

Herzlich Willkommen zur 92. ordentlichen Generalversammlung

Rorschacherberg, 12. April 2013

A large background image showing a view of the Earth from space, with the sun's glow on the left and a dark space area on the right.

berthiez
bumotec
dörries
droop+rein
heckert
scharmann
sip
starrag
ttl
wmw

Agenda

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| ■ Überblick | Walter Fust, VR-Präsident |
| ■ Märkte und Technologien | Frank Brinken, CEO |
| ■ Finanzresultate | Gerold Brütsch, CFO |
| ■ Ausblick | Frank Brinken, CEO |
| ■ Offizielle Traktanden | Walter Fust, VR-Präsident |

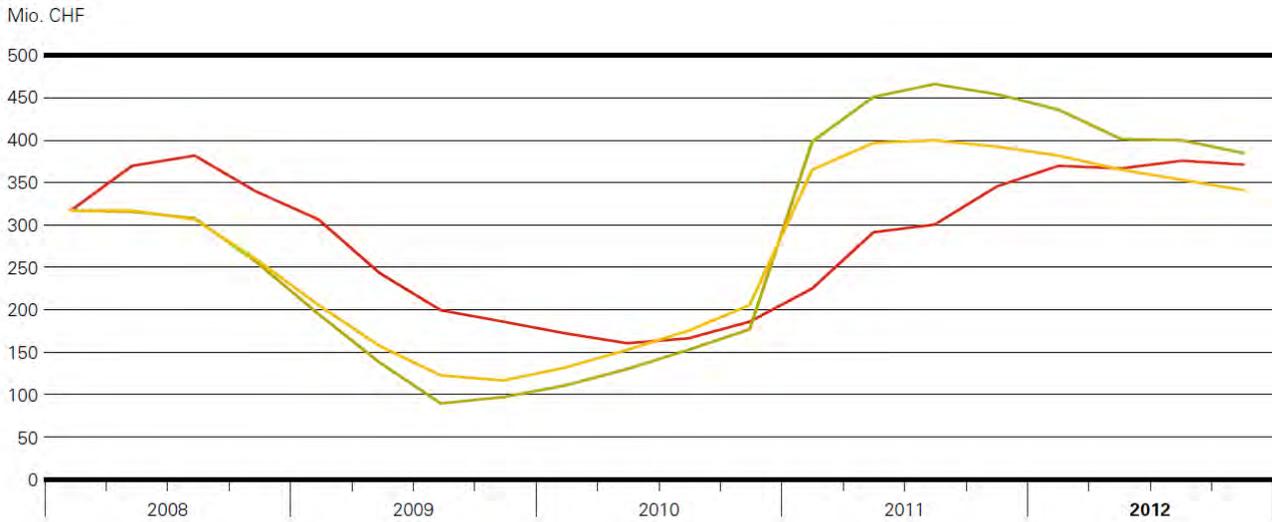
Agenda

- **Überblick** **Walter Fust, VR-Präsident**
- Märkte und Technologien **Frank Brinken, CEO**
- Finanzresultate **Gerold Brütsch, CFO**
- Ausblick **Frank Brinken, CEO**
- Offizielle Traktanden **Walter Fust, VR-Präsident**

Überblick 2012

- Auftragseingang plus 5 % auf 364 Mio. CHF
- Umsatzsteigerung um 8% auf 384 Mio. CHF
- Solider Auftragsbestand von 239 Mio. CHF
- Anstieg der operativen Marge von 5.4 % auf 5.7 %
- Solider Reingewinn von 13.6 Mio. CHF oder CHF 4.00 je Namenaktie
- Nachhaltige Aktienrendite, Gewinnausschüttung von CHF 1.80 (plus 33 %)

Auftragseingang im Branchenvergleich



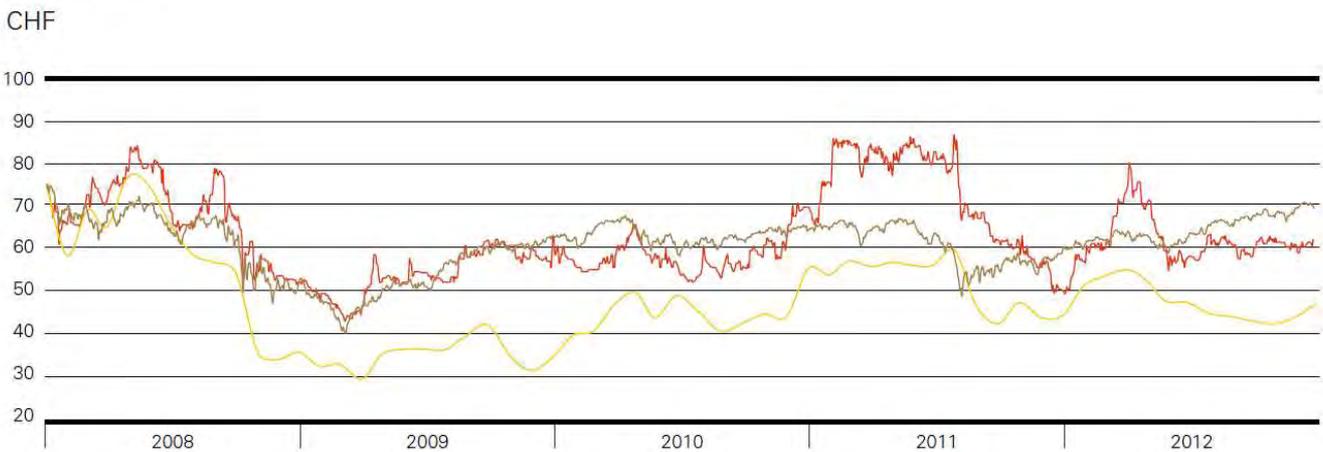
Starrag Group Branche Deutschland indexiert (Quelle: VDW) Branche Schweiz indexiert (Quelle: Swissmem)

4 Quartale rollierend

4

Attraktive Aktienrendite

Aktienkurs



STGN CECIMO MTIX indexiert SPI indexiert

- Aktienrendite: 1 Jahr = 26.7 % p.a.
- 3 Jahre = 6.2 % p.a.
- 5 Jahre = -2.4 % p.a.

5

Bumotec: Neue Marktperspektiven

- Zusätzliche Absatzchancen in den Marktsegmenten Uhren/Schmuck und Medizintechnik
- Neue Märkte mit attraktivem Wachstumspotential für die Starrag Group
- Ergänzung des angestammten Zielmarkts Industrial
- Ergänzung im Zielmarkt Aerospace (Lösungen für Kraftstoffsysteme, Gyroskopsysteme, elektrische Komponenten und Sensoren)
- Erste Synergien durch Markteintritt in bisher nicht erschlossenen Regionen über die Starrag Group Standorte
- Kapazitätserweiterung durch Neubau in Nähe des aktuellen Standortes in Sâles in Planung

Starke Positionierung

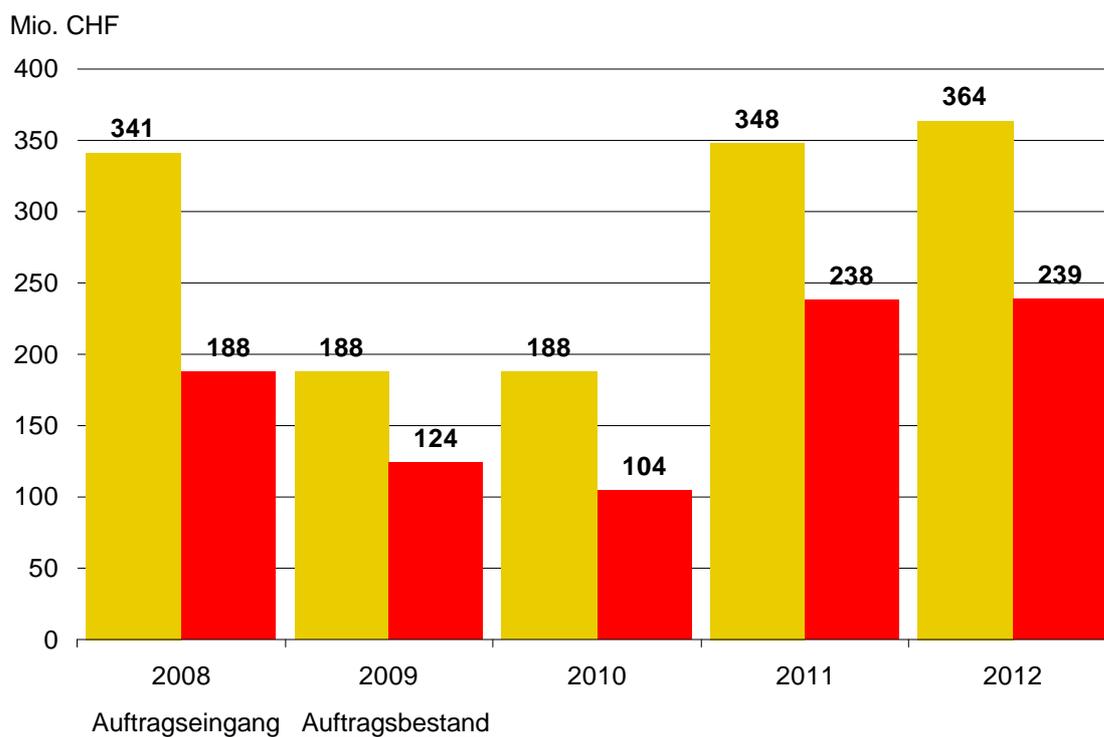
- Ideal positioniert, um von der Wachstumsdynamik im asiatischen Raum zu profitieren:
neue Produktionsstätte mit Technologiezentrum in Indien, Erweiterung des Maschinenprogramms speziell für den aufstrebenden asiatischen Markt
- Mehrere neue Produkte werden 2013 und 2014 im Markt eingeführt
- Konzernweite Stärkung und Straffung aller Unternehmensbereiche durch kontinuierliche Verbesserung der internen Prozesse und durch Marktnähe: z. B. Einkauf, Produktion, Verkauf und Kundendienst

