

The logo for starrag, featuring the word "starrag" in white lowercase letters on a red rectangular background. The red background has a white geometric shape on its right side, resembling a stylized 'S' or a folded corner.

starrag

Engineering precisely what you value

Geschäftsjahr 2021: Medien- und Analystenkonferenz

Rorschacherberg, 4. März 2022

Agenda

■ **Geschäftsverlauf**

Dr. Christian Walti, CEO

■ **Finanzbericht**

Thomas Erne, 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

■ **Geschäftsverlauf**

Dr. Christian Walti, CEO

■ Finanzbericht

Thomas Erne, CFO

■ Strategie und Ausblick

Dr. Christian Walti, CEO

■ Q & A

Auftragseingang annähernd verdoppelt – Deutliche Steigerung des Auftragsbestands – Umsatz auf Vorjahresniveau – Operativer Ertrag weiter verbessert

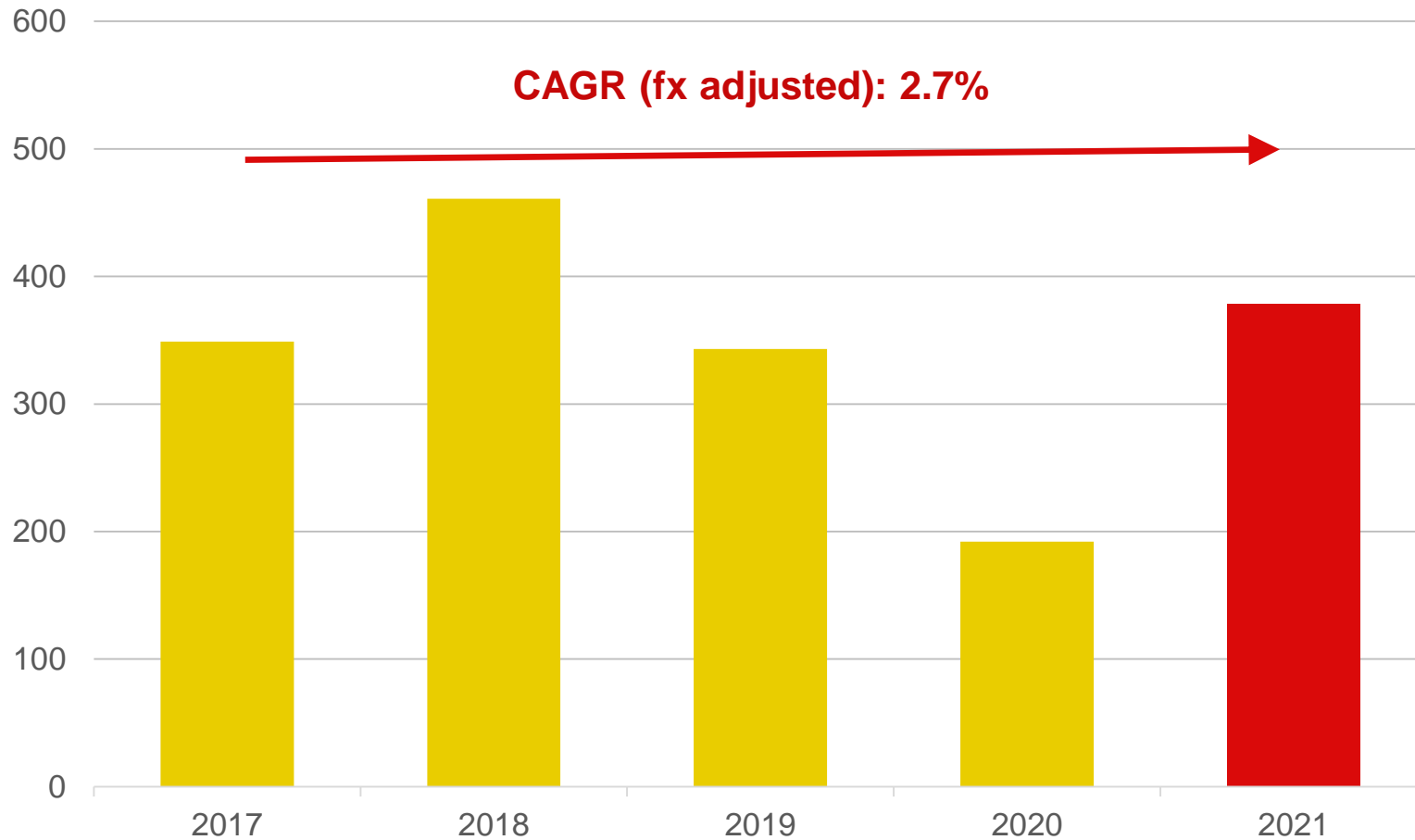
- Auftragseingang plus 97% auf 379 Mio. CHF, währungsbereinigt plus 96%
- Auftragsbestand von 256 Mio. CHF (plus 47%) sichert Kapazitätsauslastung über 2022 hinaus
- Umsatz mit 293 Mio. CHF praktisch gehalten (minus 2%)
- EBIT vor Restrukturierung 4.8 Mio. CHF resp. 1.6 Umsatzprozent (VJ 1.5 Mio. CHF / 0.5%), nach Restrukturierung minus 8.5 Mio. CHF
- Aufgrund Restrukturierungsaufwand Nettoverlust von -5.4 Mio. CHF
- Hohe Eigenkapitalquote von 56% im Rahmen der Vorjahre
- Dividende 1.00 CHF pro Aktie
- Restrukturierungsprogramm weitgehend umgesetzt

Mit “Programm 2021“ Gruppe gestärkt

- „Programm 2021“ im Berichtsjahr weitgehend abgeschlossen
 - Deutliche Steigerung der operativen Exzellenz
 - Erneueretes Führungsteam
 - Verstärkte Applikationskompetenz
 - Verschlankeung der Strukturen
- Damit Voraussetzungen für dauerhafte Ertragsoptimierung geschaffen
- Erste Erfolge bereits 2021 sichtbar – volle Auswirkungen in den kommenden Jahren
- 2020/21 dauerhafte Reduktion der operativen Kosten sowie der Personalkosten um zusammen über 30 Mio. CHF

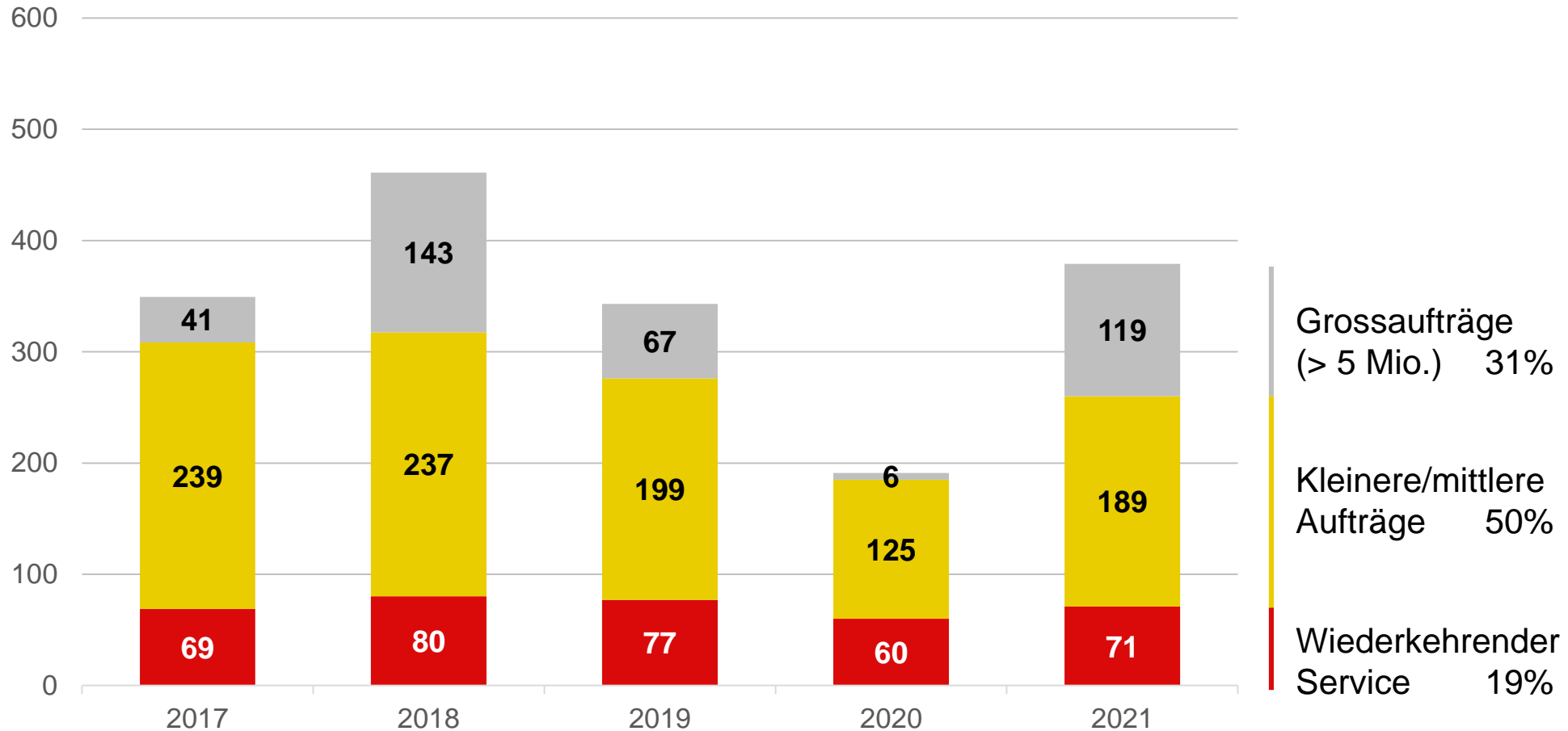
Auftragsentwicklung durch Grossaufträge und externe Faktoren geprägt

