

**starrag**

Starrag Group

# Herzlich willkommen zur 96. ordentlichen Generalversammlung

Rorschacherberg, 28. April 2017



# Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, VR-Präsident

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ Ausblick

Walter Börsch, CEO

■ Offizielle Traktanden

Daniel Frutig, VR-Präsident

# Agenda

■ **Überblick und Strategie**

**Daniel Frutig, VR-Präsident**

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ Ausblick

Walter Börsch, CEO

■ Offizielle Traktanden

Daniel Frutig, VR-Präsident

# Überblick und Strategie

■ **Highlights 2016**

■ **Unsere Strategie**

■ **Einige besondere Entwicklungen 2016**

■ **Unser Bekenntnis**

# Rekordhoher Auftragseingang – Auftragsbestand für über ein Jahr

- Auftragseingang plus 44% auf 480 Mio. CHF – währungsbereinigt plus 43%
- Umsatz plus 2% auf 372 Mio. CHF – währungsbereinigt plus 1%
- Auftragsbestand von CHF 348 sichert Grundauslastung für über ein Jahr
- EBIT CHF 7.4 Mio. (-50%) – EBIT Marge 2.0%
- Reingewinn CHF 4.6 Mio. (-52%) – Gewinn je Aktie CHF 1.33
- Solide Bilanz mit 53% Eigenkapitalquote
- Gewinnausschüttung von 1.00 CHF je Aktie, Ausschüttungsquote 75%

# Starrag „Strategy 2020“ zur besseren Nutzung des gruppenweiten Potenzials

- Stärkung des **bestehenden Geschäftsmodells**
- Fokus auf **profitables Wachstum** in den **erfolgversprechendsten Markt- und Produktsegmenten**
- Differenzierung durch **Applikations-Kompetenz, Technologie, Leistungsfähigkeit im Service** und Positionierung auf **Premium-Märkten**
- Bessere **globale Skalierung des bestehenden Produktportfolios** und der Kompetenzen
- Verbesserung der **operative Exzellenz** entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- „**Go to market**“ vereinfachen

# Marktpositionierung

	<b>Aerospace</b>	<b>Energy</b>	<b>Industrial</b>	<b>Transportation</b>	<b>Total</b>
<b>Marktsegmente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aero Engines</li> <li>• Aero Structures</li> <li>• Avionics</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oil &amp; Gas</li> <li>• Power Turbines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industrial Components</li> <li>• Luxury Goods</li> <li>• Med Tech</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Heavy Duty Vehicles &amp; Engines</li> <li>• On-Road Vehicles</li> </ul>	
<b>Zugängliches Marktvolumen</b> (Mio. CHF)	1'000	500	2'000	1'000	<b>4'500</b>
<b>Geschätztes Marktwachstum CAGR</b>	4%	2%	3%	2%	<b>3%</b>
<b>Durchschnittlicher Auftragseingang 2014-2016</b> (Mio. CHF, zu 2016er Kursen)	158	31	150	61	<b>400</b>
<b>Marktanteil</b>	16%	6%	8%	6%	<b>9%</b>
<b>Marktstellung</b>	Top 3	Top 3	Top 8 (Top 3 in Luxury Goods)	Top 8	
<b>Fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regionale Marktexpansion in Nordamerika und Asien</li> <li>• Umfassendes Produktportfolio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stärkung der Marktstellung in Asien</li> <li>• Technologieführerschaft erhalten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Skalierung des umfassenden Angebots an Höchstpräzisions-Anwendungen</li> <li>• Regionale Marktexpansion Asien in Luxury Goods</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Massgeschneiderte Lösungen für kleine und mittlere Seriengrößen</li> <li>• Referenzinstallationen mit Fertigungssystemen skalieren</li> </ul>	

# Fokus der strategischen Massnahmen

## Innovation

- Führende Anwendungs-kompetenz
- Starrag Integrated Production System (Industry 4.0)
- Nächste Generation von Werkzeugmaschinen
- Spezialisierte Automationskonzepte