Agenda

- Überblick Walter Fust, VR-Präsident
- Märkte und Technologien Frank Brinken, CEO
- Finanzresultate Gerold Brütsch, CFO
- Ausblick Frank Brinken, CEO
- Offizielle Traktanden Walter Fust, VR-Präsident

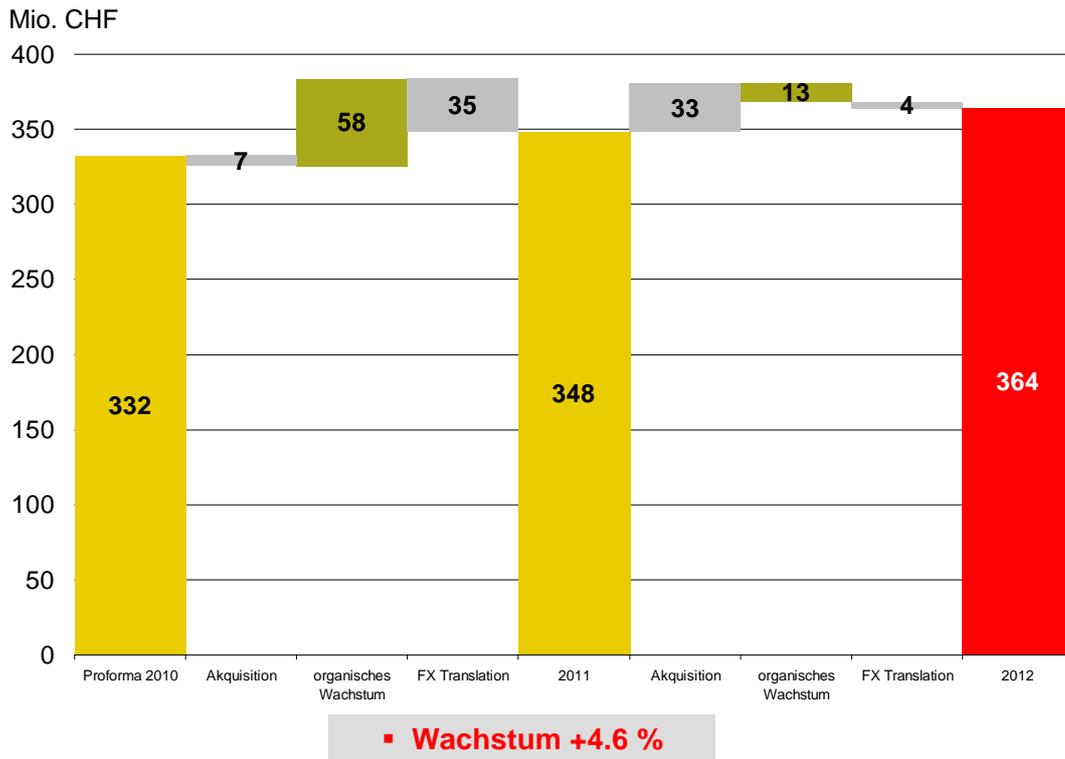
8

Auftragseingang und Auftragsbestand

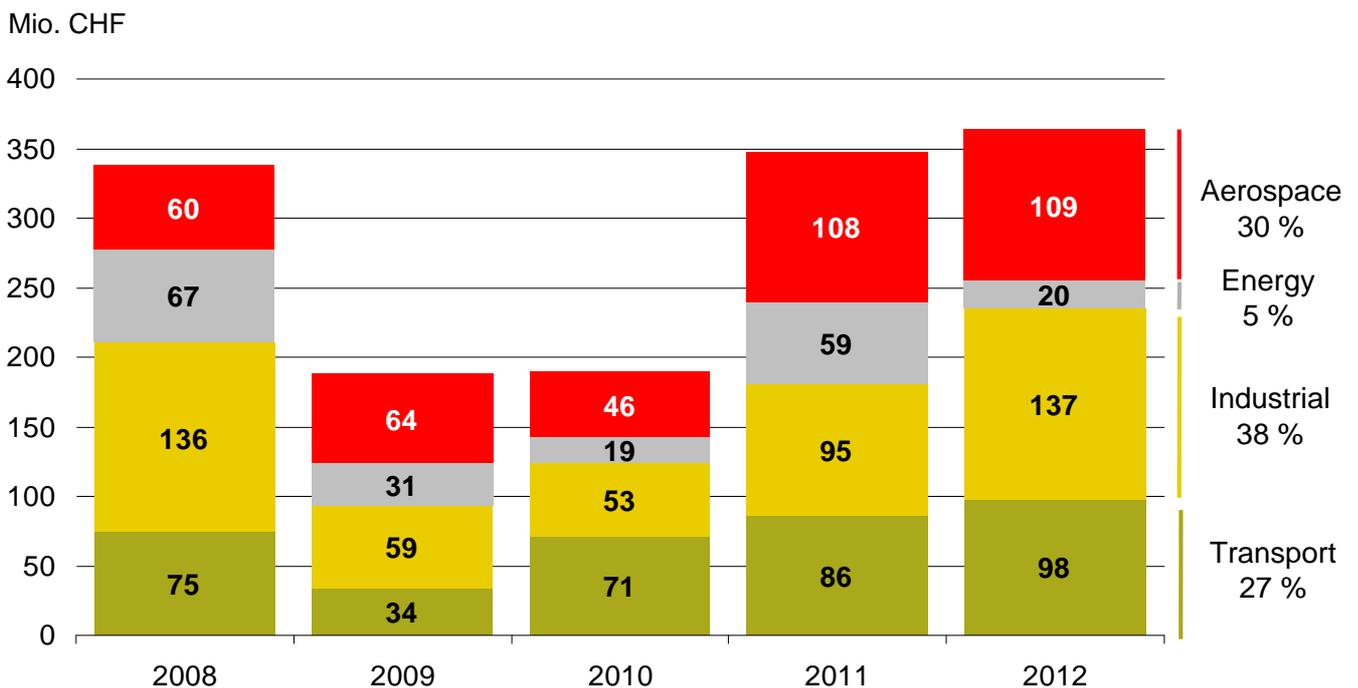


9

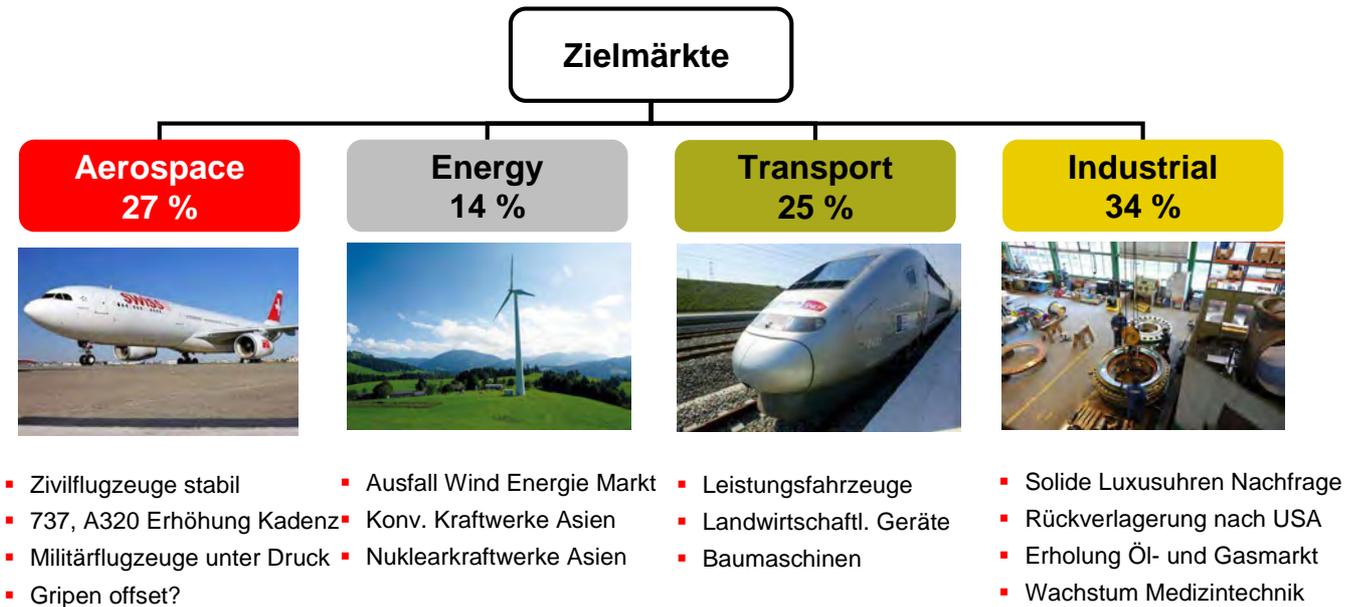
Entwicklung des Auftragseingangs