Mio. CHF



Nach Auftragsgrössen: Plus in allen Kategorien, primär Grossaufträge

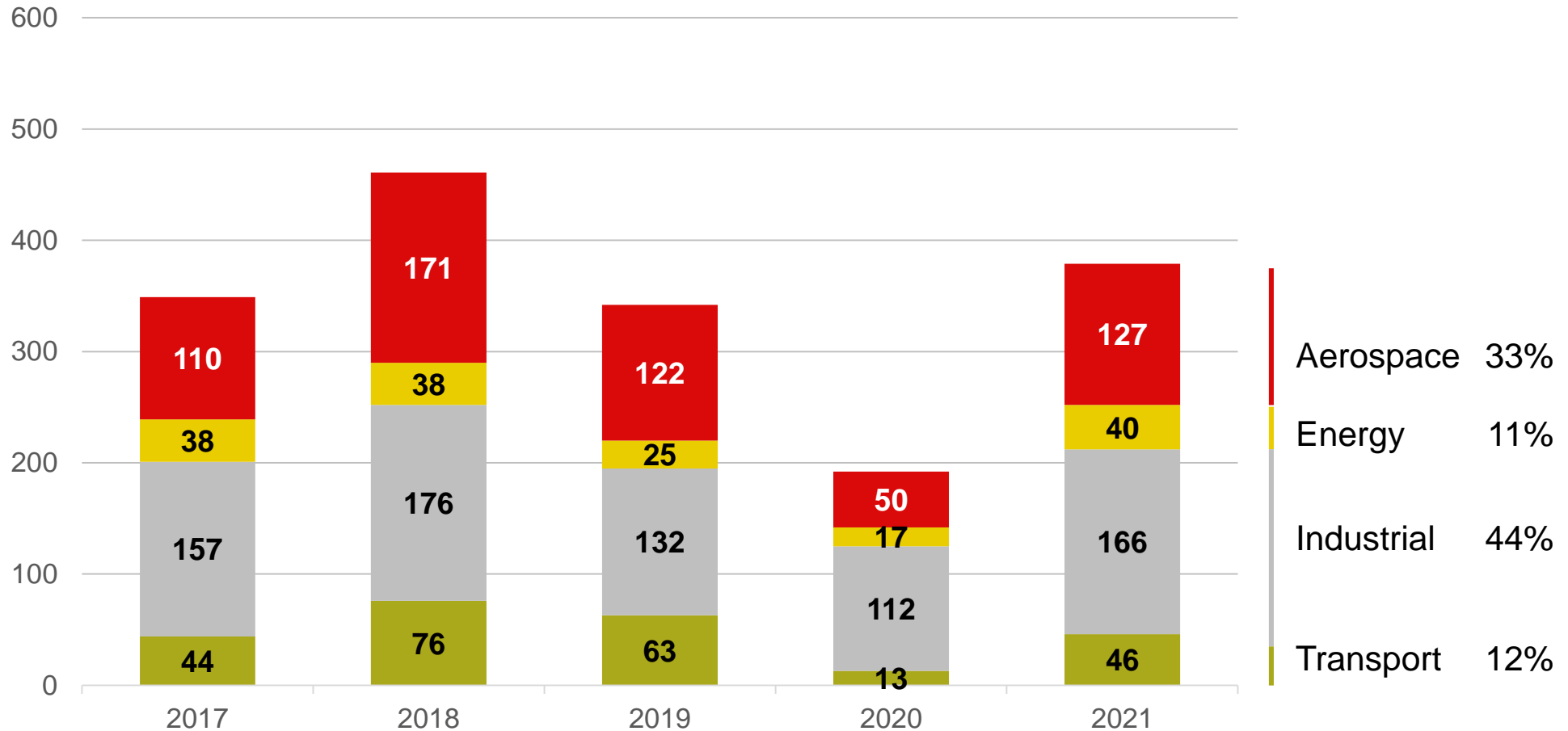
Mio. CHF



- **Grossaufträge wieder im Rahmen der Vorjahre (Ø 2017-2021 = 75 Mio. CHF)**
- **Kleinere/mittlere Aufträge und vor allem Servicegeschäft mit geringerer Volatilität = höhere Stabilität**