## Geografische Expansion

- USA
- China
- Händlernetz in Schlüsselmärkten

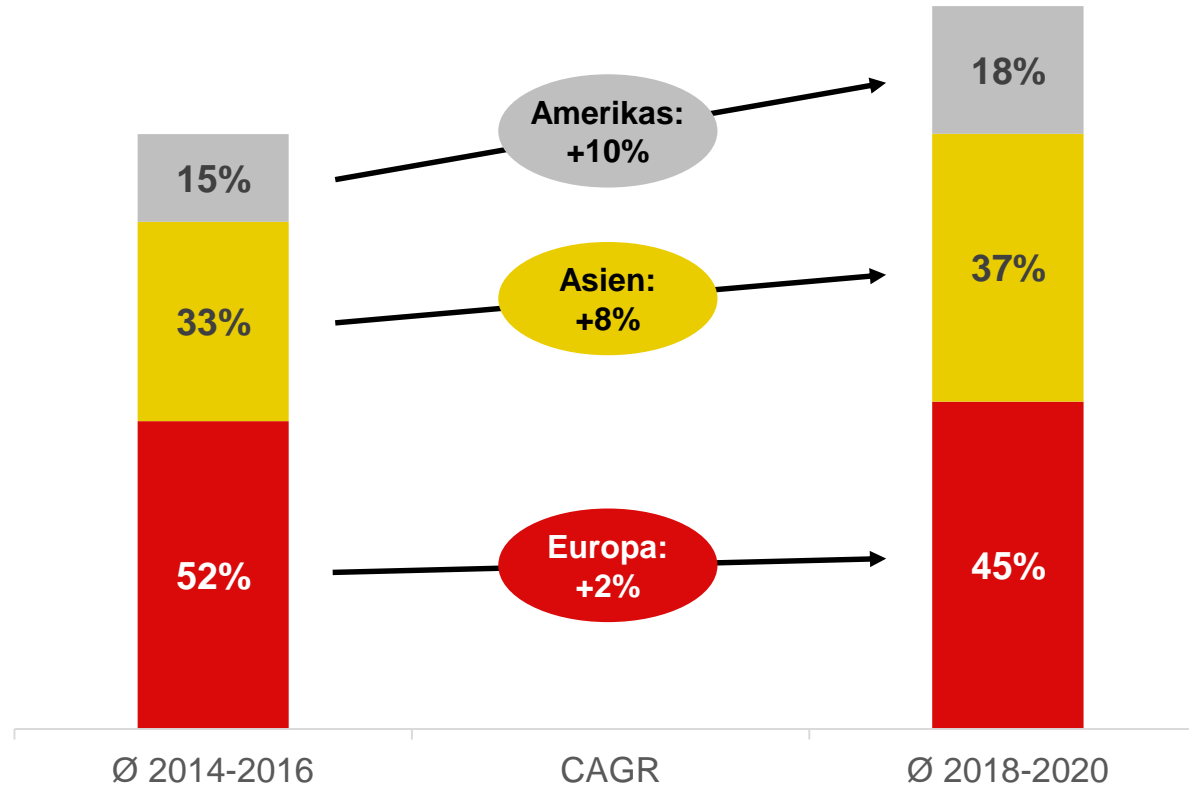
## Operative Exzellenz

- „Go to market“ vereinfachen
- Effektivität des Verkaufs
- Leistungsfähigkeit des Kundendienstes
- Projektmanagement
- Mitarbeiterentwicklung



# Geografische Entwicklung des Auftragseingangs

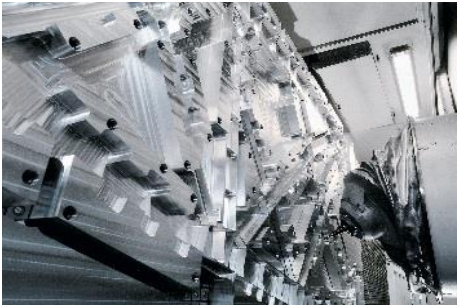
## Wachstumsziel der Starrag Group: +5% CAGR



Anmerkung: Durchschnittlicher Auftragseingang über drei Jahren zu konstantem Umrechnungskurs, um potenzielle Auswirkungen von einzelnen Grossaufträgen und Wechselkursfluktuationen zu eliminieren.

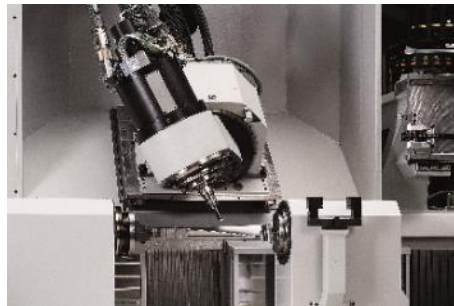
# Spezialisierte Lösungen für unsere Zielindustrien

## Aerospace



ECOSPEED Serie

## Energy



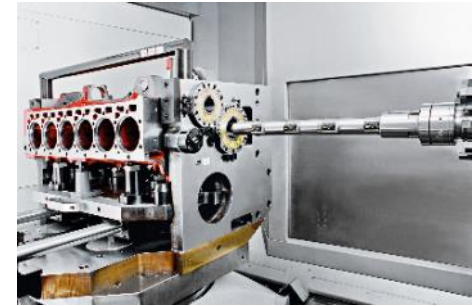
LX Serie

## Industrial



ECOFORCE Serie

## Transportation



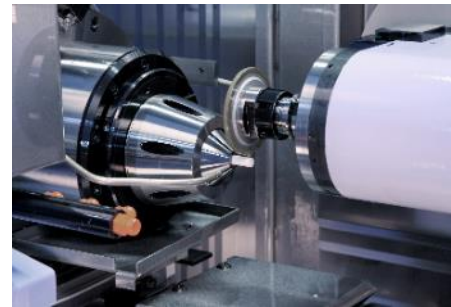
HEC Serie



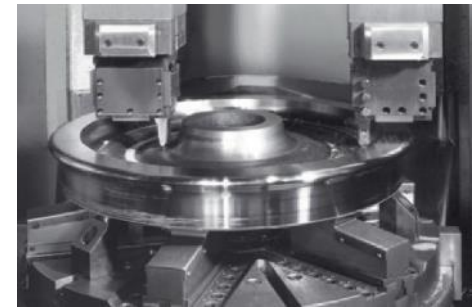
NB Serie



G/GF Serie



S191 Serie



CONTUMAT Serie

# Mittelfristige Finanzziele

- Wachstum 5% p.a.
- Rendite 8% EBIT-Marge
- Ausschüttungsquote 35-50% des Reingewinns

In lokaler Währung und im Durchschnitt des Konjunkturzyklus.

# Besondere Entwicklungen

- Zusammenarbeit mit der Klingelberg Gruppe
- Veränderungen in Verwaltungsrat und Geschäftsleitung
- Ab Geschäftsjahr 2017 Wechsel des Rechnungslegungsstandards zu Swiss GAAP FER

# Hauptfokus der Starrag Group

## Klare strategische Positionierung

- Fokus auf priorisierte Marktsegmente und Regionen
- Mehrwert (Lösungen)
- Internationale Präsenz (China, USA)