Auftragseingang nach Marktsegmenten



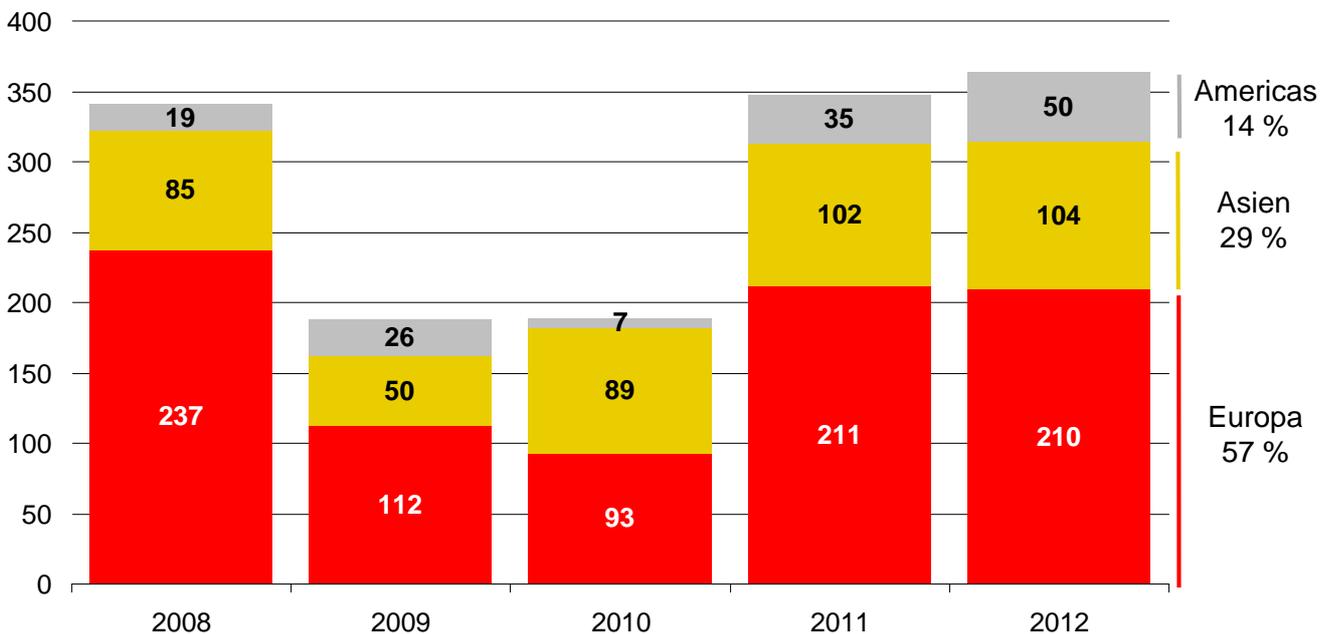
Trends in den Marktsegmenten



Anmerkung: Prozentsatz basiert auf Auftragseingängen 2008 - 2012.

Auftragseingang nach Regionen

Mio. CHF



Weltweiter Werkzeugmaschinenverbrauch

Mrd. USD



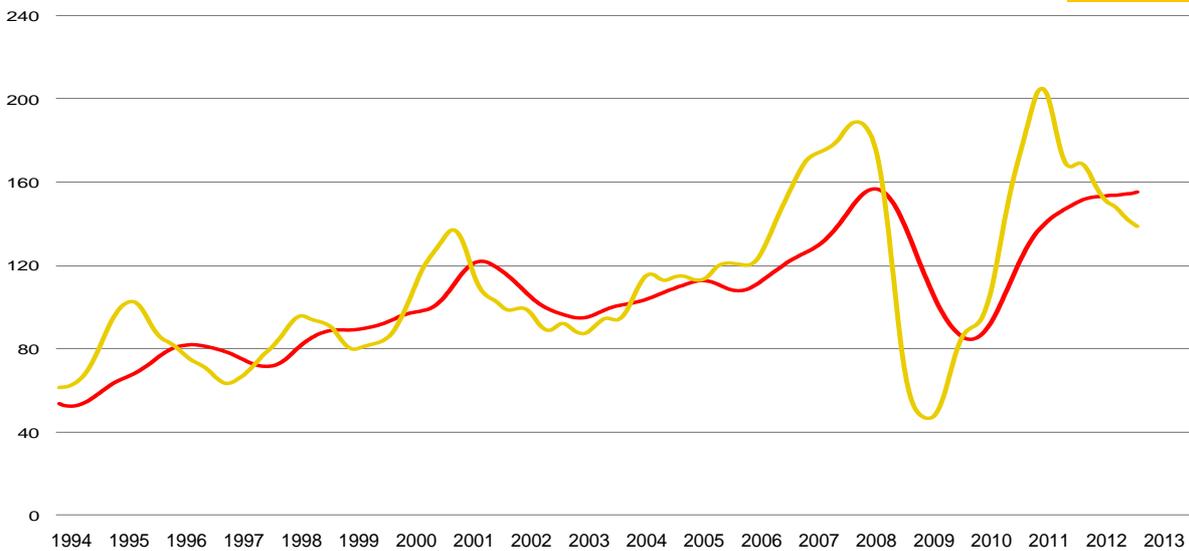
- **Gesamtes Marktvolumen 2012: 93 Mrd. USD**
- **Rang 1 bis 15 sind 87 % des globalen Marktes**