Nach Abnehmerindustrien: Durchgehend Anstieg

Mio. CHF

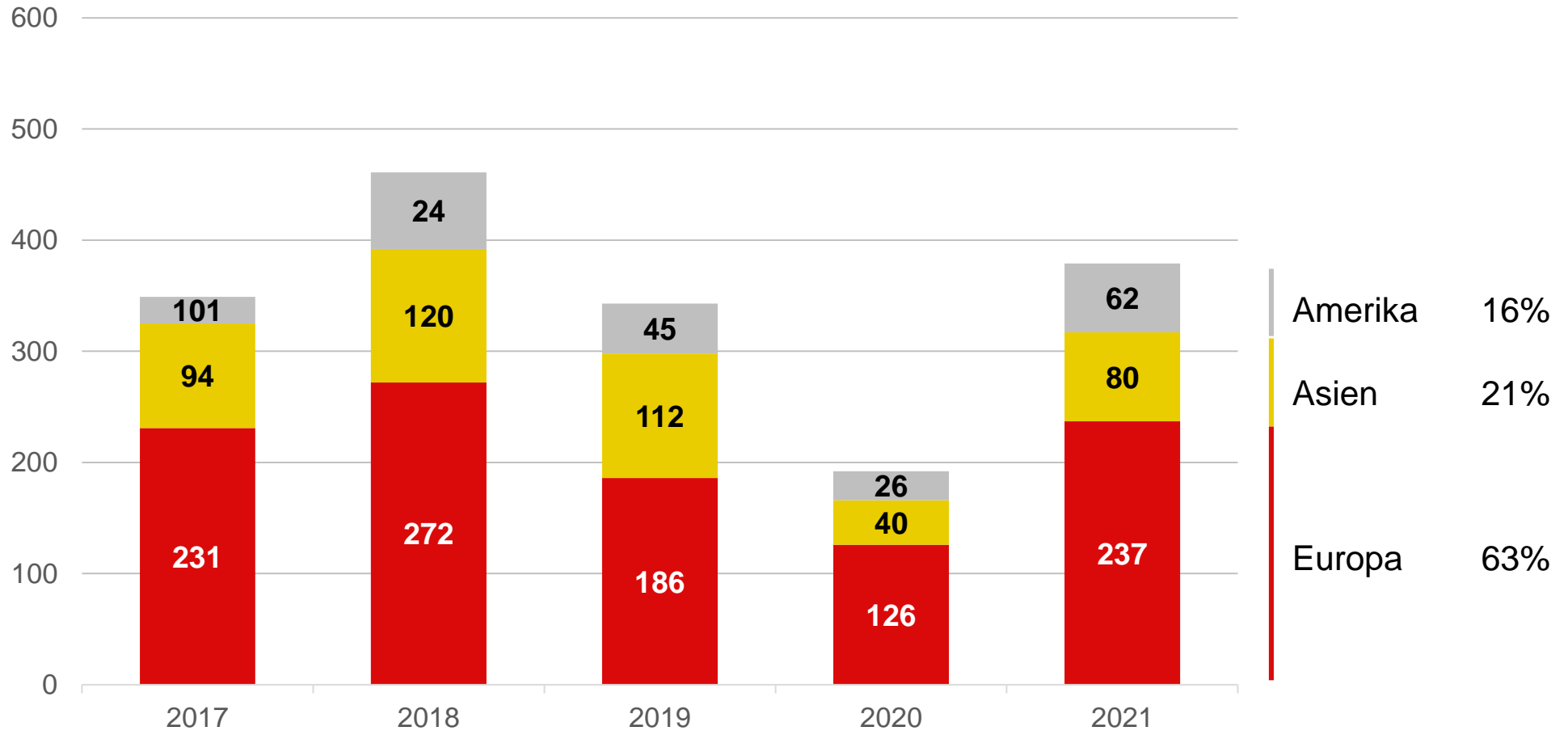


■ Aerospace mehr als verdoppelt dank Raumfahrt-Geschäft

■ Industrial plus 44%

Nach Regionen: Europa mit grösstem Plus

Mio. CHF



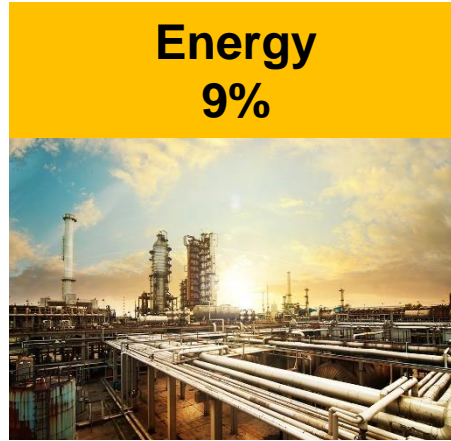
■ Grösste Steigerung in Europa, gefolgt von Asien und Amerika

Markttrends nach Abnehmerindustrien

Kernmärkte Aerospace und Industrial mit nachhaltiger Perspektive



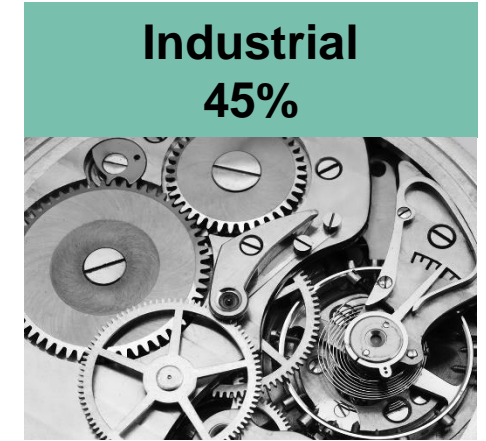
- Nachholeffekt nach temporärem Einbruch wegen Pandemie
- Steigende techn. Anforderungen (Grösse, Komplexität, Präzision, Legierungen)
- China mit hoher Investitionstätigkeit für Eigenproduktion von Flugzeugtriebwerken



- Nachhaltige Investitionen in Windparks für die nächsten Jahre erzeugt längerfristigen Bedarf
- Westliche Kraftwerkshersteller mit punktuellen Investitionen
- Oil & Gas: Gas mit gewissem Wachstum



- Landmaschinen: Weiterhin positiver Ausblick
- Baumaschinen: Differenzierte Entwicklung
- On-Road-Fahrzeuge: Transformation zu e-Mobilität. Neue Potentiale durch neue Rahmenstrukturbauteile
- LKW und Off-Highway-Fahrzeuge: Wachstum durch Abgasgesetzgebung getrieben



- Gute Nachfrage aus Maschinenbau
- Anteil von und Nachfrage nach automatisierten Lösungen nimmt weiter zu.
- Schmuck- und Uhrenmarkt entwickelt sich erfreulich
- MedTech (Implantate) durch Pandemie etwas geschwächt, jedoch schnelle Erholung erwartet.

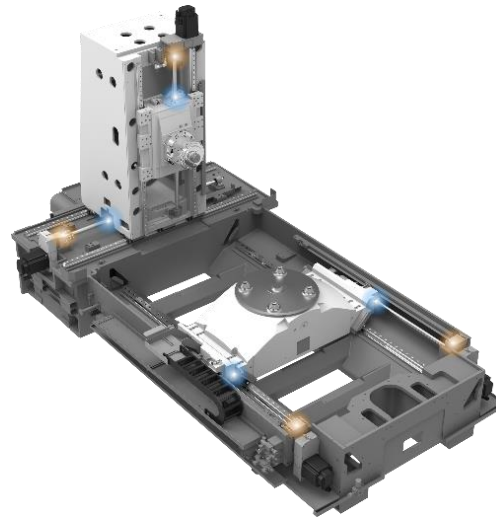
Prozentangaben : Durchschnittlicher Auftragseingang 2019-2021

Schneller Gesundheitscheck fürs BAZ

Der neue Online-Fingerprint bietet eine schnelle, qualifizierte Maschinenanalyse

Kundennutzen

- Einsparung von Kosten für Instandhaltung und Ressourcen
 - Planung von Reparaturen nach Verschleissgrad
 - Umplanung von Personal zu den Reparaturzeiten
- Vorbeugen von ungeplanten verschleissbedingten Maschinenausfällen
- Steigerung der Maschinenverfügbarkeit
- Senkung der Kosten pro Werkstück

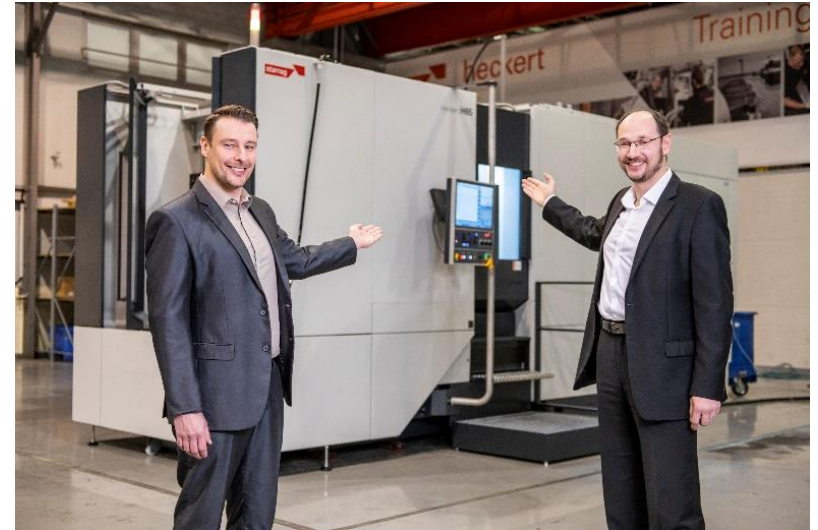


Virtuelle Weltpremiere aus Chemnitz

Online-Präsentation des neuen 4-Achs-Horizontal-Bearbeitungszentrum Heckert H65

Kundennutzen

- Geringe „costs per part“ dank maximaler Produktivität
- Hochdynamische Lösung für Schwerzerspannung bis 1,5 Tonnen auf nur 24 m²
- Durch reduzierte Nebenzeiten schneller und energieeffizienter



Virtueller Showroom von Starrag Vuadens

Virtueller Rundgang durch das gesamte Maschinenportfolio von Bumotec und SIP

Kundennutzen

- Optimierte Bearbeitungslösungen für die Bereiche Luxury Goods, Med Tech und Micromechanics
- 32 verschiedene Demo-Anwendungen verfügbar



