57%</b>
Ertragssteuern	3.0	-0.5	
<b>Reingewinn</b>	<b>6.9</b>	<b>8.4</b>	<b>-18%</b>
<b>Reingewinn je Aktie in CHF</b>	<b>2.02</b>	<b>2.49</b>	<b>-19%</b>

- Rückgang des Betriebsergebnisses EBIT teilweise kompensiert durch Auflösung von Steuerrückstellungen infolge Unternehmenssteuerreform in Schweizer Kantonen (2.6m CHF)
- Durchschnittlicher Zinssatz 0.9% (2018: 0.9%)
- Währungsgewinne aufgrund des unterjährig stärkeren USD von 0.7 Mio. CHF (2018: FX-Verlust 0.3 Mio. CHF)

# Bilanz: Starke finanzielle Basis



**Total Aktiven**  
**Nettoliquidität**  
**Eigenkapitalquote**

370

335

1

-5

53%

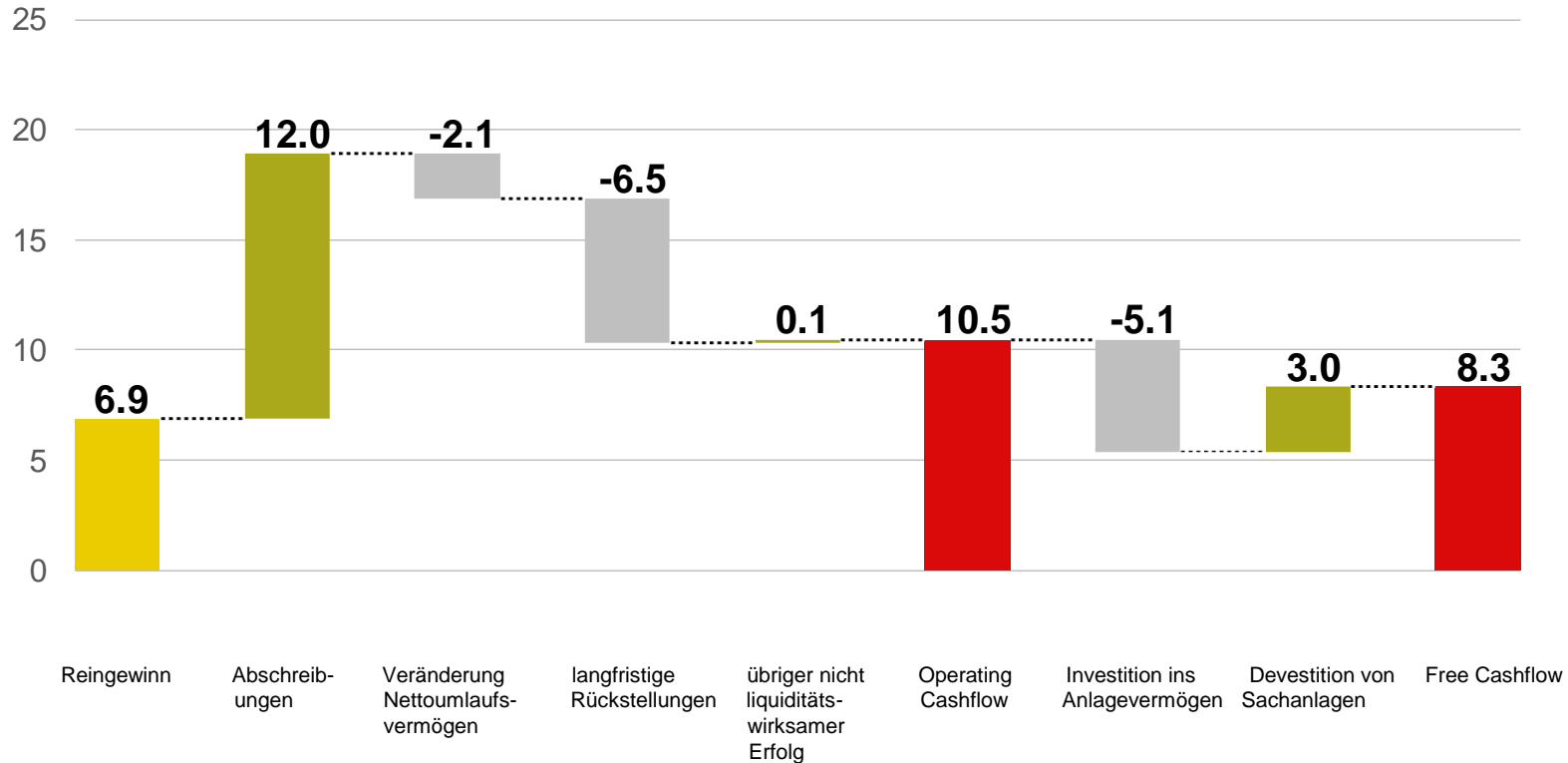
48%

- Solide Eigenkapitalquote von 53%; Positive Nettoliquidität
- Deutliche Reduktion der Bilanzsumme dank tieferer Kapitalbindung und Reduktion der Flüssigen Mitteln



# Intakter Free Cashflow

Mio. CHF



<b>FY 2018:</b>	<b>8.4</b>	<b>11.1</b>	<b>7.5</b>	<b>-0.3</b>	<b>0.2</b>	<b>26.9</b>	<b>-7.3</b>	<b>0.2</b>	<b>19.7</b>
-----------------	------------	-------------	------------	-------------	------------	-------------	-------------	------------	-------------

- **Solider Geldfluss aus Betriebstätigkeit**
- **Zurückhaltende Investitionstätigkeit und Verkauf des restlichen Teils des ehemaligen Produktionswerks in Sâles/Schweiz**

# Agenda

■ Highlights und Geschäftsverlauf

Dr. Christian Walti, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ **Strategie und Ausblick**

**Dr. Christian Walti, CEO**

■ Q & A

# Fortsetzung der Strategieumsetzung

- Fokussierung auf die **attraktivsten Markt-/Produktsegmente** und Regionen, um das gruppenweite Wachstums- und Gewinnpotenzial besser zu nutzen