2011 2012

Quelle: Gardner World Machine Tool Output & Consumption Survey February 2013

Werkzeugmaschinen Deutschland

Spanende Werkzeugmaschinen: Auftragseingang und Umsatz

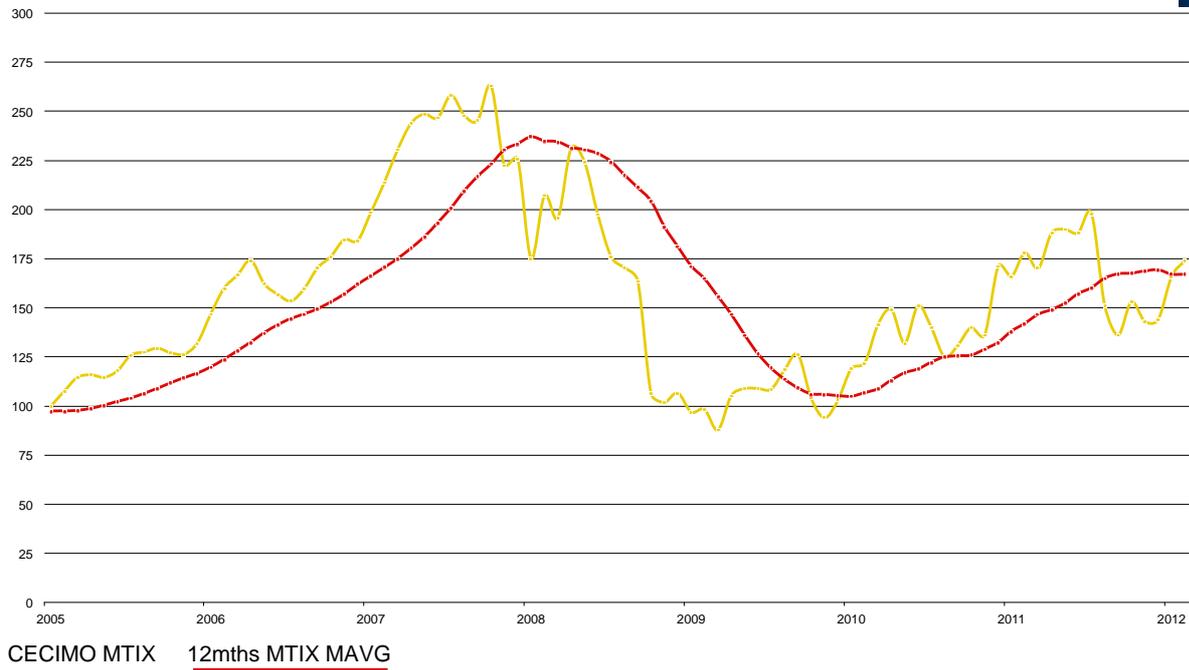


Auftragseingang Umsatz

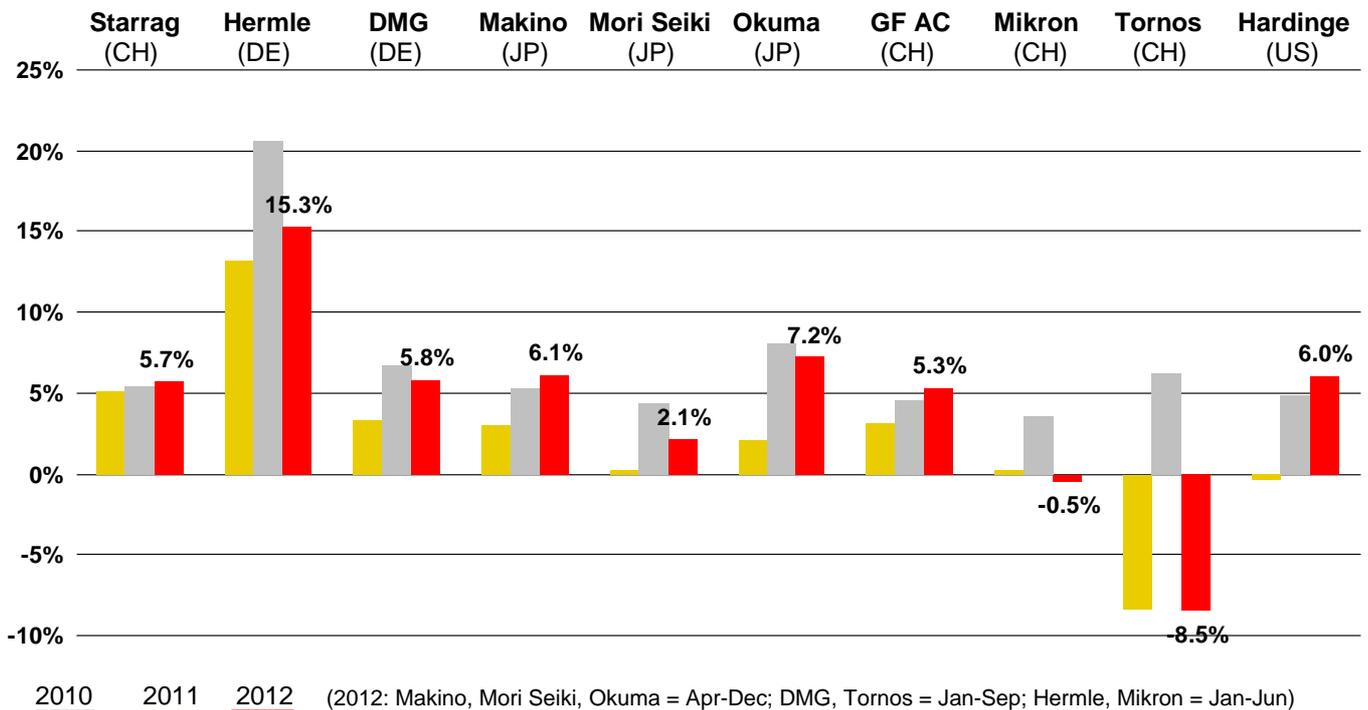
[Index, nominal – Trendwerte (saisonal angepasst und gemittelt)]

Hinweis: Indexierte Basis 2010=100, Daten bis Januar 2013
 Quelle: monatliche Auftragseingangsstatistik VDMA, VDW. 15

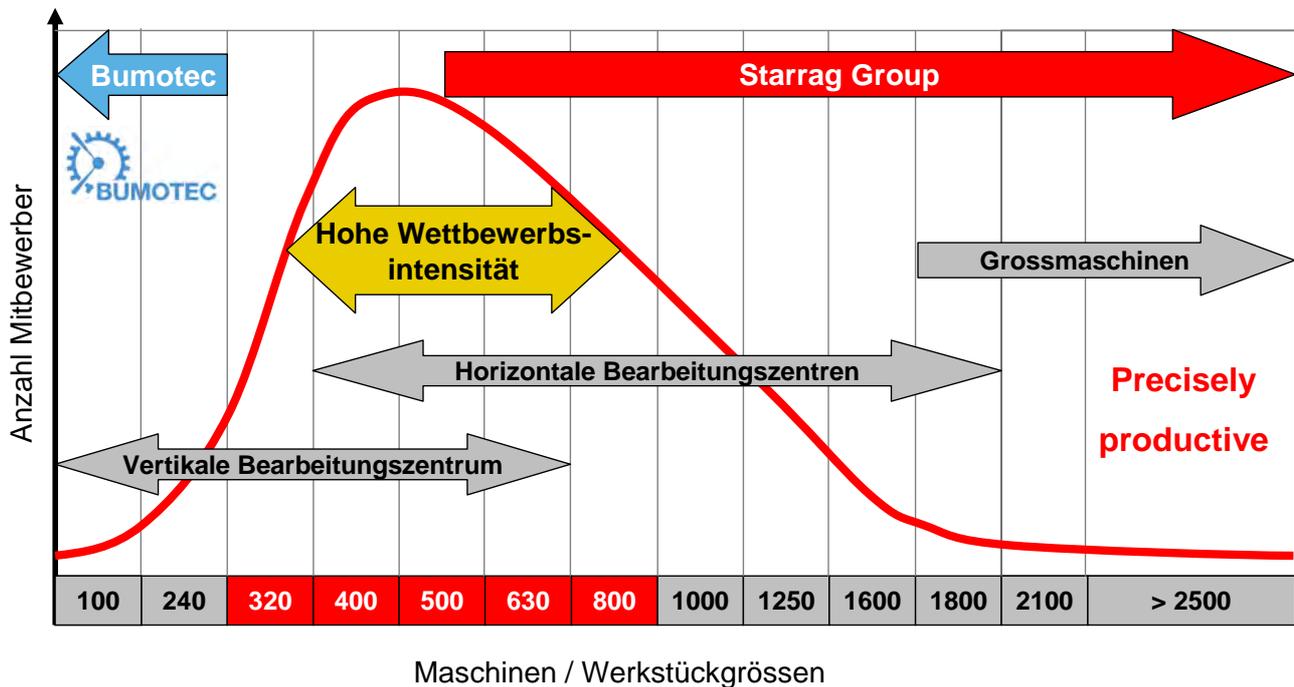
Cecimo MTIX bestätigt positiven Ausblick



EBIT Marge Vergleichsgruppe



Unveränderte strategische Stossrichtung



18

Vorstellung der Bumotec

- Entwicklung, Herstellung und Verkauf von in der Schweiz hergestellten hochpräzisen Werkzeugmaschinen
- Kunden aus den Branchen Uhren/Schmuck, Medizinaltechnik, Luftfahrt und Mikromechanik
- Geeignet für höchste technische Anforderungen für die industrielle Herstellung von hochpräzisen Teilen
- Grosses Angebot an Dienstleistungen für die optimale Nutzung der Maschinen durch den Kunden
- Vertrieb über den eigenen Vertrieb in der Schweiz und China und unterstützt durch unabhängige Absatzmittler in vielen anderen Ländern
- Umsatzerlös über 40 Mio. CHF mit attraktiver Rentabilität, schuldenfrei
- 150 Angestellte

19

Bumotec hat ausgezeichnete Beziehungen in der Luxusbranche

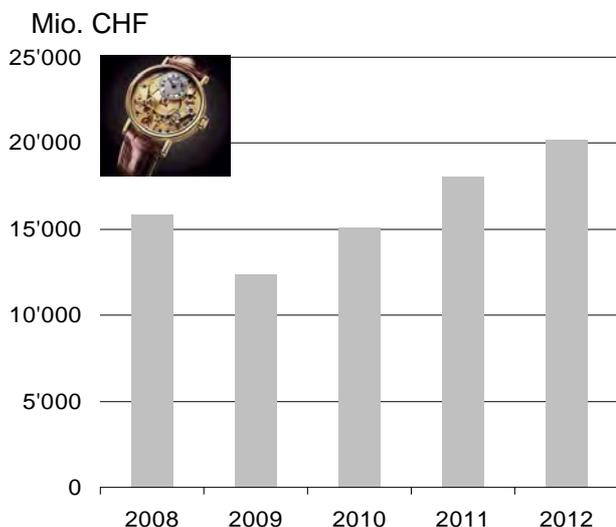


- 80% des Umsatzes in Märkte mit einer Wachstumsrate deutlich über dem BIP

Quelle: Bumotec sales revenue, 2008 – 2011 H1

Neue Märkte mit nachhaltigen Wachstumspotential

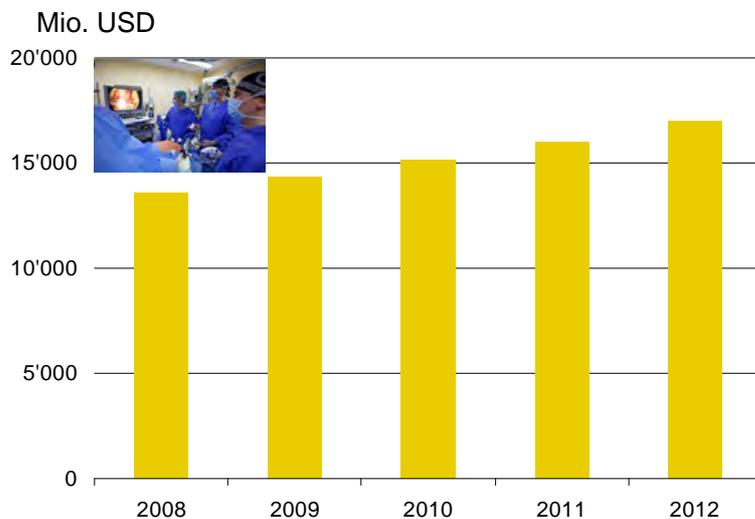
Uhren-Export Schweiz



CAGR 2008 - 2012: +6.8 %

Quelle: Federation of the Swiss Watch Industry, www.fhs.ch.