Agenda

■ **Geschäftsverlauf**

Dr. Christian Walti, CEO

■ **Finanzbericht**

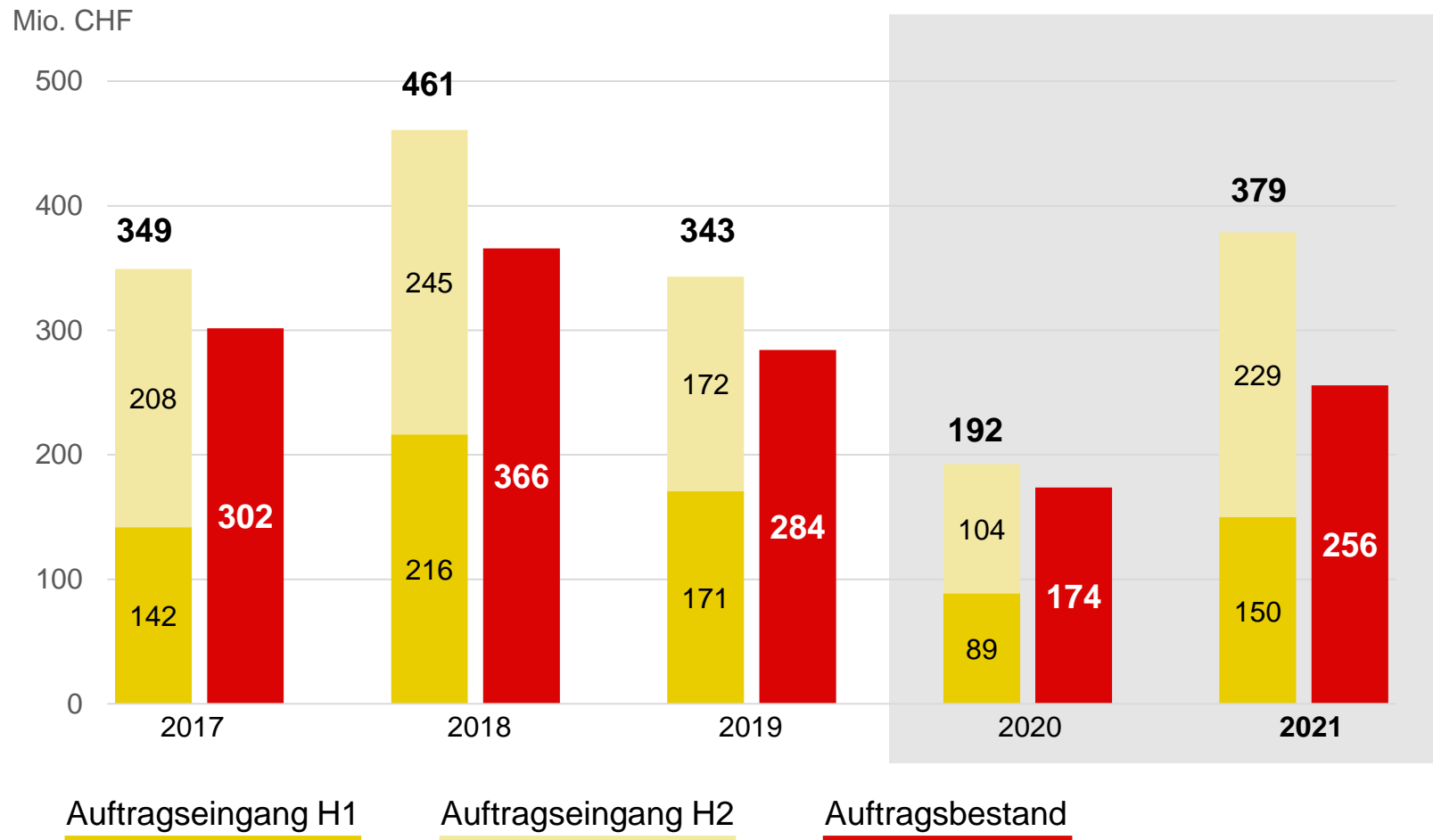
Thomas Erne, CFO

■ **Strategie und Ausblick**

Dr. Christian Walti, CEO

■ **Q & A**

Auftragsbestand sichert Grundauslastung

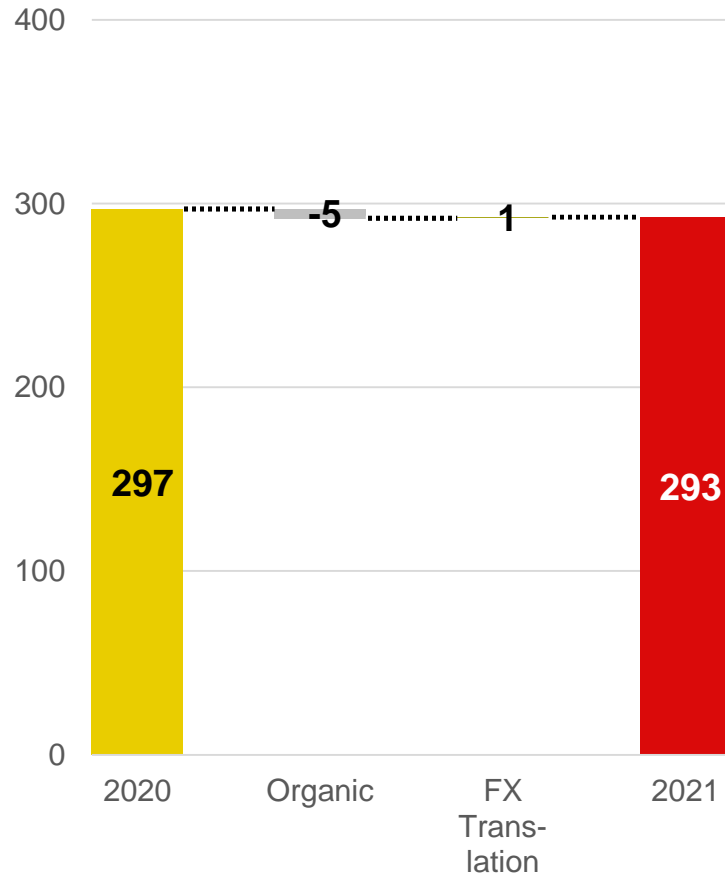


- Auftragseingang 2021: +97% (währungsbereinigt +96%)
- Auftragsbestand: +47% (währungsbereinigt +49%) → Grundauslastung 2022 gesichert

