

Geschäftsjahr 2017: Medien- und Analystenkonferenz

Solutions for
Aerospace
Energy
Transportation
Industrial



Zürich, 9. März 2018

Agenda

■ **Überblick und Strategie**

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ **Märkte und Technologien**

Walter Börsch, CEO

■ **Finanzbericht**

Gerold Brütsch, CFO

■ **Ausblick**

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ **Fragen und Antworten**

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

■ **Überblick und Strategie**

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ Ausblick

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Fragen und Antworten

Starrag Group – Attraktiv positioniert

■ Von nachhaltigen Megatrends profitieren

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

■ Innovationsführerschaft und technologische Expertise

- 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)

Highlights 2017: Mehr Umsatz – Solider Arbeitsvorrat – Verbesserte Profitabilität

- Umsatz plus 9% auf 405 Mio. CHF, organisches Wachstum +8%
- Arbeitsvorrat von 302 Mio. CHF sichert Auslastung für über ein Jahr
- Auftragseingang von 349 Mio. CHF
- EBIT um 63% auf 15.3 Mio. CHF gesteigert – operative Marge 3.8%
- Reingewinn verdoppelt auf 12.1 Mio. CHF – Gewinn je Aktie 3.58 CHF
- Solide Bilanz mit 53% Eigenkapitalquote
- Gewinnausschüttung von 1.50 CHF je Aktie, Ausschüttungsquote 42%

Fokus: Fortgesetzte Implementierung der Strategie „Starrag 2020“

- Fokus auf die **attraktivsten Marktsegmente, Produktbereiche und Regionen**, um unser gruppenweites Wachstums- und Ertragspotenzial noch besser auszuschöpfen
- Differenzierung durch **Applikationskompetenz, Technologie, Service** und Positionierung als **Premium-Anbieter**
- Bessere, **globale Skalierung des Produktportfolios** und unserer Kompetenzen
- **Verstärkte Leistungsfähigkeit im Service** durch noch mehr Kundennähe, um den Anteil des stabilen und höhermargigen Geschäfts zu steigern
- Noch mehr Konzentration auf **operative Exzellenz** entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- **Gruppenweite Ein-Marken-Strategie** im Sinne eines vereinfachten „Go-to-market“

Marktpositionierung

	Aerospace	Energy	Industrial	Transportation	Total
Marktsegmente	<ul style="list-style-type: none"> • Aero Engines • Aero Structures • Avionics 	<ul style="list-style-type: none"> • Oil & Gas • Power Turbines • Renewables 	<ul style="list-style-type: none"> • Industrial Components • Luxury Goods • Med Tech 	<ul style="list-style-type: none"> • Heavy Duty Vehicles & Engines • On-Road Vehicles 	
Unser Marktpotenzial (Mio. CHF)	1'000	500	2'000	1'000	4'500
Marktwachstum geschätzt (CAGR 2016-2020)	4%	2%	3%	2%	3%
Auftr.eingang (Ø 2015-17) (Mio. CHF, 2017 FX)	143	39	166	43	391
Marktanteil	14%	8%	8%	4%	8%
Marktposition	Top 3	Top 3	Top 8 (Top 3: Luxury Goods)	Top 8	
Fokus	<ul style="list-style-type: none"> • Regionale Marktexpansion Nordamerika und Asien • Umfassendes Produktsortiment 	<ul style="list-style-type: none"> • Verstärkte Marktposition Asien • Behauptung technologische Führerschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzung gesamtes Spektrum hoch-präziser Applikationen • Regionale Marktexpansion Asien bei Luxury Goods 	<ul style="list-style-type: none"> • Spezialisierte Lösungen im Bereich kleinere und mittlere Serien • Nutzung Referenzen Maschinensysteme 	

- **Wir wenden uns an rund 6% des globalen Marktes für Werkzeugmaschinen.**

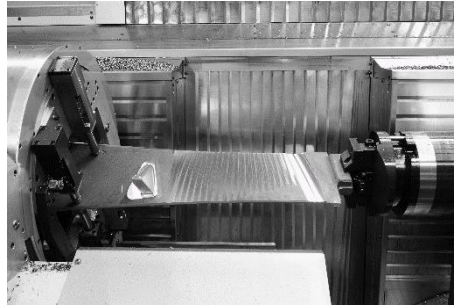
Gezielte Lösungen für unsere Abnehmerindustrien