Medizinische Instrumente Deutschland



CAGR 2008 - 2012: +6.2 %
(China Schätzung: +10 %)

Quelle: The Medica

Bumotec: Eine von 10 starken Marken

starrag

Starrag Group

- Jede Marke genießt in ihrem spezifischen Anwendungsbe- reich bei den Kunden hohes Vertrauen
- Innovative Technologien jeder Marke wirken über alle Marken der Gruppe
- Gemeinsam erfüllen wir unser Versprechen: langjährige Kundenzufriedenheit

berthiez
bumotec
dörries
droop+rein
heckert
scharmann
starrag



22

Chairman's Silver Award for Innovation



- Team aus Mitarbeitern von British Aerospace und Starrag Group
- Durchbruch in der Technologie zur Bearbeitung von sicherheitskritischen Flugzeugkomponenten aus Titan: "Two heads are better than one"
- Alle Qualitätskriterien übererfüllt, beste Maschineneffizienz, 6 Tage 24 Stunden Betrieb, „Works like a Swiss watch“
- Eines von mehr als 3'000 nominierten Projekten

23

Innovation: Grosse Droop+Rein erfolgreich und pünktlich



- Maschinengewicht: 610 Tonnen
- Länge Arbeitsraum: 21 m
- Breite Arbeitsraum: 9 m
- Max. Teilgewicht: 400 Tonnen
- Transport : > 50 LKW's

24

Ausbau Technologieführung durch beharrliche Innovation

Zwei neue starke Maschinen für die Bearbeitung von Strömungsteilen



- Führende technische Lösungen zur Schaufelbearbeitung



25

Drei Säulen für eine erfolgreiche Zukunft aktualisiert

- Überarbeitung von Vision und Mission gemäss den neuesten Entwicklungen
- Vision: führender Hersteller hochproduktiver, langlebiger Komplettlösungen für die präzise Zerspaltung
- Mission: Produkte die den Kunden höchste Produktivität über den gesamten Lebenszyklus gewährleisten
- Vorleben unserer fünf zentralen Unternehmenswerte:
 - Engagierte Mitarbeiter
 - Kundenorientierung
 - Innovation
 - Qualität
 - Nachhaltige Wertschöpfung



26

Erfolgreiche Messeauftritte mit der Bumotec Marke

Führende Messen 2012:

IMTS Chicago und AMB Stuttgart

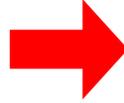
- Markteinführung von zwei neuen Produkten
- Wertvolles und ausgezeichnetes Kunden-Feedback
- Bumotec Maschine ausgestellt



27

Kundendienst: Neuwertigkeit dank Retrofit

Vorher:



Nachher:



- Umfassende Nachrüstung von konventionellen Maschinen mit modernen CNC-Steuerungen
- Wiederherstellung einer exzellenten mechanischen Genauigkeit
- Kürzere Durchlaufzeiten für Kunden
- Präzision und Produktivität besser als bei der ursprünglichen Erstausslieferung
- Verfügbarkeit von 98 % und mehr

28

Unter den Top 20-Performern

- Rang 20 unter rund 200 Firmen des Swiss Performance Index SPI (ohne Banken/Finanzinstitute)
- Basierend auf EBITDA Wachstum und Aktienrendite über drei Jahre, im Verhältnis zu Vergleichsgruppe



Quelle: Rangliste durch Obermatt
(ein internationales Finanzresearch-Unternehmen, spezialisiert auf indexierte Leistungsmessung)

29

Integration von Dörries Scharmann zeigt Ergebnisse

- Gemeinsame Vertriebs- und Serviceorganisation (insb. aussereuropäische Märkte)
 - Erweiterung der technischen Fachkompetenz
 - schnellere Reaktionszeiten auf Marktveränderungen
- Erste Überkreuzverkäufe realisiert
- Kombinierte Beschaffung von Komponenten und Dienstleistungen
- Gemeinsames Client Relationship Management Tool (CRM) erfolgreich eingeführt
- Im Laufe des Jahres 2012 abgeschlossen

30

Wichtigste Erfolge 2012

- Neue Marktperspektiven dank Bumotec
- Integration von Dörries Scharmann zeigt Ergebnisse
- Weitere Stärkung der Präsenz in Asien – neues Werk in Indien eröffnet
- Aktualisiertes Leitbild für den Erfolg von morgen
- Innovation – Investitionen – Prozessverbesserungen: Optimierung an allen Fronten
- Einführung verschiedener neuen Produkte für die vielversprechenden Öl und Gas sowie Flugzeugtriebwerkmärkte
- Laufendes Angebot von Training und Seminarien zur weiteren Verbesserung der Mitarbeiterqualifikation

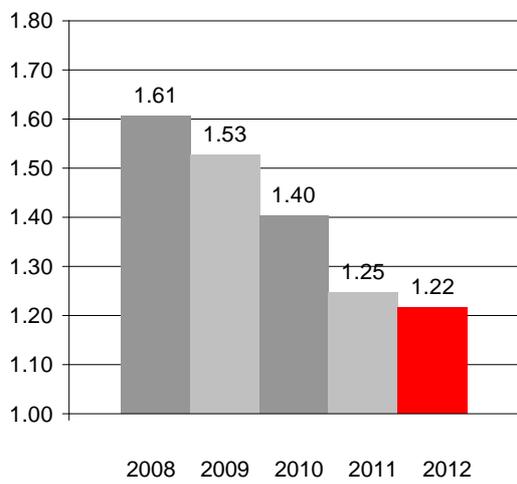
31

Agenda

- Überblick Walter Fust, VR-Präsident
- Märkte und Technologien Frank Brinken, CEO
- **Finanzresultate** **Gerold Brütsch, CFO**
- Ausblick Frank Brinken, CEO
- Offizielle Traktanden Walter Fust, VR-Präsident

EUR-CHF: Starrag Group ist weniger exponiert als andere Schweizer Industrieunternehmen

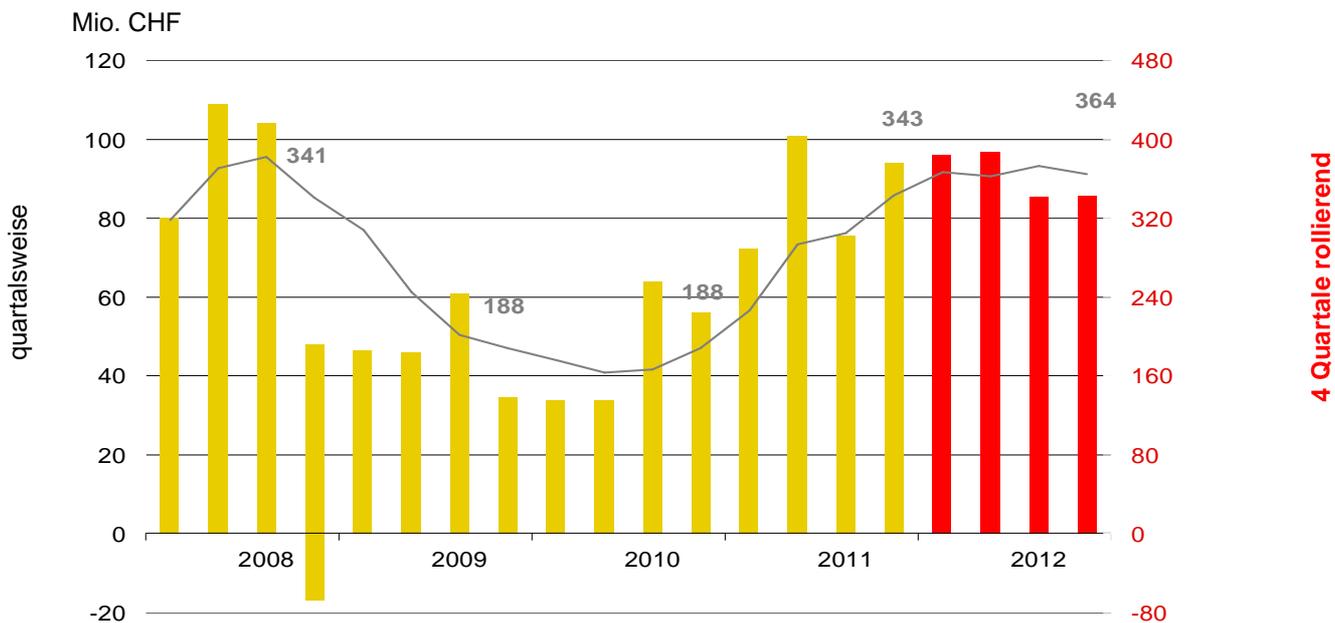
Durchschnittlicher EUR-CHF Wechselkurs



- Guter natürlicher Hedge
- Wettbewerbsvorteil durch schwachen Euro
- Umrechnungseffekt flacht ab:

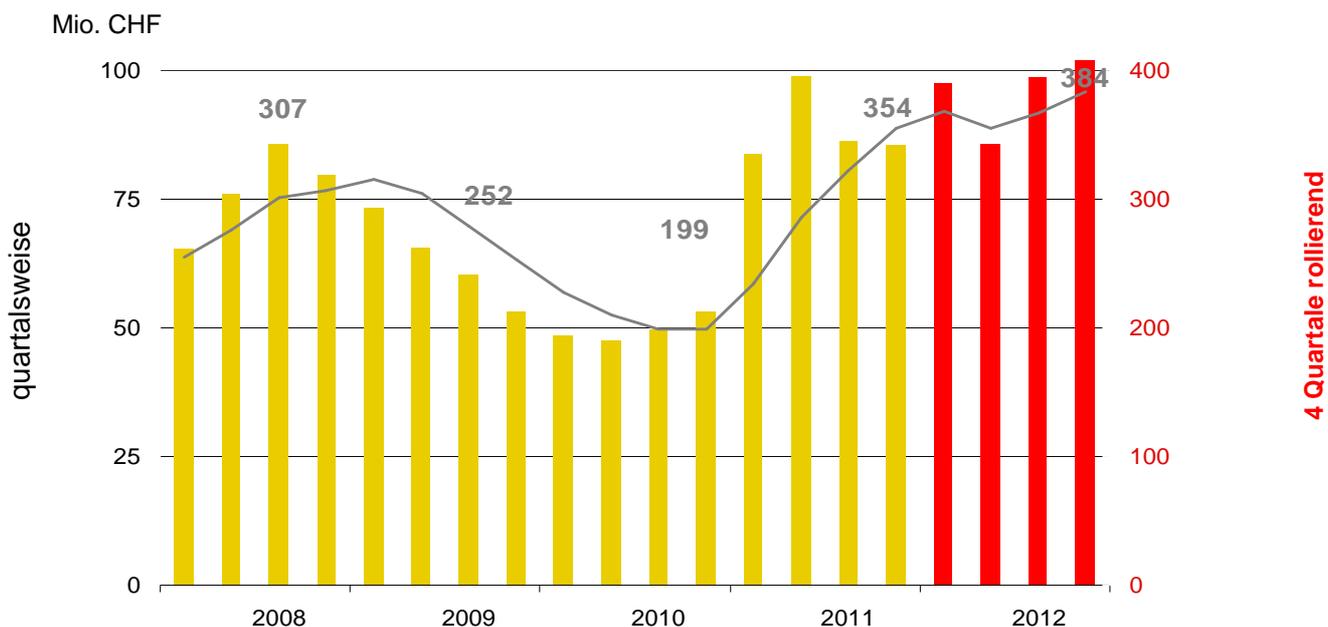
	Mio. CHF	%
Auftragseingang		
- 2012 bis 2011	-4	-1 %
- 2011 bis 2010	-35	-11 %
Umsatzerlös		
- 2012 bis 2011	-4	-1 %
- 2011 bis 2010	-37	-10 %

Auftragseingang



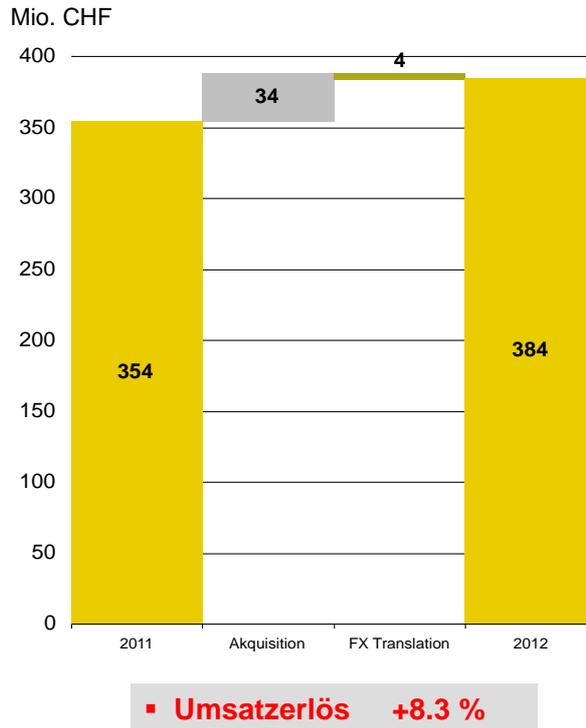
▪ Auftragseingang +4.6 %

Umsatzerlös



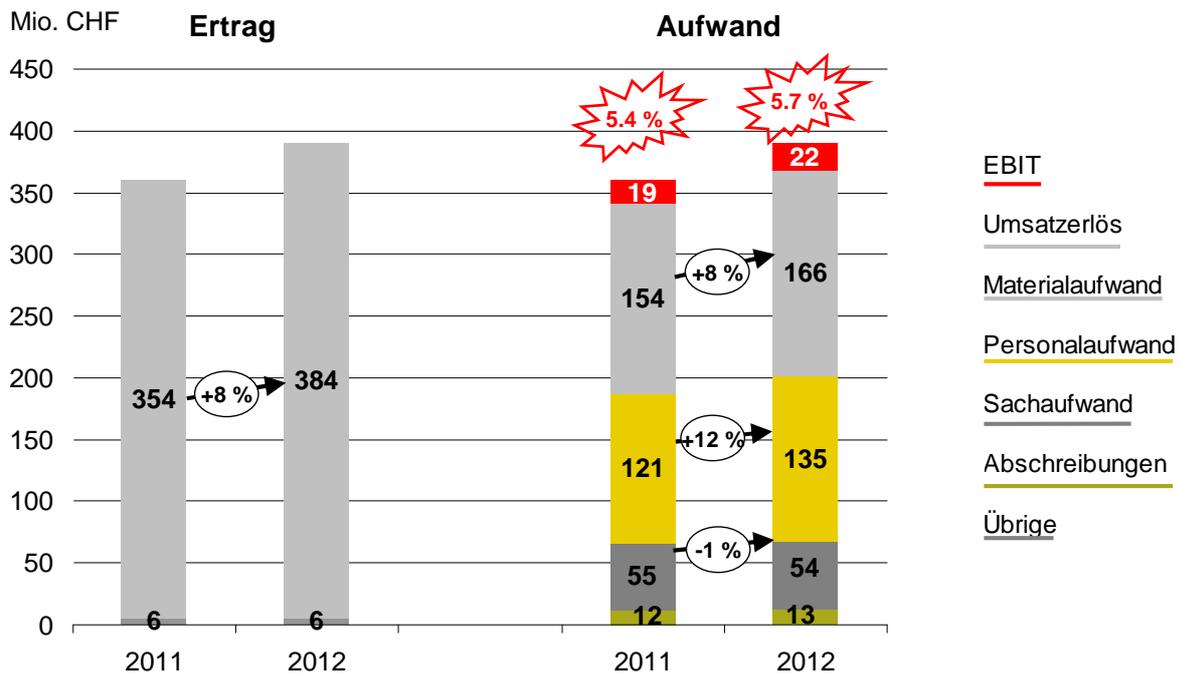
▪ Stetiger Anstieg des Umsatzerlöses

Höherer Umsatz dank Akquisition



36

Erfolgsrechnung - EBIT



■ **verbesserte Kostenquote, höhere Ertragskraft**

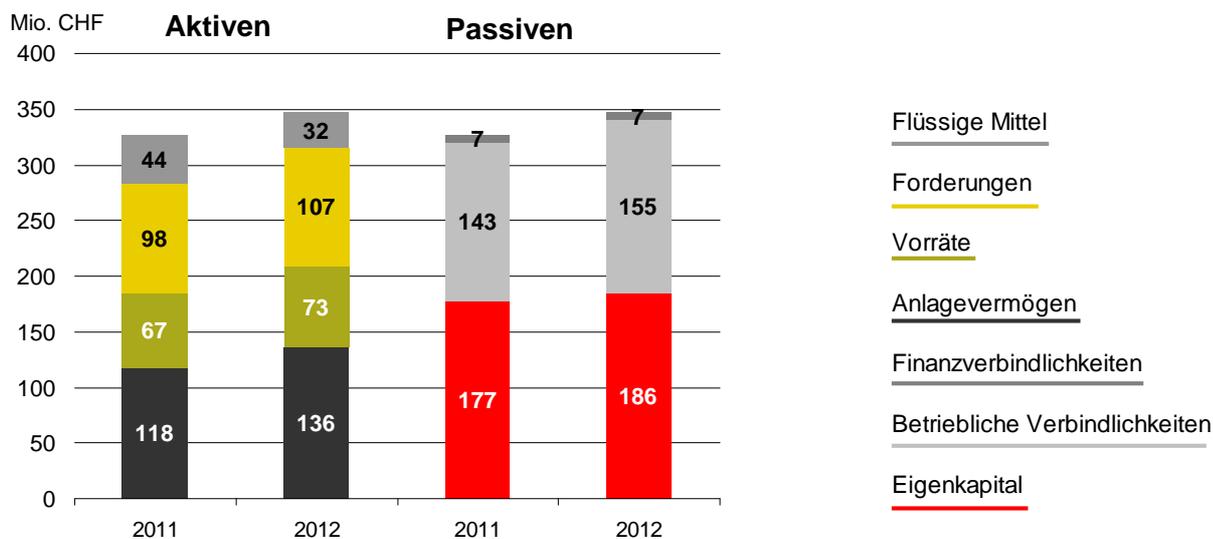
37

Vom EBIT zum Reingewinn

	Mio. CHF	2012	2011
Betriebsergebnis EBIT		21.7	19.1
Zinsen		-	-0.4
Währungserfolg		-1.0	0.8
Übriger Finanzaufwand		-1.4	-2.3
Ergebnis vor Ertragssteuern		19.3	17.2
Ertragssteuern		-5.7	-6.4
Ergebnis nach Ertragssteuern		13.6	10.8
Steuersatz		29 %	37 %