## Zuverlässige operative Leistungsfähigkeit

- Vereinfachung
- Verantwortlichkeiten
- Geschwindigkeit

## Langfristige Werte schaffen

- Innovationen
- Für alle Anspruchsgruppen

# Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, VR-Präsident

■ **Märkte und Technologien**

**Walter Börsch, CEO**

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

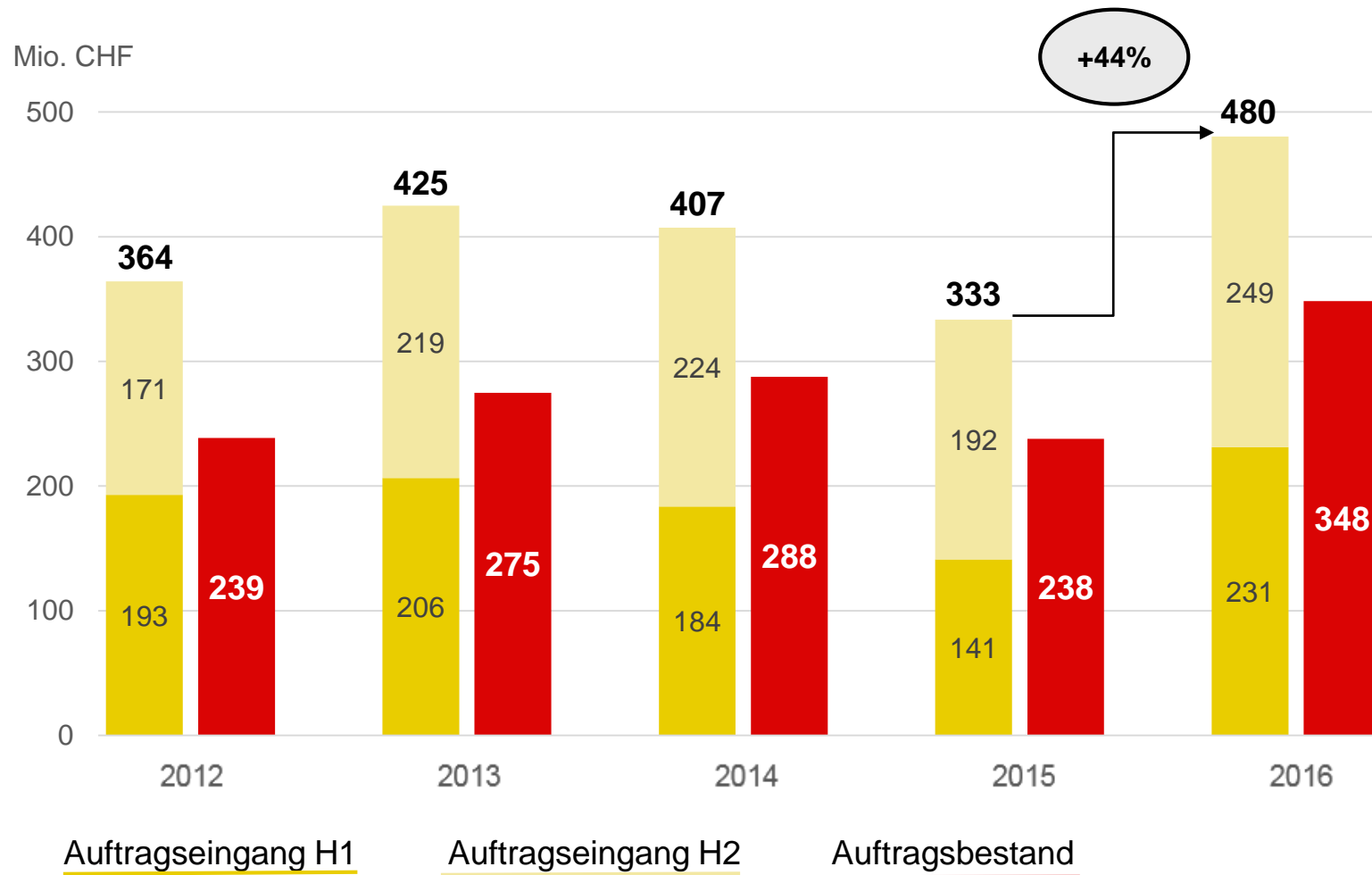
■ Ausblick

Walter Börsch, CEO

■ Offizielle Traktanden

Daniel Frutig, VR-Präsident

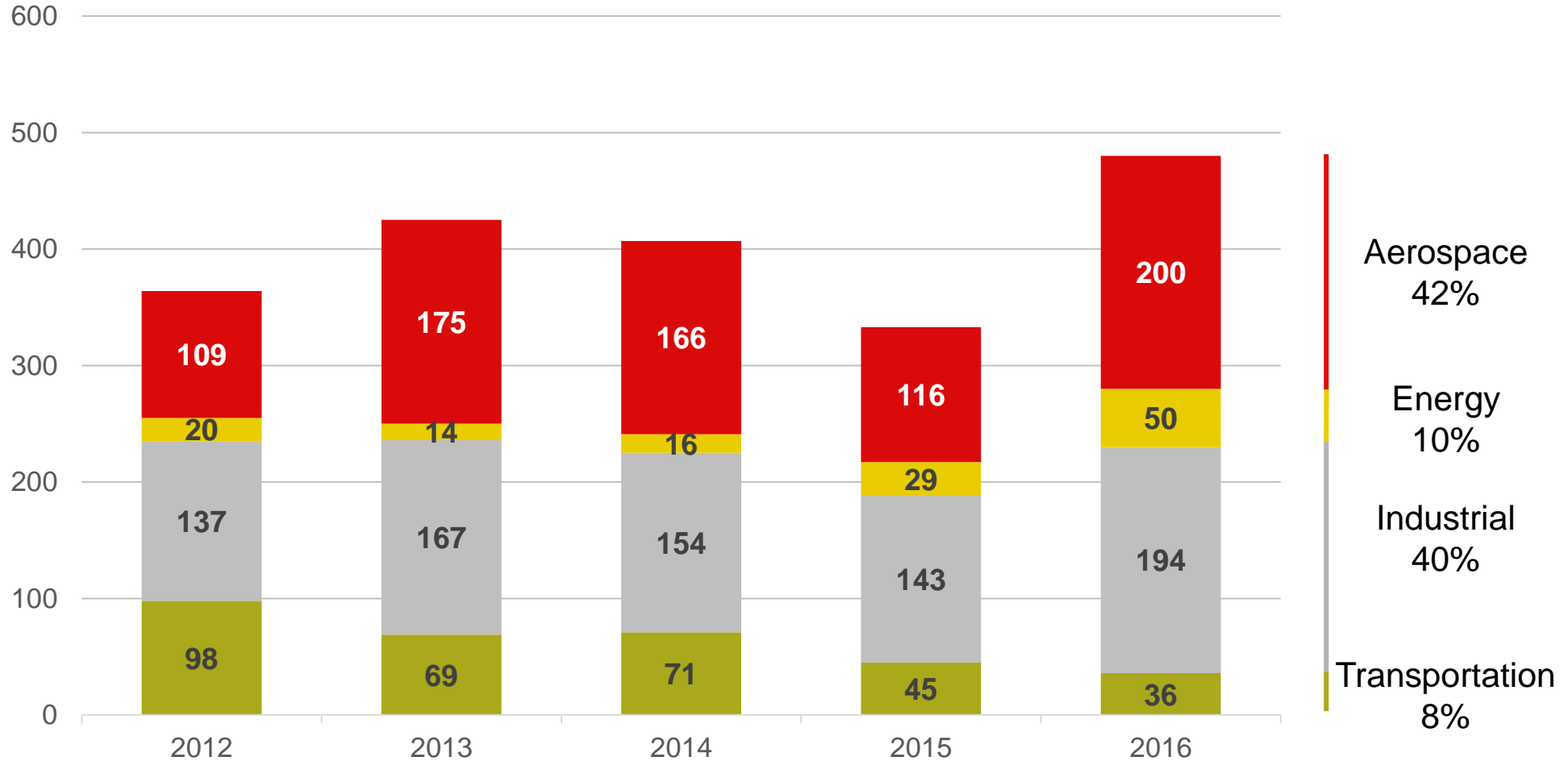
# Höchster je erzielter Auftragseingang führt zu hohem Auftragsbestand