- Differenzierung durch **Anwendungskompetenz, Technologie, Servicekompetenz** und **Premium-Marktauftritt**
- Bessere **Skalierung des bestehenden Produktportfolios** und der Kompetenzen **weltweit**
- Verstärkter Fokus auf **operative Exzellenz** über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg

# Programm «Starrag 2021» mit mittelfristigem Horizont

## 2019

Überprüfung und  
Konsolidierung  
Wandel anstossen  
Finanzielle Stabilität

- Bestimmung gruppenweites Synergiepotential
- Optimierung Prozesse und Projektmanagement
- Straffung der Organisation
- Schärfung des Produktportfolios
- Verbesserter wertbasierter Verkauf

## 2020

Gruppenweite Kooperation  
mit Mehrwert  
Erneuerung Produktportfolio  
Steigerung der Profitabilität

- Realisierung Kosteneinsparungen
- Durchbruch auf definierten Märkten mit applikationsorientierten Lösungen
- Risikoreduktion bei Neuaufträgen
- Verkürzung Lieferzeiten
- F+E-Fokus auf flexible Module und kundenspezifische Optionen

## 2021

Bereit für Wachstum  
Tiefere Rentabilitäts-  
schwelle bei Projekten  
Neuaufträge mit  
Benchmark-Profitabilität

- Steigerung operative Marge
- Wachstum auf strategischen Märkten
- Steigerung Wettbewerbsfähigkeit mit neuen Produkten und Systemen
- Verstärkte Flexibilität für bessere Bewältigung von Nachfrageschwankungen

# Unveränderte mittelfristige Finanzziele

- Wachstumsrate 5% p.a.
- Profitabilität 8% EBIT-Marge
- Ausschüttungsquote 35-50% des Reingewinns

In Lokalwährungen und als Durchschnitt über Konjunkturzyklus.