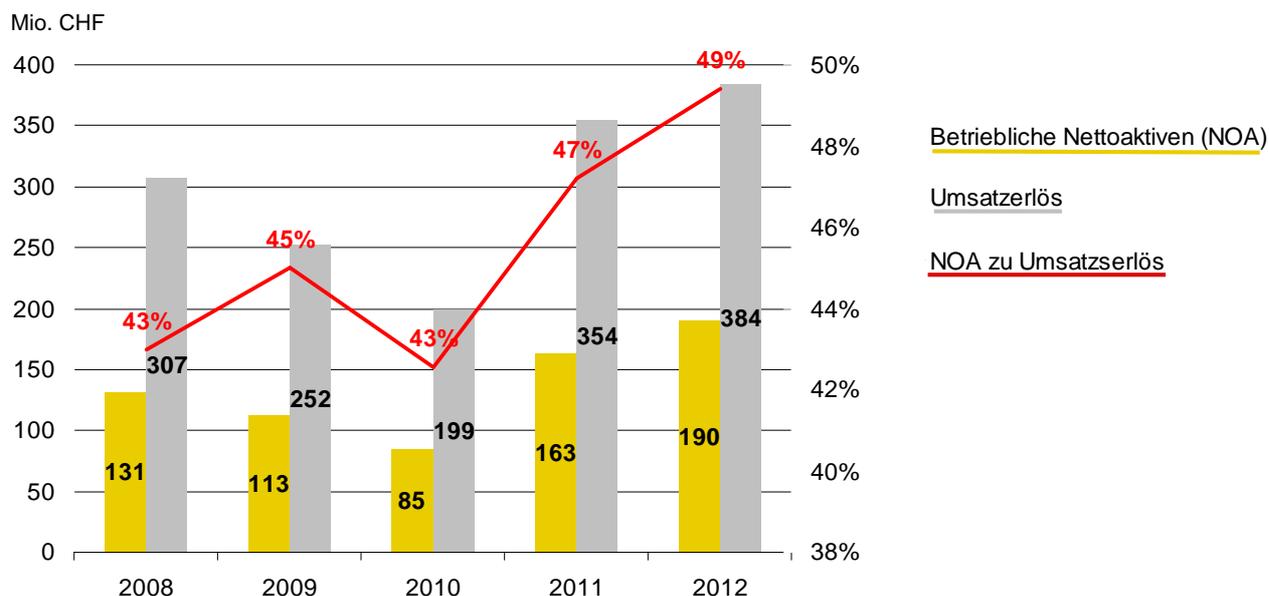
- **Tiefere Zinsen und andere Finanzierungskosten dank der Integration der Dörries Scharmann in die Finanzierungsstruktur der Starrag Group**
- **Negatives Währungsergebnis aufgrund nicht abgesicherter Darlehen zwischen Gruppengesellschaften**
- **Tieferer effektiver Steuersatz infolge höherem Ergebnisanteil in Ländern mit tieferer Steuerbelastung und dank nicht mehr benötigter Steuerrückstellungen**

Bilanz



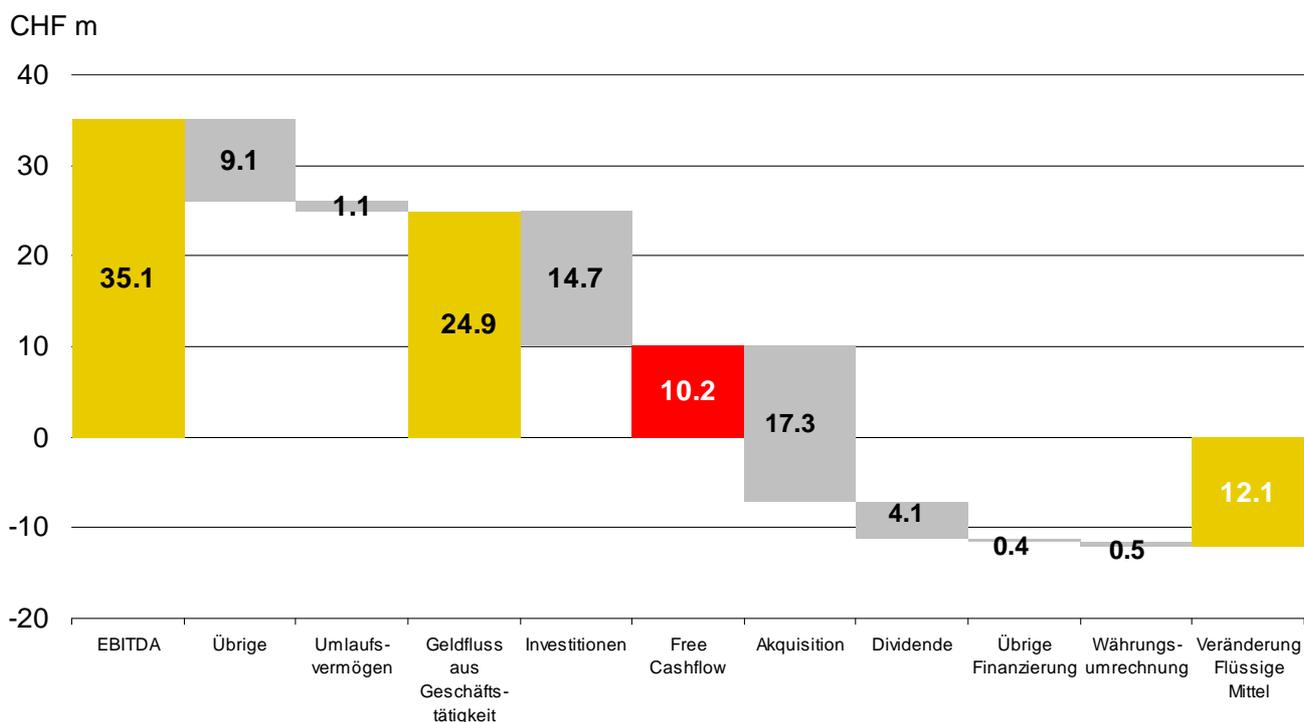
- **Stabile Bilanzstruktur**
- **Solide Finanzierung**
- **Anhaltend hohe Nettoliquidität**

Kapitalbindung



▪ Erhöhung aufgrund Übernahme Bumotec (7 Monate Umsatzerlös, aber volle betriebliche Nettoaktiven)

Solider Free Cashflow



Kontinuierliche Investition in die Zukunft

- Selbstfinanzierter Kauf der Bumotec SA
- Investitionen 15 Mio. CHF
 - IT-Systeme, Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Anlagen (10 Mio. CHF)
 - Errichtung der Produktionsstätte in Bangalore/Indien (5 Mio. CHF)
- Bedeutende Investitionen in Forschung und Entwicklung
 - Markteinführung zweier Produktinnovationen im 2012
 - Kontinuierliche Weiterentwicklung der bestehenden Produktpalette
 - Kundenspezifische Entwicklungen

Aktieninformationen

	2012	2011
Gewinn je Aktie (in CHF)	4.00	3.25
Gewinnausschüttung je Aktie (in CHF) ¹⁾	1.80	1.20
Aktienpreis Ende Jahr (in CHF)	61.60	49.55
Börsenkapitalisierung (Mio. CHF)	207.0	166.5
- in % des Eigenkapitals	112 %	95 %
Aktienrendite	26.7 %	-26.7 %

1) Verrechnungssteuerfreien Ausschüttung aus Kapitaleinlagen

- **Aktienrendite:** 1 Jahr = 26.7% p.a.
- 3 Jahre = 6.2% p.a.
- 5 Jahre = -2.4% p.a.