- Auftragseingang im Jahresvergleich +43% (in Lokalwährungen)
- Auftragsbestand (+47%) beinhaltet substantiellen Umsatzanteil, der erst im 2018 und 2019 realisiert wird

# Auftragseingang nach Industrie: über 80% von Aerospace und Industrial

Mio. CHF





# Markttrends je Industrie

## Globales wirtschaftliches und politisches Umfeld bleibt nach wie vor eine Herausforderung

### Aerospace 39%



- Solide Marktentwicklung weltweit
- Positive Marktentwicklung in Asien
- Starkes Produkt und regionale Positionierung
- Steigendes Interesse an Lösungen für den ganzen Lebenszyklus

### Energy 8%



- Investitionen in Kraftwerke schwerpunktmässig in Asien, weiterhin langsame Erholung
- Neuinvestitionen in Windenergie
- Oil & Gas langsame Erholung
- Führende technische Lösungen

### Transportation 15%



- Landwirtschaft langsame Erholung
- Bescheidene Verbesserung bei Baumaschinen, allerdings immer noch langsam
- Wachsende Nachfrage im asiatischen Eisenbahn-Markt
- On-road Vehicles mit mässigem Wachstum

### Industrial 38%

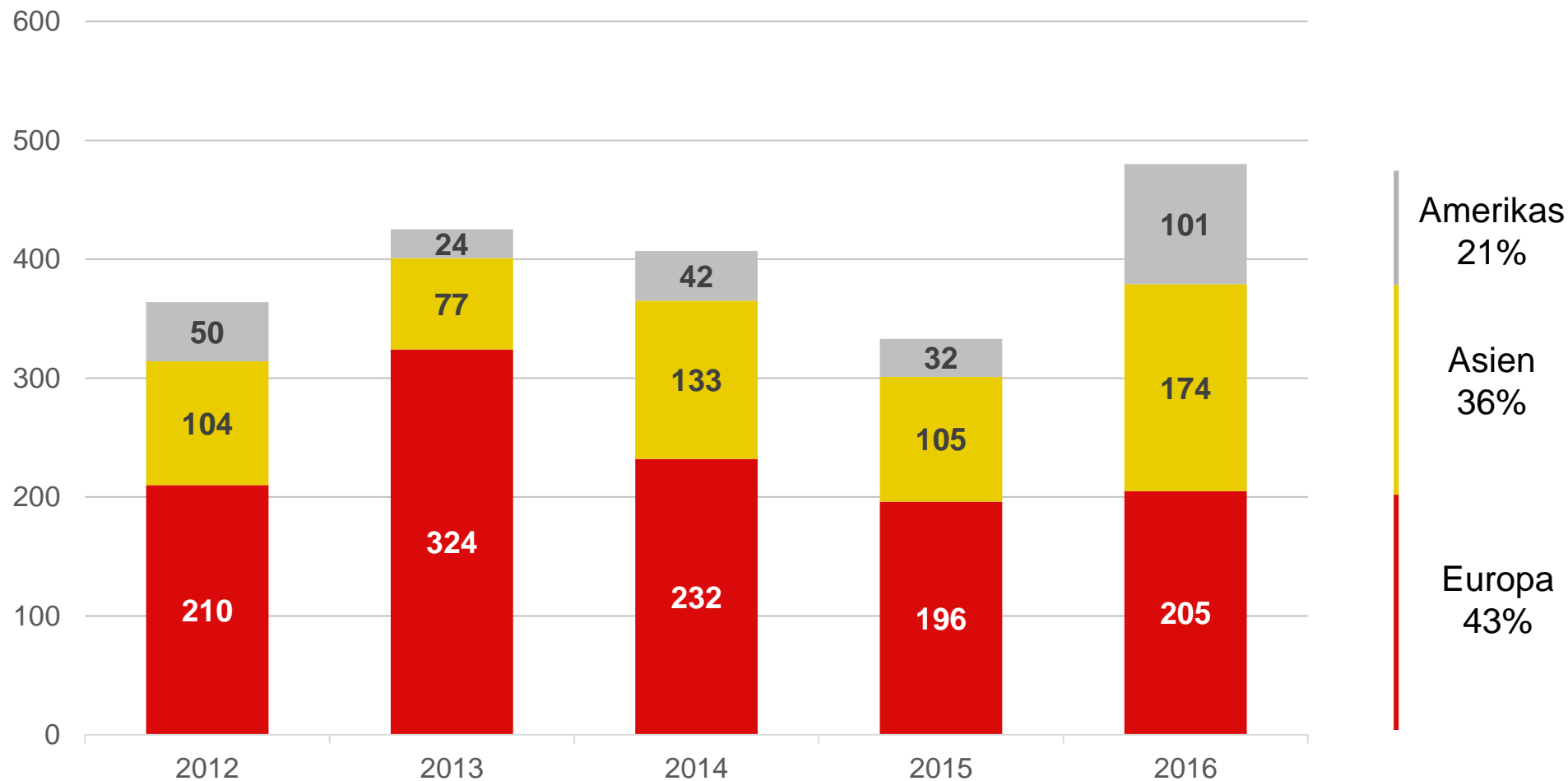


- Stationäre Maschinen: weiterhin wachsend mit positivem Einfluss auf Komponentenmarkt
- Verstärkte Marktabdeckung in China und USA
- Luxury Goods auf niedrigem Niveau mit Erholung in Sicht
- Marktanteilsgewinne mit spezialisierten MedTech Anwendungen

Anmerkung: Prozentwerte basieren auf durchschnittlichem Auftragseingang 2014-2016 (zu 2016er Kursen).