# Wirtschaftlicher Ausblick 2020

- Für Zielmärkte längerfristig weiterhin optimistisch gestimmt
- Aber: zahlreiche politische und wirtschaftliche Unsicherheiten (inkl. Corona-Virus)
- VDW-Prognose 2020: Unveränderter bis leicht rückläufiger Produktionsausstoss
- Erwartungen nach Abnehmerindustrien
  - Aerospace Probleme bei OEM mit Auswirkungen auf Investitionsverhalten
  - Industrial Grundsätzliche stabile Entwicklung auf aktuellem Niveau
  - Energy Dürfte auf tiefem Stand verharren
  - Transportation Aufgrund heterogener Kundenstruktur differenzierte Entwicklung
- Erwartungen nach Regionen
  - Europa Kaum starke Impulse zu erwarten
  - Asien Grundsätzlich positiv, primärer Fokus China
  - Nordamerika Positive Einschätzung (lokaler Vertrieb 2019 weiter gestärkt)

# Prioritäten 2020

## Strategisch

- Fokus auf definierte Marktsegmente und Regionen (USA, China)
- Weiterausbau der Servicestrukturen als zusätzlicher Hebel für Neumaschinengeschäft
- Innovation: Konsequente Entwicklung von State-of-the-art-Produkten für Ziel-Applikationen

## Operativ

- Rigorose Implementierung des Programms “Starrag 2021” zwecks Verbesserung der operationellen Exzellenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette

## Auftragseingang

- Im Rahmen 2019, im günstigsten Fall gewisse Steigerung

## Umsatz

- Deutlich unter Vorjahr aufgrund des schwächeren Auftragseingangs 2019

## EBIT

- EBIT vor Restrukturierungskosten etwas tiefer, bestenfalls unverändert
  - Negativ: Tieferer Auftragsbestand Anfang 2020 und damit rückläufiges Volumen
  - Positiv: Realisierte Massnahmen zur Senkung der Fixkosten und verbesserten Projektabwicklung



# Zusammenfassung

## ■ Highlights 2019

- Gesteigerter Umsatz dank
  - höherem Auftragseingang 2018
  - verbessertem Projektmanagement und damit raschere Auftragsabwicklung
- Erste Schritte Programm “Starrag 2021” realisiert
- Neue und weiter entwickelte Produkte
- Eröffnung Starrag TechCenter Shanghai

## ■ Rückschläge 2019

- Tieferer Auftragseingang (nach zweithöchstem Wert 2018)
- Ungenügende Rentabilität

## ■ Ausblick 2020

- Umsatz deutlich unter Vorjahr
- Auftragseingang im Rahmen Vorjahr
- EBIT-Marge etwas tiefer/unverändert
- Weiterhin konsequente Umsetzung Programm “Starrag 2021”

# Starrag Group – Gut positioniert

## ■ Von nachhaltigen Megatrends profitieren

- Mobilität, globale Infrastrukturinvestitionen, Produktivität in der Landwirtschaft, Energieeffizienz, Miniaturisierung

## ■ Innovationsführerschaft und Technologiekompetenz

- Führende Innovationsfähigkeiten fokussiert auf Kundenbedürfnisse (Industrie 4.0)
- Starrag: weltweit bekannte Marke in ihren spezifischen Nischen

## ■ ‘Reduced to the max’: Expliziter Fokus auf

- 4 Abnehmerindustrien mit 11 klar definierten Marktsegmenten
- Operationelle Exzellenz mit klaren Prozessen und minimierter Komplexität
- Kundenpartnerschaften mit führendem und umfassendem Serviceangebot

## ■ Führende Corporate Governance

- Erfahrenes Führungsteam und angesehener Ankeraktionär
- Qualifizierte externe Referenzen und Ratings

## ■ Solide finanzielle Basis

- Starke Bilanz mit 53% Eigenkapitalquote erlaubt verlässliche Dividendenausschüttung
- Auch bei externen Schocks jederzeit profitabel (Finanzkrise 2008/2009)

# Terminkalender und Kontaktdaten

- 25.04.2020 Generalversammlung in Rorschach
- 23.07.2020 Halbjahresbericht 2020
- 29.01.2021 Umsatz und Auftragslage 2020
- 05.03.2021 Präsentation der Ergebnisse 2020 an der Analysten- und Bilanzmedienkonferenz in Zürich
- 23.04.2021 Generalversammlung in Rorschach