Höherer Auftragseingang, Umsatz und Gewinn bei weiterhin solider Bilanz

- Auftragseingang plus 5 % auf 365 Mio. CHF
Umsatzsteigerung um 8 % auf 384 Mio. CHF
- EBIT plus 14 % auf 22 Mio. CHF
Anstieg der operativen Marge auf 5.7 %
Eigenkapitalrendite 7.3 %
- Zunahme des Reingewinns um 26 % auf 14 Mio. CHF
Gewinn je Aktie CHF 4.00
- Solide Bilanz mit Eigenkapitalquote von 53 %
nach selbstfinanziertem Kauf der Bumotec SA
- Gewinnausschüttung von CHF 1.80 je Aktie (+ 50 %) als
verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Kapitalanlagen

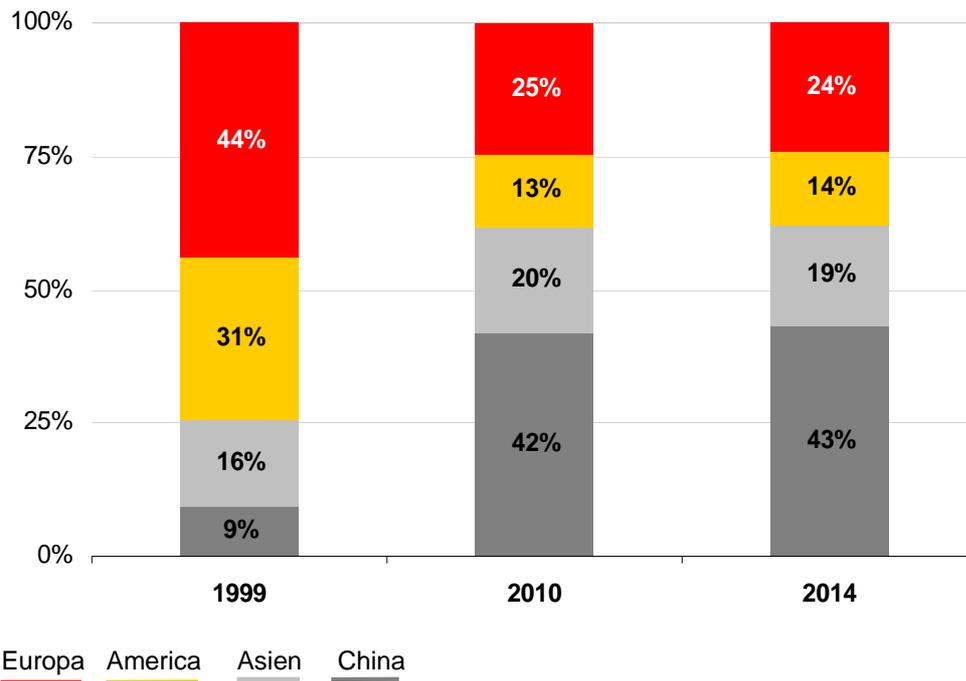
44

Agenda

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| ■ Überblick | Walter Fust, VR-Präsident |
| ■ Märkte und Technologien | Frank Brinken, CEO |
| ■ Finanzresultate | Gerold Brütsch, CFO |
| ■ Ausblick | Frank Brinken, CEO |
| ■ Offizielle Traktanden | Walter Fust, VR-Präsident |

45

Werkzeugmaschinen-Verbrauch verschiebt sich weiter nach Asien



Quelle: Oxford Economics 2011, CECIMO Estimates 2011

Produktionsstätte Bangalore: Eröffnung pünktlich und im Budget



Erster Spatenstich
Juli 2011



Januar 2012



Januar 2013

Neues Werk in Indien am 25. Januar eröffnet



48

Impressionen von der Eröffnung



Generalkonsul Deutschland
Generalkonsul Schweiz



Fmr. Chairman Saxena
Hindustan Aeronautics Ltd



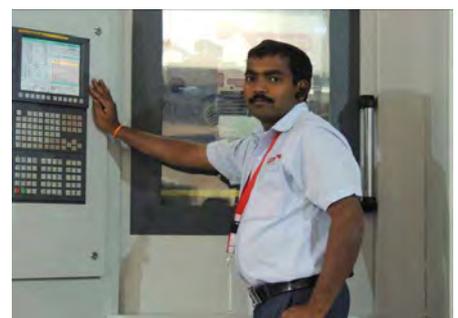
Chief Minister
Minister for Trade and Manufacturing



Unsere Empfangsdamen



Manjunath und unsere neue Maschine



Sicher, sie funktioniert

49

Strategische Prioritäten 2013

- Verschiedene neue Produkte aus Entwicklungspipeline unter Nutzung gruppenweiter Technologiesynergien werden in 2013 und 2014 im Markt eingeführt
- Weitere Stärkung der weltweiten Vertriebs- und Kundendienst-Organisation für alle Marken einschliesslich Bumotec
- Verstärkte Marktdurchdringung in den Schwellenländern: Russland, Indien
- Weitere Verbesserung der Prozesse und Abläufe im Zusammenhang mit der Integration der Dörries Scharmann, welche zu einer intensiveren Zusammenarbeit, zu Kosteneffizienz und zu einer Verstärkung in den Bereichen Entwicklung, Einkauf, CRM, Vertrieb, Kundendienst und IT führt
- Aufnahme der Produktion in Bangalore/India
- Striktes Management von Kosten und Kapitalbindung auf allen Ebenen

50

Finanzziele

	Ziele 2013	Mittelfristige Ziele
Wachstum Auftragseingang	Auftragseingang FY 2013 > FY 2012	5 - 8 % p.a.
Organisches Umsatzwachstum	Umsatzerlös FY 2013 > FY 2012	5 - 8 % p.a.
EBIT Marge	EBIT Marge FY 2013 > 2012	8 % p.a. über Zyklus
Dividendenpolitik	30 - 40 % vom Reingewinn	30 - 40 % vom Reingewinn

51

Nachhaltige Wertschöpfung für unsere Aktionäre

- Starrag Group schafft stetig Wert für Aktionäre
 - Einziger kotierter Maschinenbauer mit ausschliesslich positiven Ergebnissen über die vergangene Rezession
 - Erhöhte Dividenden-Ausschüttungsquote von 30 % bis 40 % des Reingewinns ab Geschäftsjahr 2012
- Verschiedene Initiativen in den letzten Jahren haben Starrag Group widerstandsfähiger gegenüber Zyklen gemacht
 - Konzentration auf anspruchsvolle Lösungen
 - Zusätzliche Marktperspektiven dank Bumotec und Dörries Scharmann
 - Marktentwicklung in den Schwellenländern (China, Indien, Russland)
 - Regionalisierung von Anwendungstechnik und Kundenservice
 - Erfolgreiche Implementierung und Durchführung von Verbesserungsprogrammen
- Starrag Group ist für nachhaltigen langfristigen Erfolg gut positioniert
 - Fokussierte Strategie in Tätigkeitsgebieten mit hohen Eintrittsschwellen und beschränktem Wettbewerb
 - Führende Position in attraktiven Zielmärkten mit Blue Chip-Kunden
 - Starke Vertriebs- und Serviceorganisationen in allen wichtigen Industriemärkten, in Asien gut etabliert
 - Gemeinsame Entwicklung von innovativen Produkten und Lösungen

52

Unternehmenskalender / Kontakt

- 16.04.2013 Ex Date Dividendenzahlung
- 18.04.2013 Record Date Dividendenzahlung
- 19.04.2013 Payment Date Dividendenzahlung
- 07.05.2013 Zwischeninformation 1. Quartal 2013
- 26.07.2013 Halbjahresbericht
- 05.11.2013 Zwischeninformation 3. Quartal 2013
- 27.01.2014 Erste Informationen zum Jahresabschluss 2013
- 07.03.2014 Analysten und Bilanzmedienkonferenz in Zürich
- **12.04.2014 Generalversammlung in Rorschacherberg (10:30 Uhr)**

Dr. Frank Brinken, CEO, Telefon +41 71 858 81 11, Fax +41 71 858 82 09

Gerold Brütsch, CFO, Telefon +41 71 858 81 11, Fax +41 71 858 82 30

Weitere Informationen:

<http://www.starrag.com>

investor@starrag.com

53

Agenda

- Überblick Walter Fust, VR-Präsident
- Märkte und Technologien Frank Brinken, CEO
- Finanzresultate Gerold Brütsch, CFO
- Ausblick Frank Brinken, CEO
- **Offizielle Traktanden** **Walter Fust, VR-Präsident**

Traktanden

1. Jahresbericht, Jahresrechnung und Konzernrechnung 2012,
Entgegennahme der Berichte der Revisionsstelle
2. Verwendung des Bilanzgewinnes / Dividende aus Kapitaleinlage (Agio)
3. Entlastung des Verwaltungsrates
4. Verschiedenes

Traktandum 1

Jahresbericht, Jahresrechnung und Konzernrechnung 2012, Entgegennahme der Berichte der Revisionsstelle

Der Verwaltungsrat beantragt, den Jahresbericht,
die Jahresrechnung und die Konzernrechnung 2012
zu genehmigen.

56

Traktandum 2

Verwendung des Bilanzgewinnes / Dividende

Der Verwaltungsrat beantragt,
den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

a) Verwendung des Bilanzgewinnes:

	TCHF
Gewinnvortrag aus Vorjahr	22'235
Reingewinn	20'854
Vortrag auf neue Rechnung	<u>43'089</u>

57

Traktandum 2

b) Verwendung der freien Reserven aus Kapitaleinlagen:	TCHF
Gesetzliche Reserven aus Kapitaleinlagen (ab 1997)	85'057
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung CHF 1.80 je Namenaktie	<u>-6'048</u>
Vortrag auf neue Rechnung	79'009

Traktandum 3

Entlastung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat beantragt,
den Verwaltungsratsmitgliedern Entlastung zu erteilen.

Traktandum 4

Verschiedenes

60

Apéro

Die nächste Generalversammlung findet wieder an einem Samstag statt und zwar am **12. April 2014**, ab 10:30 Uhr in der Mehrzweckhalle, Rorschacherberg



Gerne laden wir Sie nun zu einem Apéro mit kleinem Stehlunch ein.

Herzlichen Dank für Ihr Interesse!

61