Aerospace



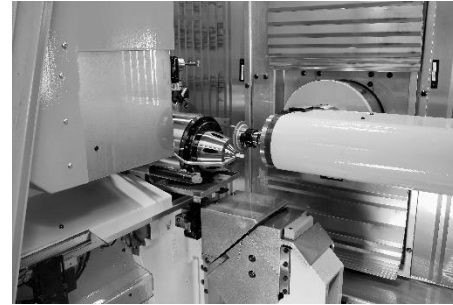
ECOSPEED Serie

Energy



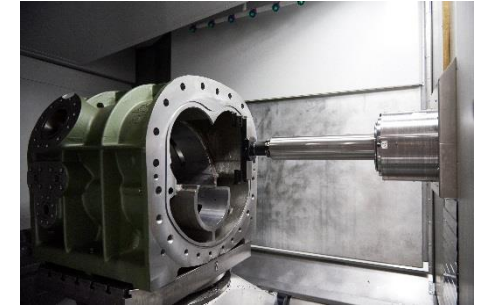
LX Serie

Industrial

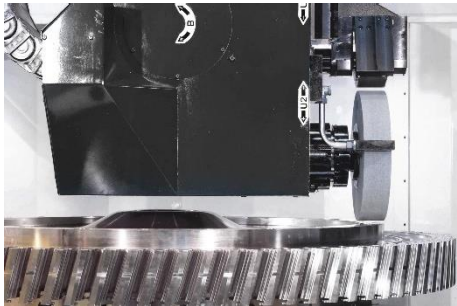


S191 Serie

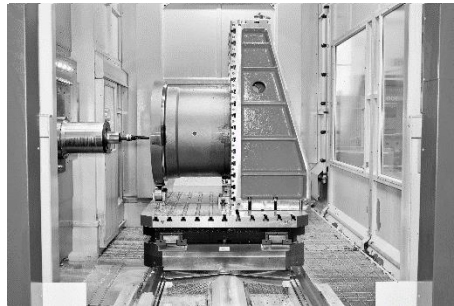
Transportation



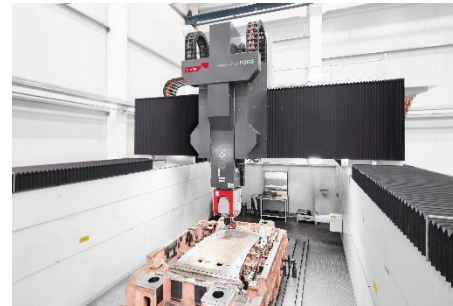
H Serie



RVU Serie



ECOFORCE Serie



FOGS Serie



CONTUMAT Serie

- Innovationen 2017: RVU, FOGS HD, X40, H50.

Fokus der strategischen Massnahmen

Innovation

- Führende Applikationskompetenz
- Starrag Integrated Production System (Industry 4.0)
- Nächste Generation von Werkzeugmaschinen (H Serie)
- Automationskonzepte

Geografische Präsenz

- USA
- China
- Händler-Netzwerk in Schlüsselmärkten

Operationelle Exzellenz

- Vereinfachtes “go to market”
- Effektivität im Verkauf
- Agilität im Kundenservice
- Projektmanagement
- Mitarbeiterentwicklung

Mittelfristige Finanzziele

- Wachstumsrate 5% p.a. – Durchschnitt über Konjunkturzyklus
- Profitabilität 8% EBIT-Marge – Durchschnitt über Konjunkturzyklus
- ROCE Höher als WACC – Generierung von Unternehmenswert
- Ausschüttungsquote 35-50% des Nettogewinns

Ziele: In Lokalwährungen und als Durchschnitt über Konjunkturzyklus

Weitere wichtige Entwicklungen

- **Christian Walti per 1. Juni 2018 zum neuen CEO ernannt**
 - CEO Walter Börsch wird die Starrag Group verlassen
- **Michael Hauser der GV als neuer Verwaltungsrat vorgeschlagen**
 - Auf GV 2018 Rücktritt von Frank Brinken als Verwaltungsrat
- Neue Fabrik in Vuadens/CH seit Ende 2016 in vollem Betrieb
- Rechnungslegung 2017 erstmals vollumfänglich nach Swiss GAAP FER

Christian Walti (1967, Schweizer): Neuer CEO ab 1. Juni 2018



Laufbahn

- 2012 - 2018: Leiter Bosch Packaging Systems in Beringen/CH
- 2005 - 2011: Faes AG, CEO und Miteigentümer
- 2003 - 2004: Stratocon AG, Gründungspartner
- 1999 - 2003: ABB Schweiz AG, Programm-Manager