Umsatzentwicklung

Umsatz -2%, währungsbereinigt -2%

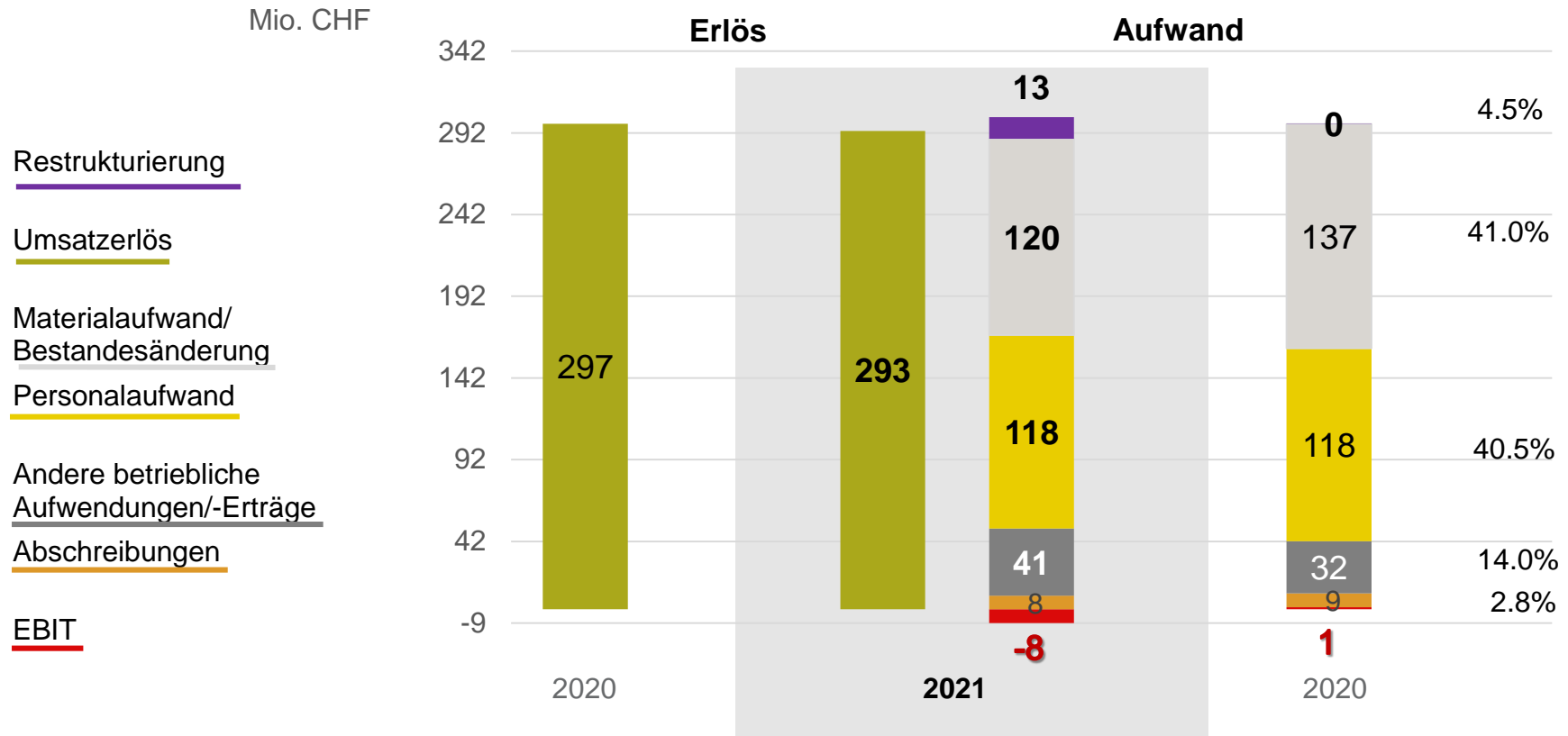
Mio. CHF



Geringer Effekt aus Währungsschwankungen

■ Euro (2021: 1.0935, 2019: 1.0813)

Erfolgsrechnung: Entlastung durch Sparprogramme



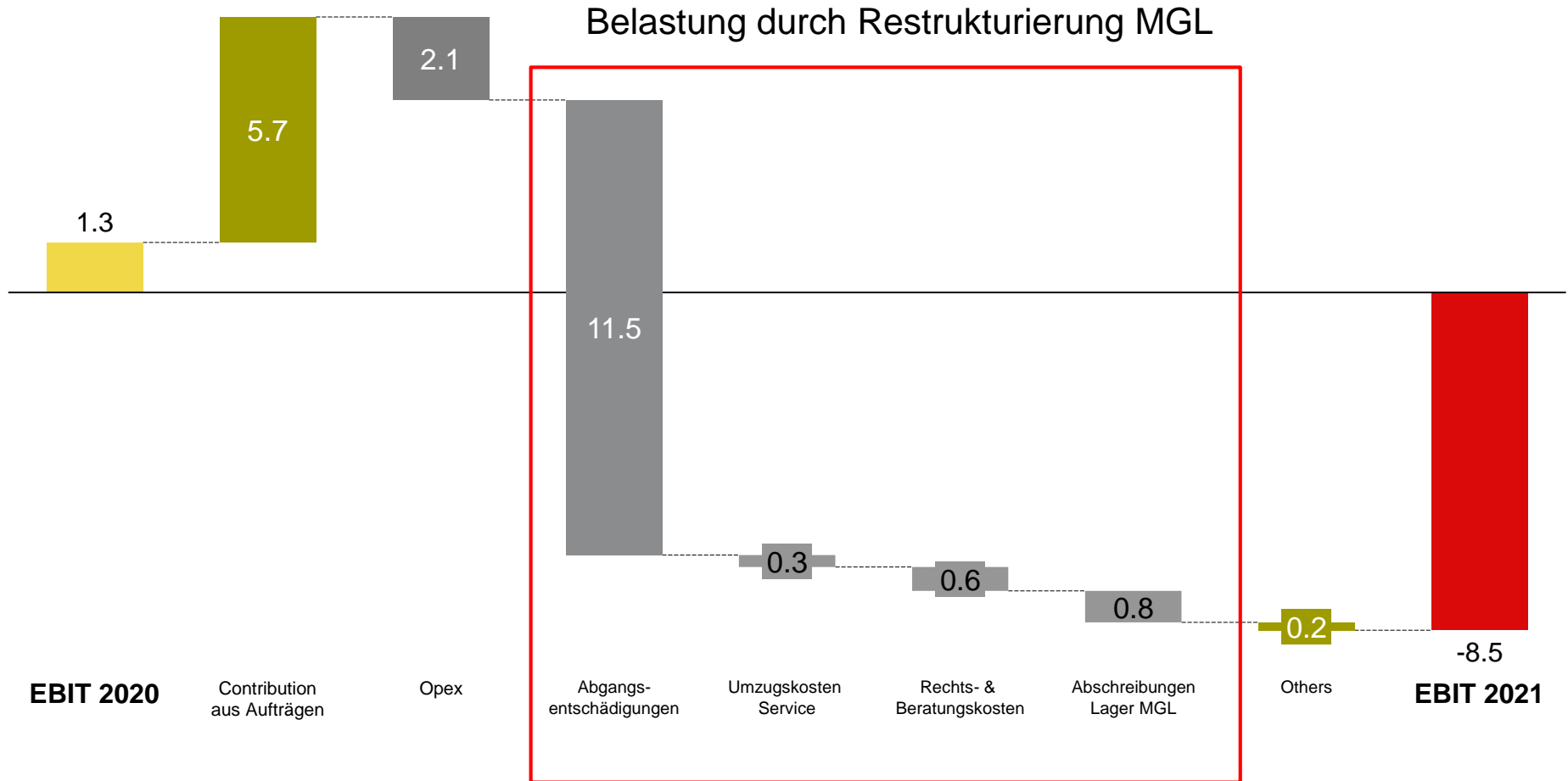
Bruttomarge
EBIT Marge

59.0%
-2.9%

53.8%
0.4%

- Geringe Einsparungen durch Kurzarbeit in der ersten Jahreshälfte

EBIT Brücke



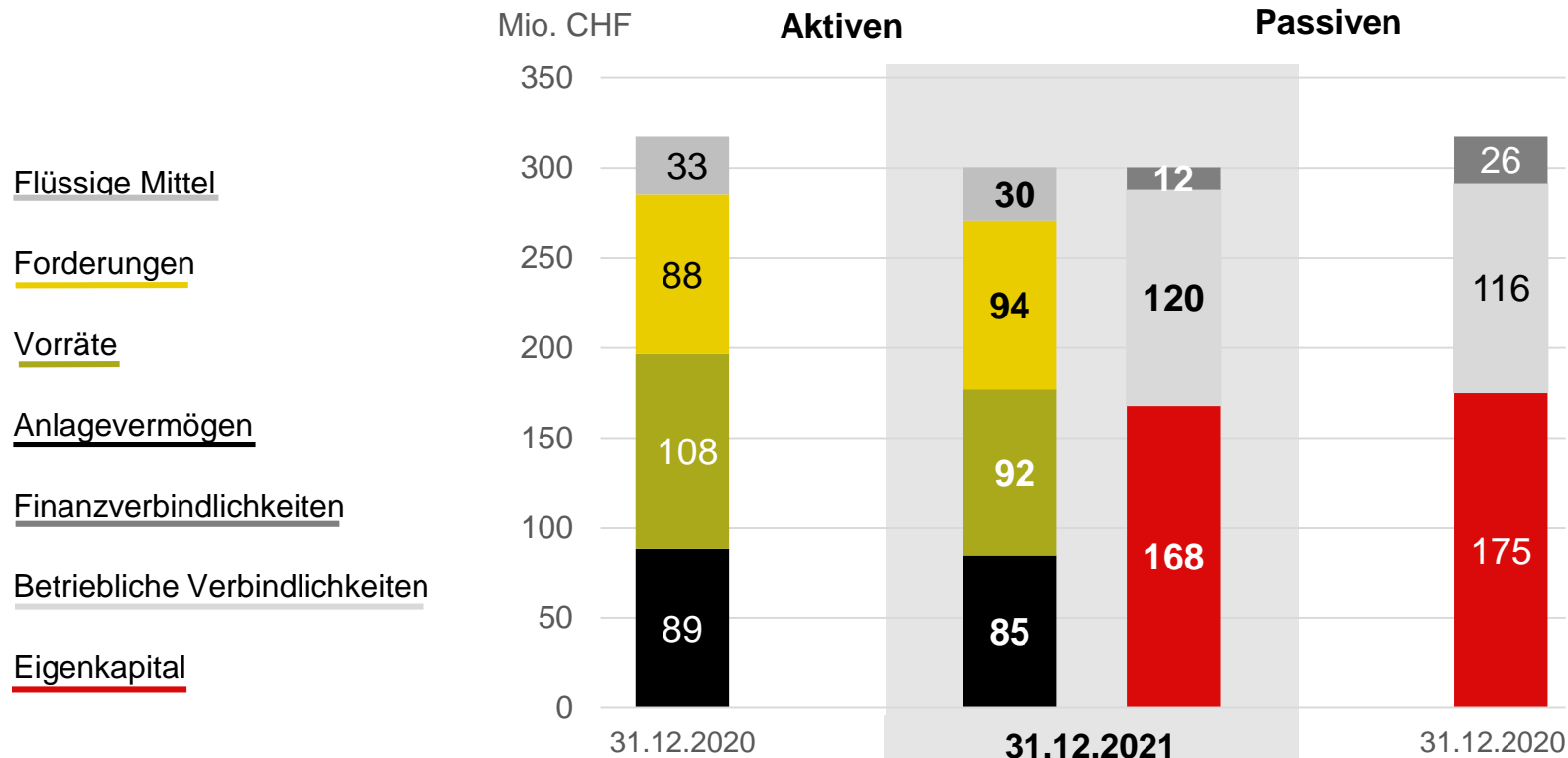
- Restrukturierungskosten belasten das EBIT in 2021 mit 13.3 Mio. CHF. Vor Restrukturierung ist das EBIT mit 4.8 Mio. CHF und 1.6 Umsatzprozentpunkten im Aufwärtstrend.