**Gerold Brütsch, CFO**

Phone +41 71 858 81 11

[investor@starrag.com](mailto:investor@starrag.com)

[www.starrag.com](http://www.starrag.com)

# Agenda

■ Highlights und Geschäftsverlauf

Dr. Christian Walti, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ Strategie und Ausblick

Dr. Christian Walti, CEO

■ Q & A

**starrag**

Engineering precisely what you value

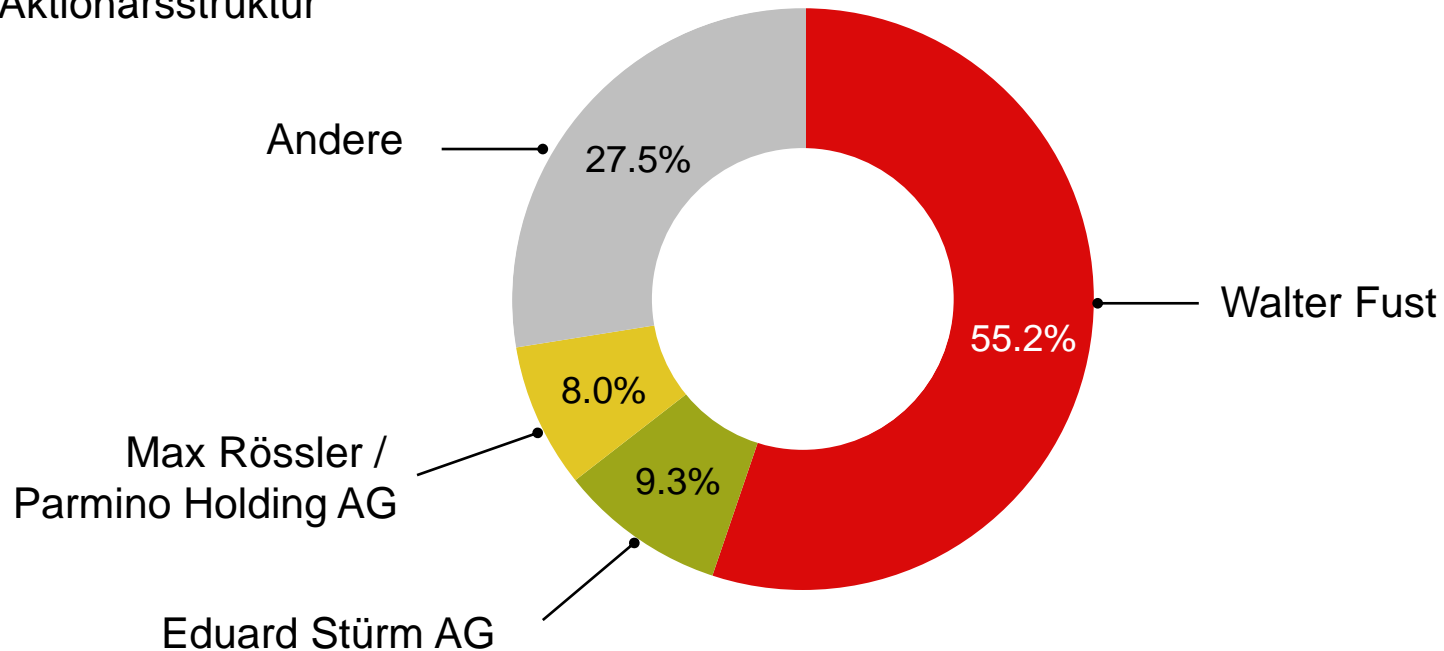
# Backup information

Solutions for  
Aerospace  
Energy  
Transportation  
Industrial



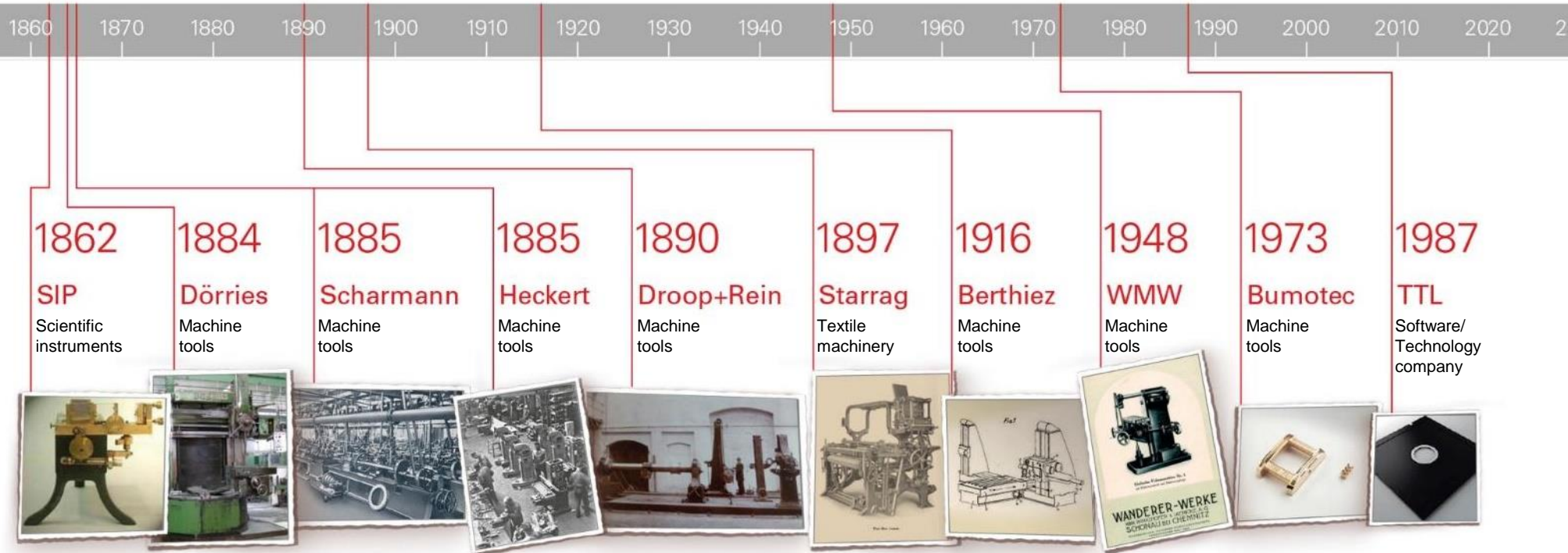
# Aktieninformationen (per 31. Dezember 2019)

- Marktkapitalisierung 155 Mio. CHF
- An der SIX Swiss Exchange Main Standard kotiert
- Ticker: STGN, Valor-Nr. 236'106, ISIN CH00023610608
- 3'360'000 Namenaktien, Nominalwert 8.50 CHF je Aktie
- Free float 28%
- Stabile Aktionärsstruktur



# 150 Jahre Tradition in Innovation

## Meilensteine auf dem Weg zu einem zuverlässigen, langfristig orientierter Partner



# Zu Ihren Diensten





# Group Management



**Dr. Christian Walti, CEO**  
(1967, Schweizer)

- Seit 01.06.2018: CEO und Leiter Sales der Starrag Group
- 2012 – 2018 Geschäftsführer der Bosch Packaging Systems, Beringen, Schweiz
- 2005 – 2011 Delegierter des Verwaltungsrats und CEO von Faes AG, Wollerau, Schweiz
- 2003 – 2004 Gründungsmitglied und Aktionär von Stratocon AG, Baar, Schweiz
- 1999 – 2003 Management Aufgaben bei ABB Schweiz AG, Baden, Schweiz
- 1998 – 1999 Consultant bei Capgemini Consulting AG, Zollikon, Schweiz
- Studium in Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen mit Abschluss Doktorat
- Nachdiplomstudium in Business Administration an der Universität St. Gallen, Schweiz