# Auftragseingang nach Region: über ein Drittel aus Asien

Mio. CHF



# Erfolgreiche Teilnahme an wichtigen Fachmessen

- Schwerpunkt auf
  - Effizienzsteigerung
  - Industrie 4.0
  - Intelligente Maschinenperipherie
- IMTS Chicago
  - Höchst produktiver Fräskopf Sprint Z3 als Kern des flexiblen Bearbeitungszentrums ECOSPEED
- AMB Stuttgart
  - HEC 500D U5 MT und HEC 800 Bearbeitungszentren



# Technologie-Tage: wo sich die Experten aus aller Welt treffen

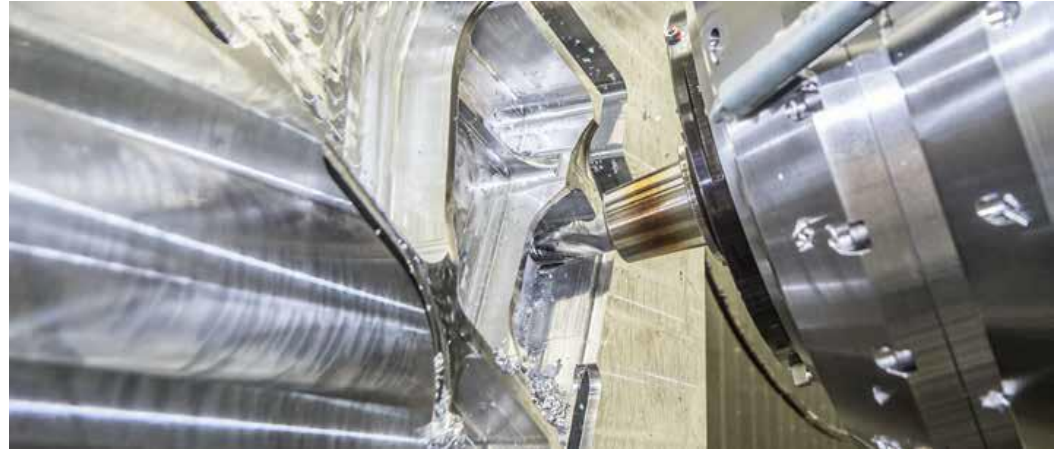
- Aero Structure Technology Days  
Mönchengladbach
  - Neue ECOSPEED F1540 für die hochpräzise Herstellung von Flugzeugstruktur-Teilen
- Industrial & Transportation Technology Days Chemnitz
  - Premiere der neuen Focus Bearbeitungszentren
- Turbine Technology Days Rorschach
  - Neuste Entwicklungen in der effizienten Herstellung von Turbinen für Flugzeuge und Kraftwerke



- Insgesamt rund 500 Teilnehmer aus Industrie, Fachmedien und Universitäten

# Grossauftrag aus USA

- Auftrag im zweistelligen Millionenbereich von Orizon Aerostructure, einem hochspezialisierten und hochrangigen Zulieferanten der Flugzeugindustrie
- Bedeutender Durchbruch im strategisch wichtigen amerikanischen Luftfahrtsegment
- 6 vernetzte Ecospeed F2060 mit der aktuell höchsten auf dem Markt erhältlichen Leistungsfähigkeit
- Reduktion der Bearbeitungszeit um bis zu 70%.



# Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, VR-Präsident

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ **Finanzbericht**

**Gerold Brütsch, CFO**

■ Ausblick

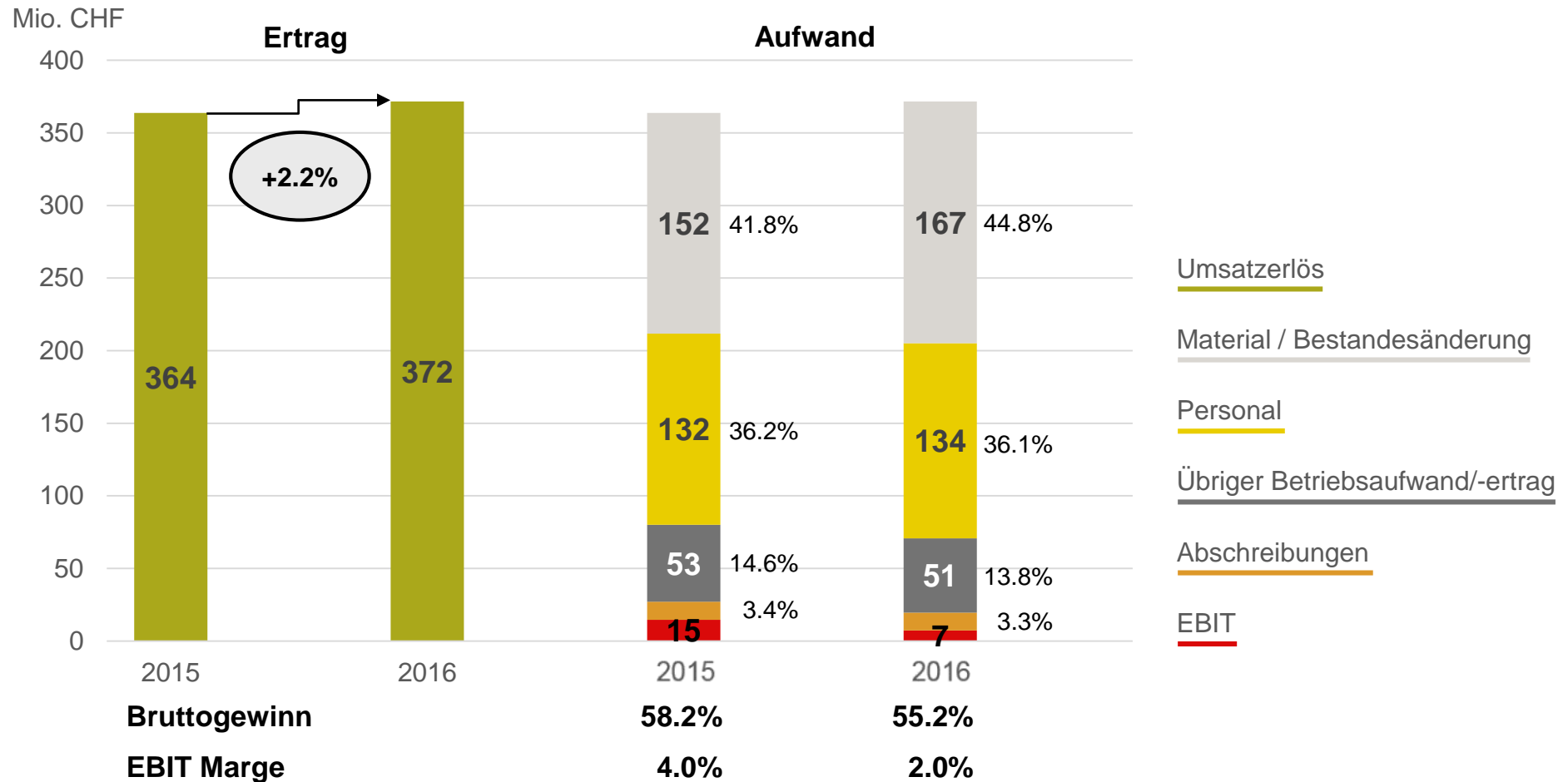
Walter Börsch, CEO

■ Offizielle Traktanden

Daniel Frutig, VR-Präsident

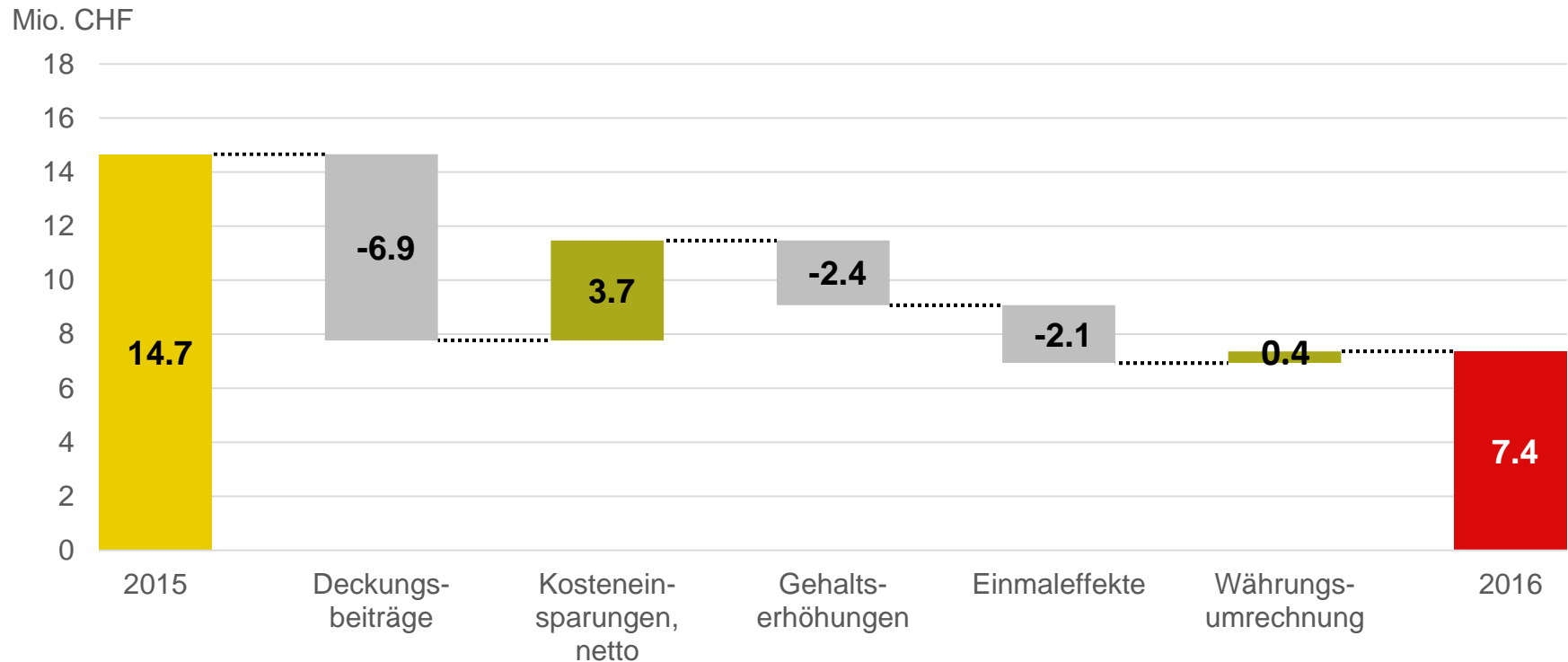


# Erfolgsrechnung: Rückläufige EBIT Marge



- Tiefere Wertschöpfung hauptsächlich infolge geringerer Nachfrage aus der Uhrenindustrie
- Personalaufwand vor Einmaleffekten 35.9% des Umsatzerlöses (2015: 36.5%)

# EBIT unter Druck durch tiefere Auslastung und tiefere Bruttomarge



- **Tiefere Deckungsbeiträge aufgrund niedrigeren Margen aus verändertem Produktemix, aus geringerem Fertigungsgrad der laufenden Aufträgen, was zu einer höheren Materialkostenquote führte, sowie aufgrund von punktuellen Kostenüberschreitungen bei einzelnen Kundenaufträgen.**
- **Fixkosteneinsparungen teilweise kompensiert durch notwendige Gehaltserhöhungen.**
- **Einmaleffekte beinhalten Restrukturierungskosten im 2016 von 1.0 Mio. CHF sowie Gutschriften aus nachzuerrechnendem Dienstzeitaufwand von 1.1 Mio. CHF im 2015.**