2021 durch Restrukturierung belastet

Mio. CHF	2021	2020	Veränd.
Betriebsergebnis EBIT	-8.5	1.3	-9.8
Zinsaufwand, netto	-0.5	-0.3	-0.2
Währungsergebnis, netto	1.3	-0.6	1.9
Sonstiges Finanzergebnis	-0.9	-0.8	-0.1
<i>Total Finanzergebnis, netto</i>	<i>-0.1</i>	<i>-1.7</i>	<i>1.6</i>
Ergebnis vor Steuern	-8.6	-0.5	-8.1
Ertragssteuern	3.2	-0.2	3.4
Reinergebnis	-5.4	-0.6	-4.8
Reinergebnis je Aktie in CHF	-1.61	-0.19	-1.42

- EBIT beeinflusst durch Restrukturierungskosten in Höhe von 13.3 Mio. CHF
- Durchschnittlicher Zinssatz 0.8% (2020: 0.8%)
- Aktivierte Verlustvorträge in deutschen Gesellschaften schmälern die Ertragssteuern

Bilanz: Starke finanzielle Basis

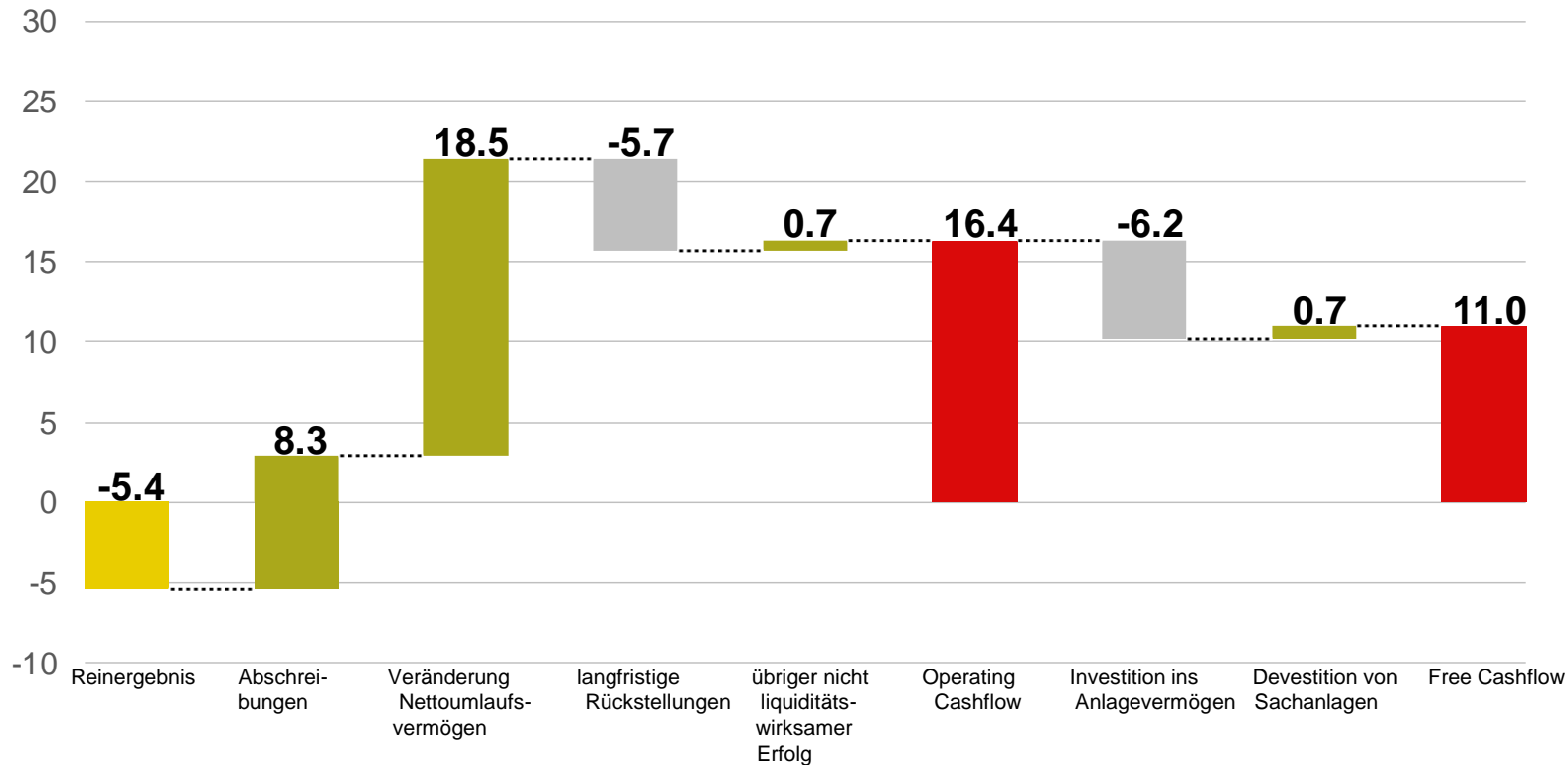


Total Aktiven	318	300	
Nettoliquidität		18	7
Eigenkapitalquote		56%	55%

- Solide Eigenkapitalquote von 56%; Positive Nettoliquidität von 18 Mio. CHF
- Reduktion der Bilanzsumme aufgrund tieferer Kapitalbindung

Intakter Free Cashflow 2021

Mio. CHF



FY 2020:	-0.6	8.5	7.4	-2.0	-2.3	11.0	-5.2	0.4	6.2
-----------------	-------------	------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	------------	------------

- Solider Geldfluss aus Betriebstätigkeit aufgrund tieferer Kosten für die Net Operating Assets
- Zurückhaltende Investitionstätigkeit

Agenda

■ **Geschäftsverlauf**

Dr. Christian Walti, CEO

■ **Finanzbericht**

Thomas Erne, CFO

■ **Strategie und Ausblick**

Dr. Christian Walti, CEO

■ **Q & A**

Ziele von "Programm 2021" erreicht

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

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

In Lokalwährungen und als Durchschnitt über Konjunkturzyklus.