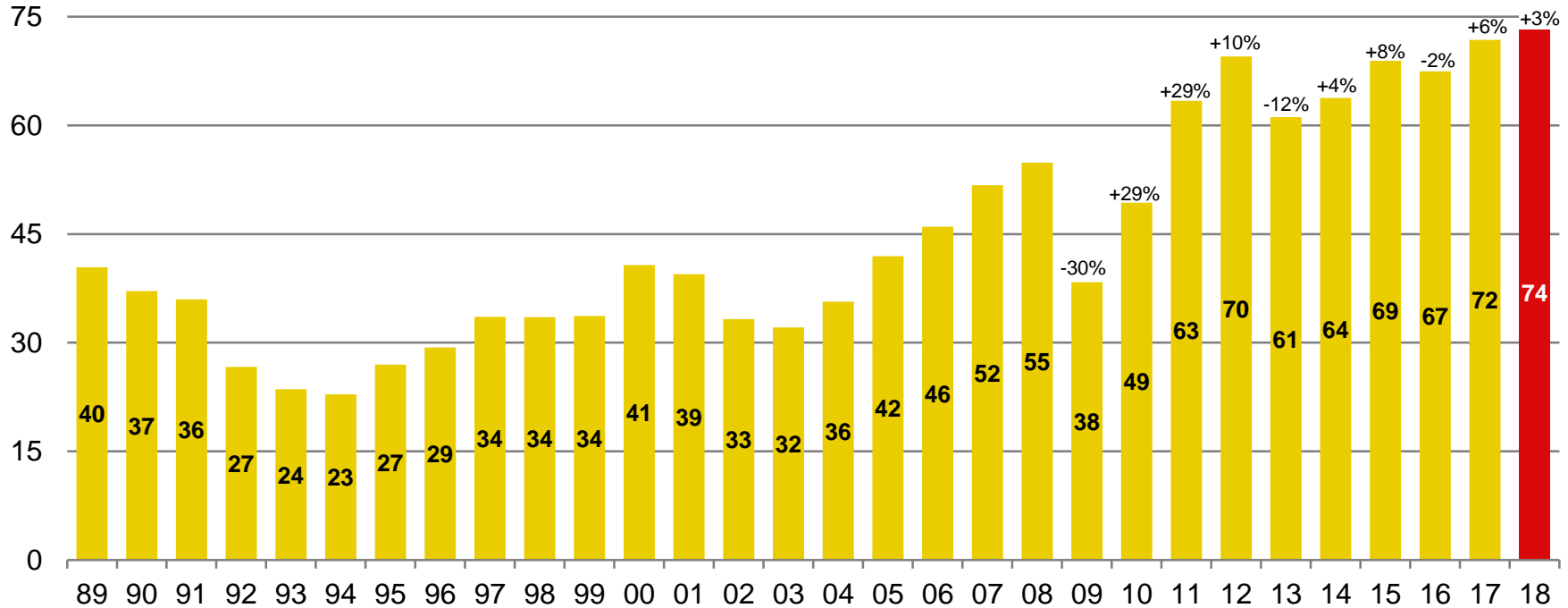


**Gerold Brütsch, CFO**  
(1966, Schweizer)

- Seit 2000 CFO, seit 2005 Stellvertreter des CEO und Leiter Corporate Center der Starrag Group
- 1997 – 1999 CFO Müller Martini Buchbinde-Systeme, Felben-Wellhausen, Switzerland
- 1990 – 1997 Wirtschaftsprüfer KPMG Zürich, Schweiz, und KPMG San Francisco, USA
- 1982 – 1987 Lehre und Spezialist Winterthur Versicherung in Schaffhausen und Winterthur, Schweiz
- Abschluss als Betriebsökonom an der Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschule St. Gallen, Schweiz
- Swiss Certified Accountant CFA
- US Certified Public Accountant, California, USA