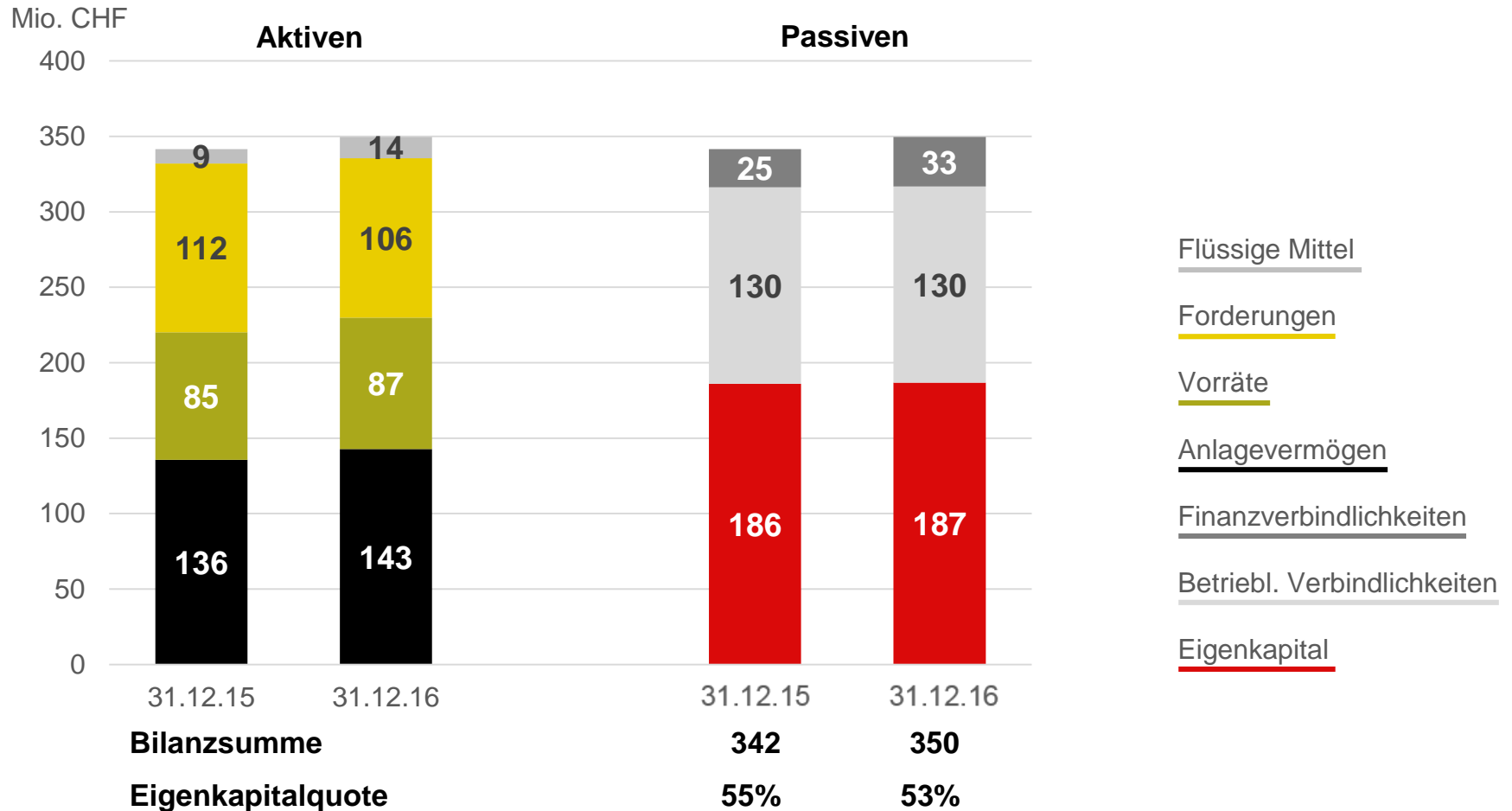


# Reingewinn beeinflusst durch tieferen EBIT

Mio. CHF	2016	2015
<b>EBIT</b>	<b>7.4</b>	14.7
Zinsen	-0.6	-0.4
Währungsergebnis	0.5	-1.5
Übriger Finanzaufwand	-1.3	-0.9
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>	<b>5.9</b>	11.9
Ertragssteuern	-1.3	-2.4
<b>Reingewinn</b>	<b>4.6</b>	9.5
Steuersatz	21.7%	19.9%
<b>Gewinn je Aktie</b>	<b>1.33</b>	2.78

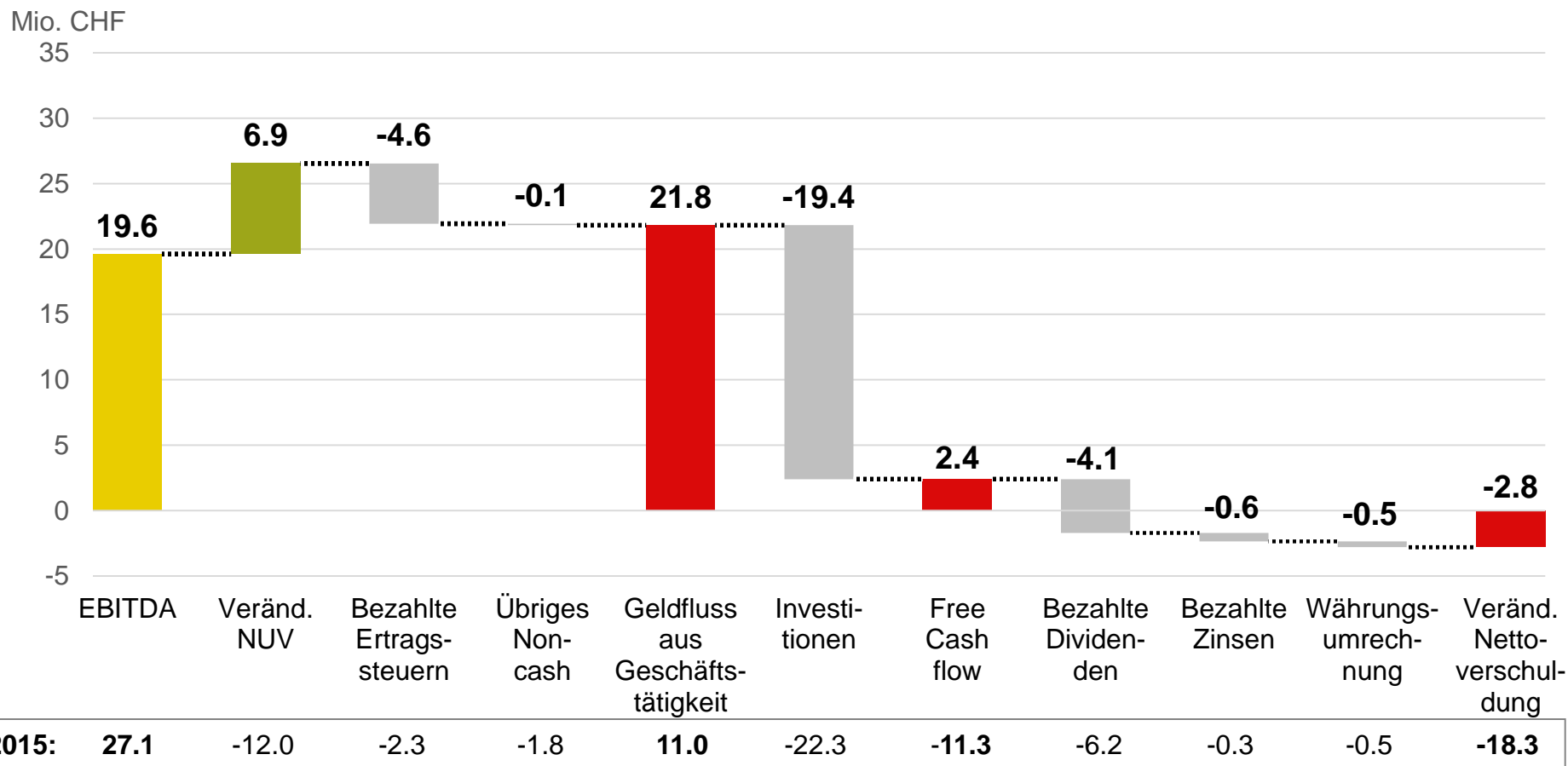
- Reingewinn und Gewinn Aktie 52% unter Vorjahr aufgrund des tieferen EBIT
- Verbesserung des Finanzergebnisses durch Währungsgewinne von 0.5 Mio. CHF (hauptsächlich aus USD Aufwertung) verglichen mit Währungsverlusten von 1.5 Mio. CHF im Vorjahr (überwiegend aus EUR Abwertung)
- Höherer Steuersatz infolge Timing-Effekten