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

Wirtschaftlicher Ausblick 2022

■ Perspektiven grundsätzlich zuversichtlich

- VDW erwartet zweistelliges Wachstum des Auftragseingangs

■ Externe Risiken

- Beeinträchtigung durch Pandemiegeschehen
- Geopolitische Verwerfungen

■ Erwartungen nach Abnehmerindustrien

- Aerospace Verstärkte Erholung des Luftfahrtbereichs
- Industrial Bereits 2021 positive Signale, vor allem im Bereich Luxusgüter
- Energy Verhalten optimistisch nach Auftragssteigerung 2021
- Transportation Weitere Aufhellung erwartet

■ Erwartungen nach Regionen

- Nordamerika Mit einigem Potenzial, abhängig vom Kurs der Zentralbank FED
- Europa Nach pandemiegeprägtem Vorjahr weitere Erholung erwartet
- Asien Weiterhin Marktregion mit attraktivsten Wachstumsperspektiven

Auftragseingang

■ Ähnlich 2021 (379 Mio. CHF)

Umsatz

■ Deutlich über 2021 (293 Mio. CHF)

EBIT

■ Deutlich über 2021 (4.8 Mio. CHF vor Restrukturierungsaufwand)

Voraussetzungen:

Geschäftsjahr 2022 weder durch Pandemiegeschehen noch durch allfällige geopolitische Verwerfungen beeinträchtigt

■ Rückblick 2021

- Auftragseingang und operativer Ertrag deutlich über Vorjahr
- Ergebnis durch Restrukturierungsaufwand Mönchengladbach beeinträchtigt – Interessensausgleich mit Betriebsrat abgeschlossen
- „Programm 2021“ zur internen Stärkung der Gruppe praktisch abgeschlossen
- Dauerhaft tiefere Basis der operativen Kosten erreicht
- Krisenfest trotz doppelter Herausforderung Pandemie / interne Restrukturierung

■ Ausblick 2022

- Unverändert fortgesetzte Strategieumsetzung
 - Fokus auf wachstums- und ertragsstärkste Marktsegmente
- Deutlich höheres operatives Ergebnis
 - Weitere Annäherung an mittelfristige Ertragsziele

Terminkalender und Kontaktdaten

- 23.04.2022 Generalversammlung
- 28.07.2022 Halbjahresbericht 2022
- 27.01.2023 Umsatz und Auftragslage 2022
- 10.03.2023 Präsentation der Ergebnisse 2022 an Analysten- und Bilanzmedienkonferenz
- 21.04.2023 Generalversammlung

Thomas Erne, CFO

investor@starrag.com

www.starrag.com

Agenda

■ **Geschäftsverlauf**

Dr. Christian Walti, CEO

■ **Finanzbericht**

Thomas Erne, CFO

■ **Strategie und Ausblick**

Dr. Christian Walti, CEO

■ **Q & A**



Vielen Dank für Ihr
Interesse.

Bleiben Sie gesund
und bis nächstes Jahr!

www.starrag.com

starrag

Starrag Group

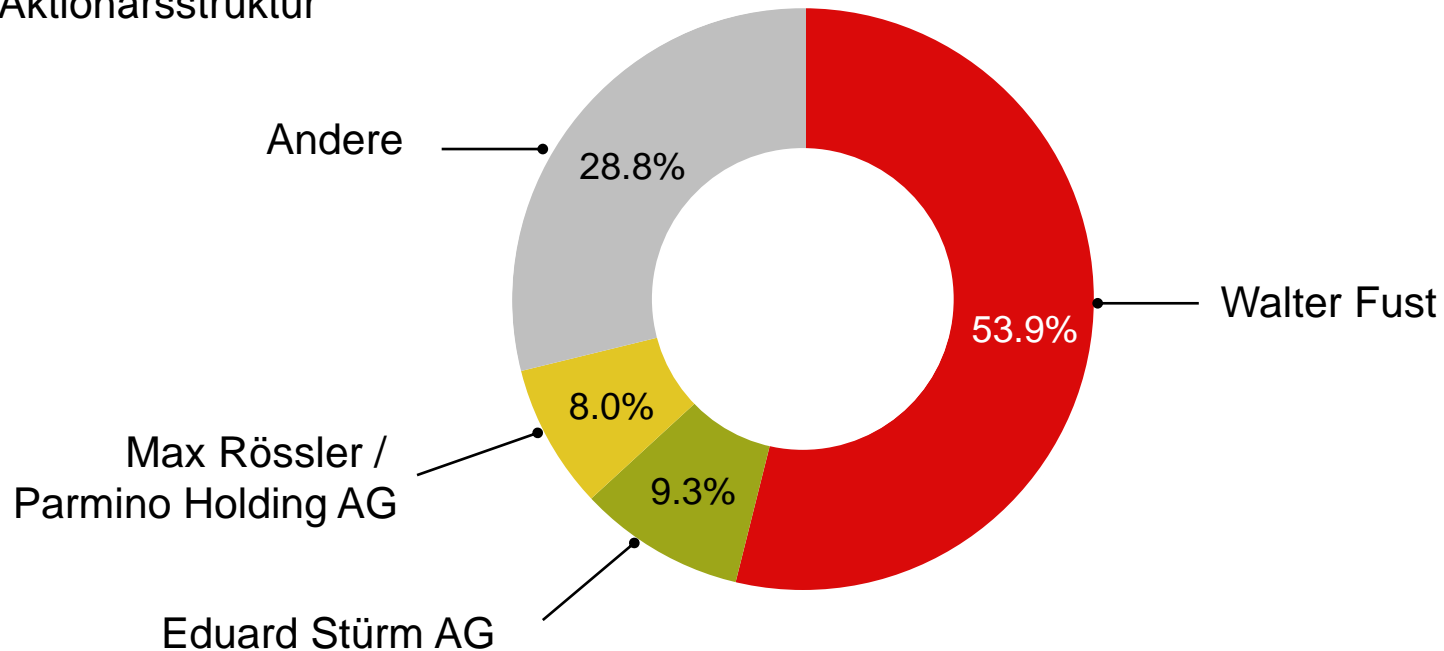
The logo for starrag, featuring the word "starrag" in white lowercase letters on a red rectangular background. The red background has a white geometric shape on its right side that resembles a stylized arrow or a folded piece of paper pointing towards the top right.

Engineering precisely what you value

Backup Information

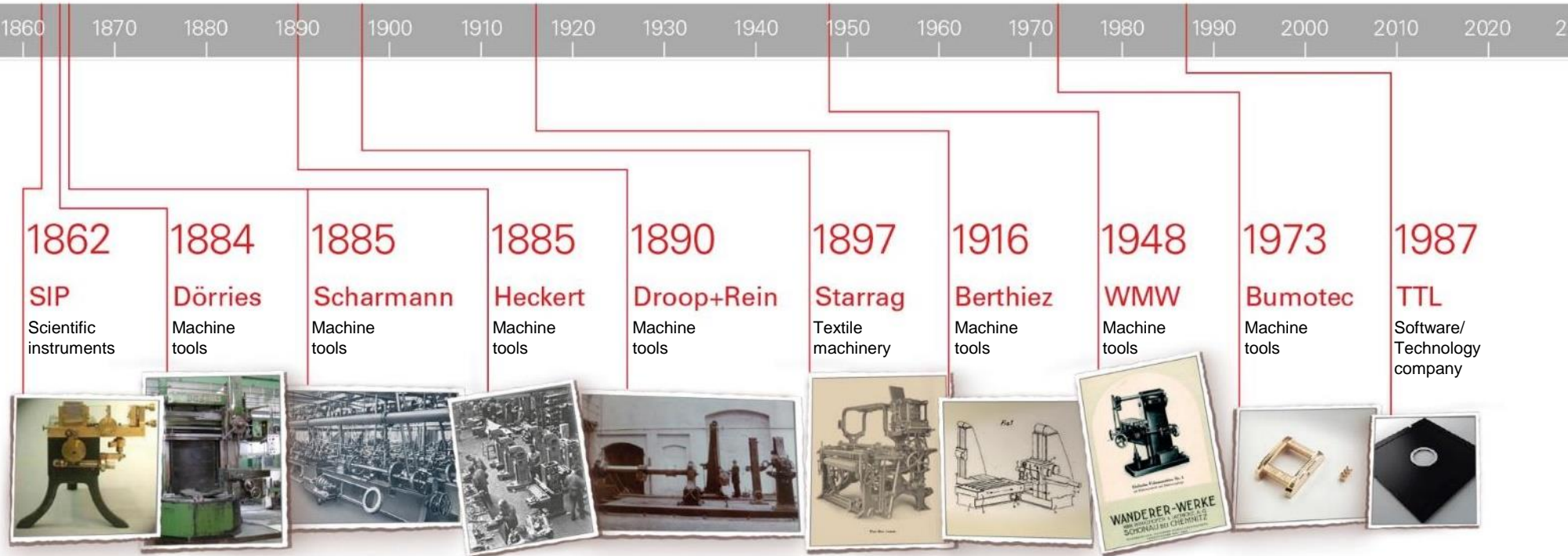
Aktieninformationen (per 31. Dezember 2021)