# Weltproduktion Werkzeugmaschinen 1989 - 2018

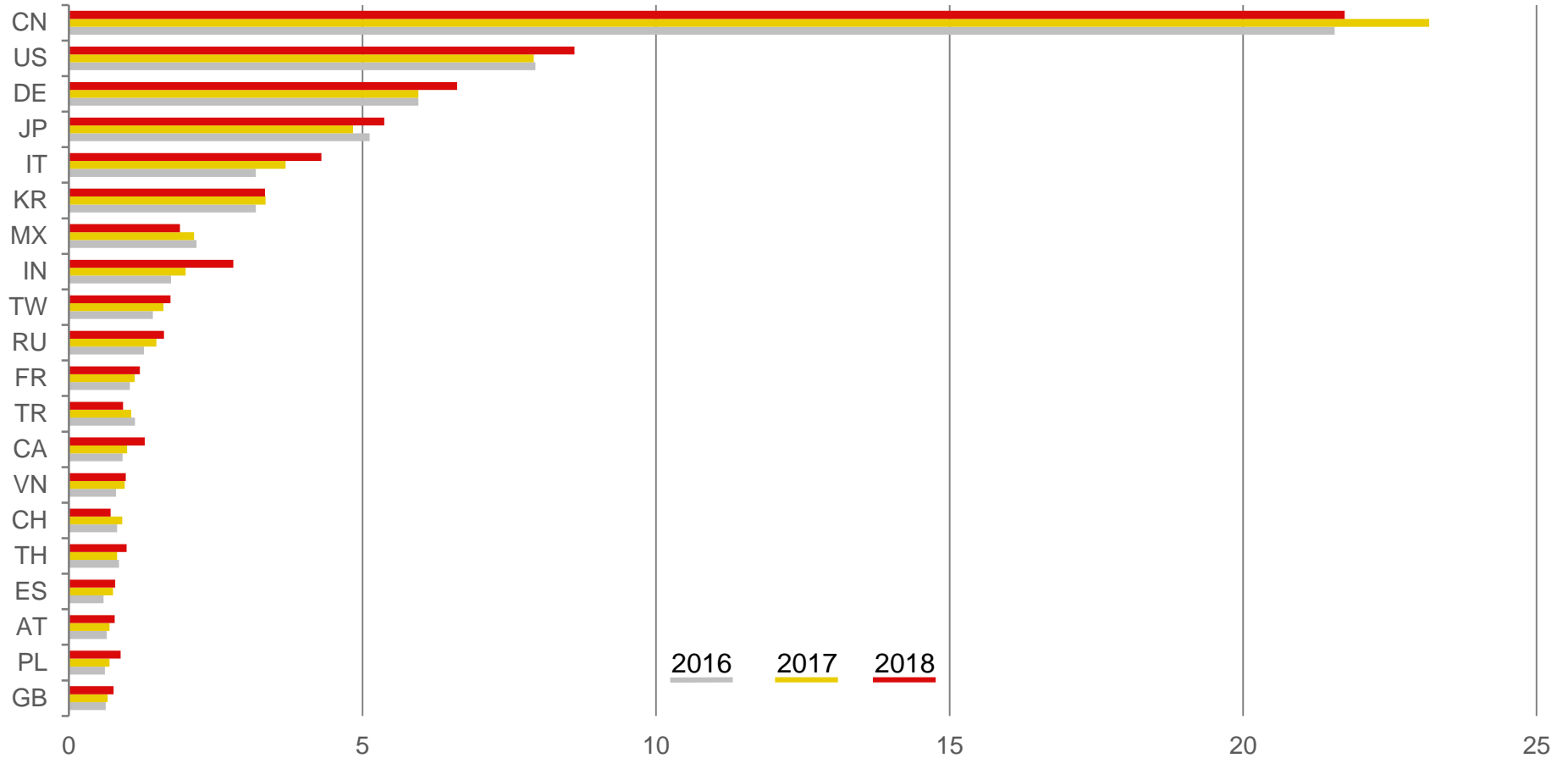
Mrd. EUR



Anmerkung: Ohne Teile/Zubehör; Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2018, up-dated 03.09.2019.

# Weltverbrauch Werkzeugmaschinen 2016 - 2018: Top 20 Länder

Mrd. EUR



■ **Top 20 verbrauchen 91% des gesamten 74 Mrd. EUR Werkzeugmaschinenmarkts.**

Anmerkung: Ohne Teile/Zubehör; Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2018, nachgeführt 03.09.2019.