# Weiterhin starke Bilanz



- Solide Finanzierung mit stabiler Bilanzstruktur
- 2016: überdurchschnittliche Investitionen für das neue Werk Vuadens

# Hoher Geldfluss aus Geschäftstätigkeit



## Zunahme der Nettoverschuldung

- trotz Verringerung des Nettoumlaufvermögens um 6.9 Mio. CHF
- infolge weiterer Investitionen in die Modernisierung und Kapazitätserweiterung Vuadens von 13 Mio. CHF

# Vereinfachung der internen und externen Finanzberichterstattung

## Anpassung des Rechnungslegungsstandards von IFRS auf Swiss GAAP FER ab 2017

- Verringerung der unter IFRS **stetig steigenden Komplexität** und Kosteneinsparung (nächste Runde von umfassenden IFRS Änderungen mit Gültigkeit zum 1. Januar 2018)
- Swiss GAAP FER ist ein anerkannter Rechnungslegungsstandard, der das Prinzip “**true and fair**” anwendet und ein genaues Bild der finanziellen Situation der Starrag Group vermittelt
- Geschätzte **Auswirkungen** der Änderung des Rechnungslegungsstandards (vorläufig, nicht geprüft):

	<i>CHF m</i>	01.01.2016	<b>31.12.2016</b>
<b><i>Eigenkapital nach IFRS</i></b>		186.1	<b>186.8</b>
Verrechnung des Goowills aus Akquisitionen		-17.4	-17.4
Verrechnung der gekauften Marken, Kundenbeziehungen und Technologien		-17.9	-15.8
Anpassung der Personalvorsorgeverpflichtungen		6.4	4.4
Latente Ertragssteuern		4.3	3.8
<b><i>Eigenkapital nach Swiss GAAP FER</i></b>		<b>161.6</b>	<b>161.8</b>
	<i>CHF m</i>		<b>2016</b>
<b><i>Reingewinn nach IFRS</i></b>			<b>4.6</b>
Anpassung der Abschreibungen von gekauften Marken, Kundenbeziehungen und Technologien			1.8
Anpassung der Personalvorsorgeverpflichtungen			0.2
Latente Ertragssteuern			-0.5
<b><i>Reingewinn nach Swiss GAAP FER</i></b>			<b>6.1</b>

- **Abnahme der Eigenkapitalquote von 53% (IFRS) auf 51% (Swiss GAAP FER) per 31.12.2016.**
- **Keine Veränderungen bei anderen wichtigen Kennzahlen wie Umsatzerlös, EBITDA, Geldfluss und Nettoverschuldung.**

# Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, VR-Präsident

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ **Ausblick**

**Walter Börsch, CEO**

■ Offizielle Traktanden

Daniel Frutig, VR-Präsident

# Wirtschaftlicher Ausblick

- Anhaltende wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheit
- Energiesektor, erneuerbar und fossil, weiterhin mit moderatem Wachstum
- Erwartungen nach Regionen: Nordamerika und Asien vor Europa
- VDW-Prognose 2017: “Produktionszuwachs von 3%”
- Auswirkung des CHF: unter Branchendurchschnitt

# Prioritäten 2017

- „Starrag 2020“: Weitere strategische Fokussierung auf definierte Marktsegmente und Regionen
- Innovation: Konsequente Weiterentwicklung neuer und verbesserter Produkte
- Weitere Investitionen in den Service – neue Produkte und globale Abdeckung
- Kontinuierliche Prozessverbesserungen zur Steigerung der Produktivität, inklusive Projektmanagement
- Plus zahlreiche Einzelmassnahmen zur weiteren Kostensenkung und zur nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität

# Positiver Ausblick dank strategischen und operativen Massnahmen

- Relativ stabile Entwicklung der Wirtschaft und des Werkzeugmaschinenmarkts trotz zahlreicher wirtschaftlicher und politischer Unsicherheiten
  
- Starrag Group gut positioniert
  
- Potenzial zur Erreichung der mittelfristigen Wachstums- und Gewinnziele:
  - Auftragseingang / Umsatz                      5% CAGR
  - EBIT Marge    8% des Umsatzerlöses
  
- Guidance 2017
  - Historischer Höchstwert im Auftragseingang 2016:  
→ Auftragseingang 2017 < 2016 wegen Basiseffekt
  - Hoher Auftragsbestand  
→ Umsatz 2017 >> 2016
  - Umsetzung von strategischen und operative Massnahmen in Verbindung mit höherer Marge auf Auftragseingang 2016  
→ EBIT Marge 2017 >> 2016



# Unternehmenskalender / Kontakt

- 03.05.2017 Ex Date Dividendenzahlung
- 04.05.2017 Record Date Dividendenzahlung
- 05.05.2017 Payment Date Dividendenzahlung
- 27.07.2017 Halbjahresbericht 2017
- 26.01.2018 Erste Informationen zum Jahresabschluss 2017
- 09.03.2018 Jahresabschluss 2017 / Bilanzmedienkonferenz
- 28.04.2018 Generalversammlung

**Walter Börsch, CEO**

Phone +41 71 858 81 11

**Gerold Brütsch, CFO**

Phone +41 71 858 81 11

Weitere Informationen:

<http://www.starrag.com> / [investor@starrag.com](mailto:investor@starrag.com)