- Marktkapitalisierung 157 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 29%
- 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



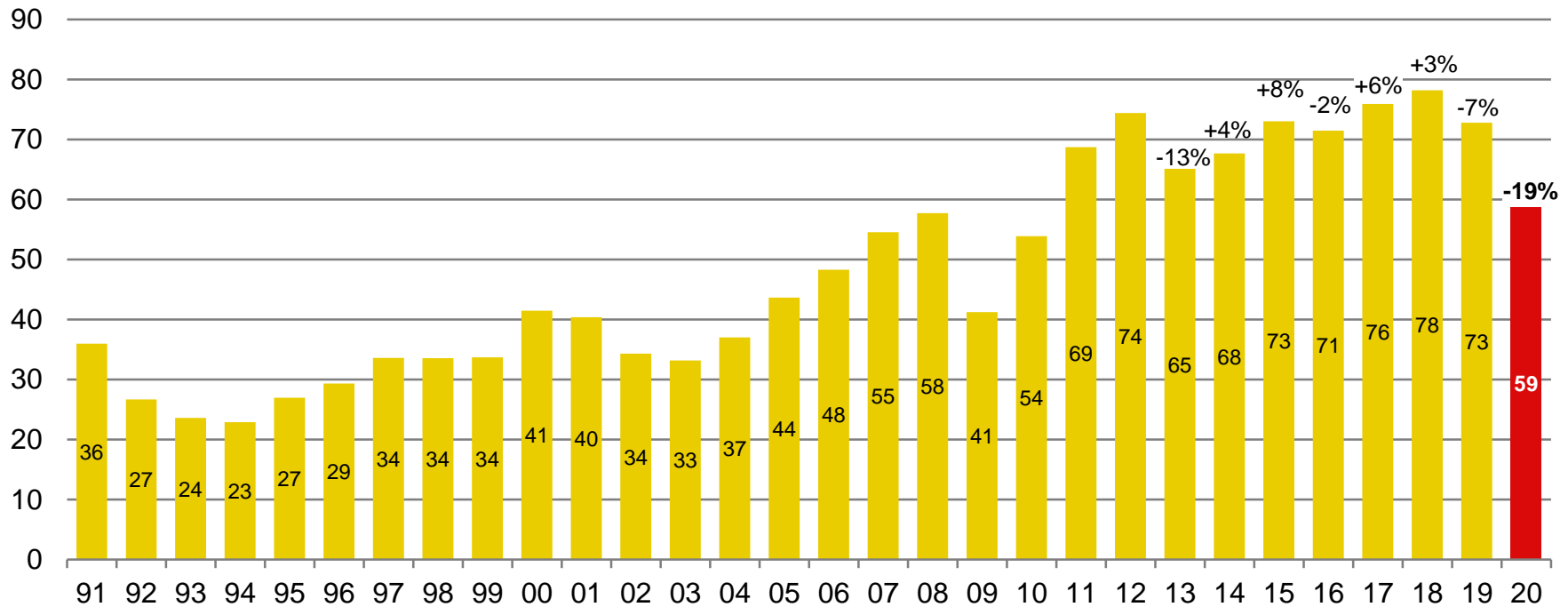
Thomas Erne, CFO

(1973, Schweizer und Deutscher)

- Seit 01.09.2020 CFO und Leiter des Corporate Centers
- 2015 – 2020 CFO Europe bei DMG Mori
- 2007 – 2015 Regional Finance Director bei Zimmer Biomed
- 2006 – 2007 Senior Controller bei Swissport
- 2004 – 2006 Markterschliessung des amerikanischen Geschäfts in den Finanzen bei Atlanaa Pharma AG
- 2002 – 2004 Trainee Programm Finanzen bei Atlana Pharma AG
- Abschluss als Dipl. Verw.wiss. der Universität Konstanz

Weltproduktion Werkzeugmaschinen 1991 - 2020

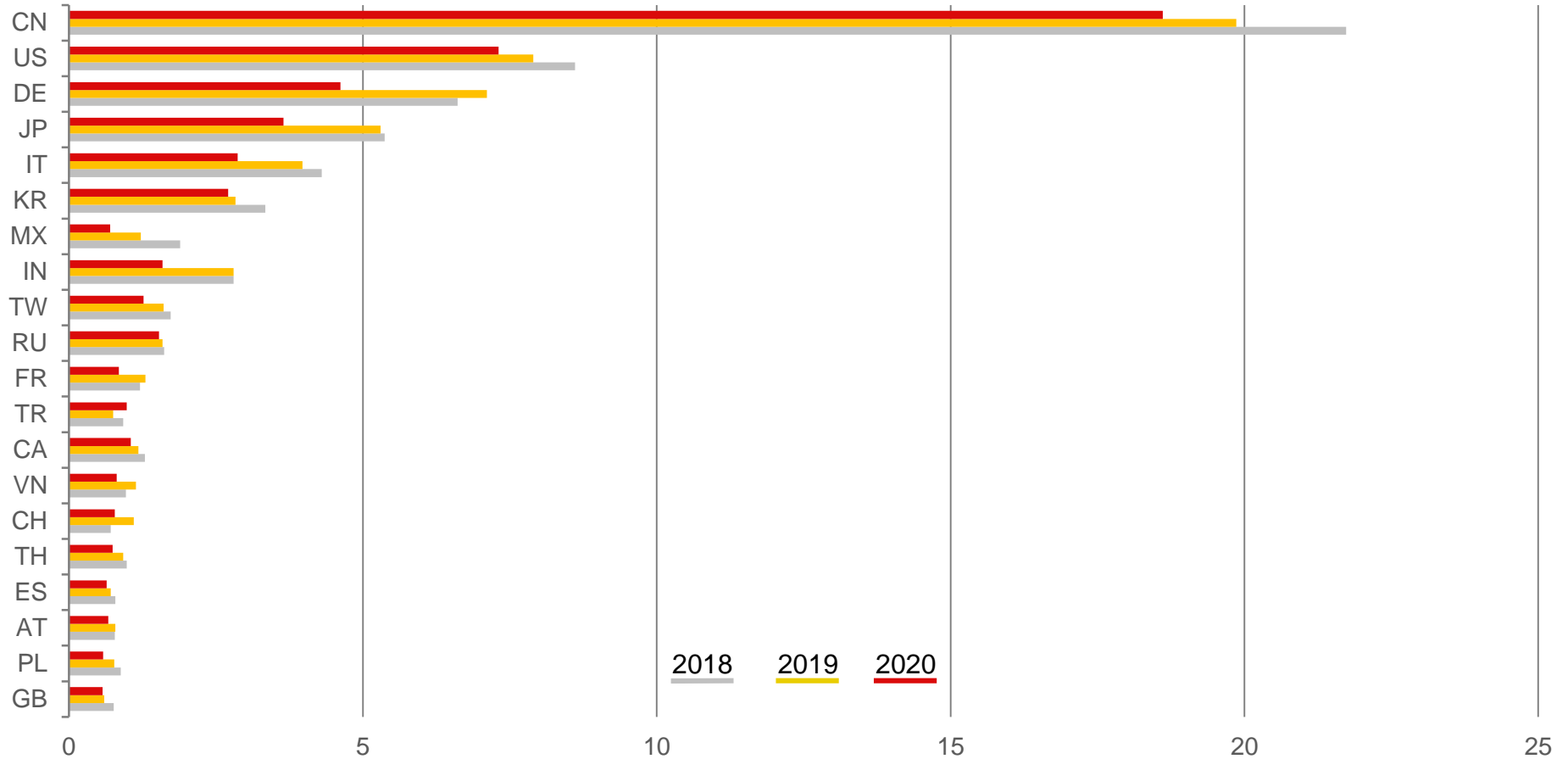
Mrd. EUR



Anmerkung: Ohne TeileZuberhör, Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2020, up-dated 01.10.2021

Weltverbrauch Werkzeugmaschinen 2018 - 2020: Top 20 Länder

Mio. EUR



■ **Top 20 verbrauchen 92% des gesamten 57 Mrd. EUR Werkzeugmaschinenmarkts.**

Anmerkung: Ohne Teile/Zubehör; Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2020, up-dated 01.10.2021