Berufserfahrung

- Vertiefte Kenntnis des Investitionsgütersektors und von zyklischen Industrien
- Unternehmerischer Leistungsausweis
- Doktorat an der Universität St. Gallen – Dissertation «Vertriebsmanagement in der Schweizer Werkzeugmaschinenindustrie»

Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ Finanzbericht

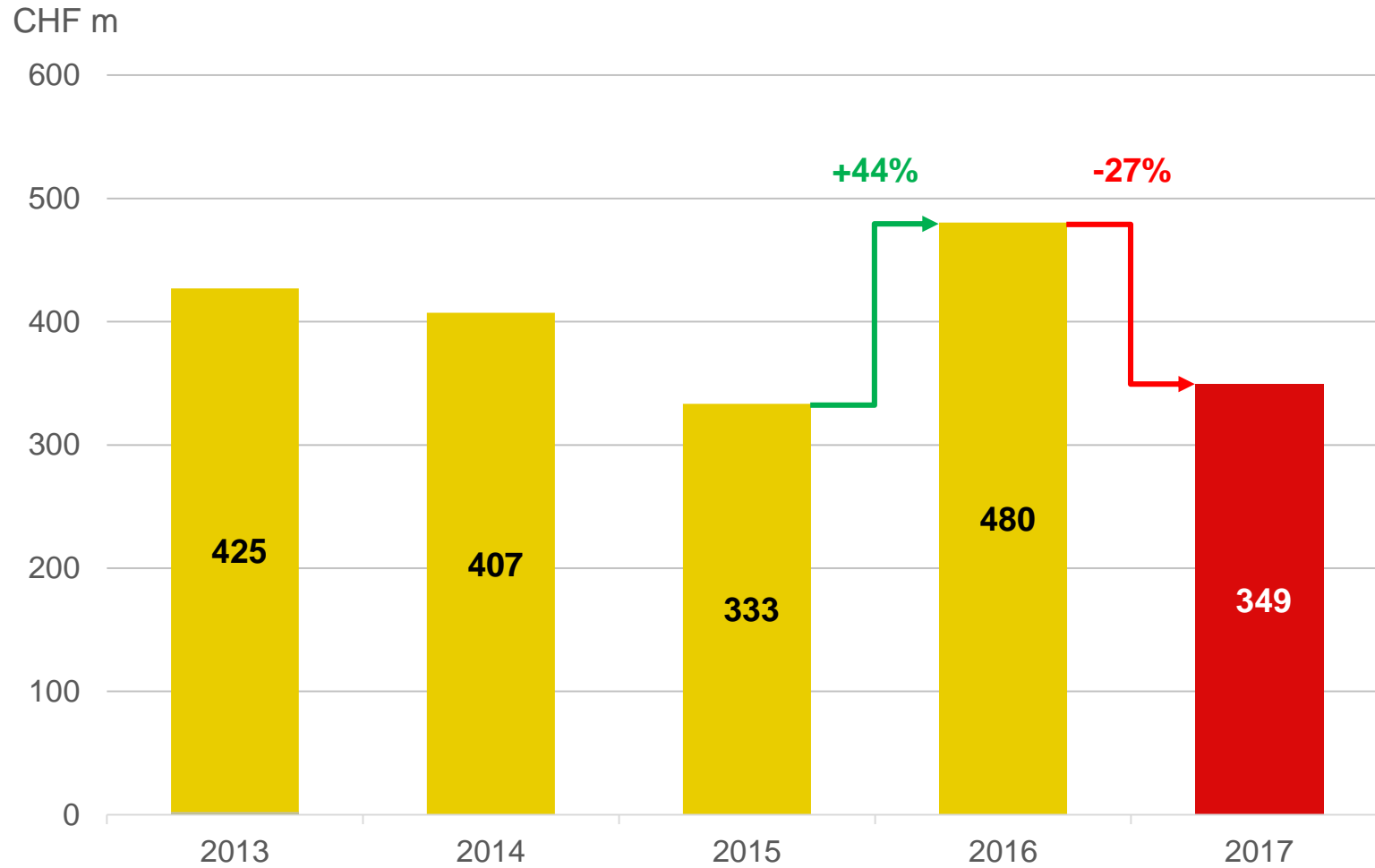
Gerold Brütsch, CFO

■ Ausblick

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

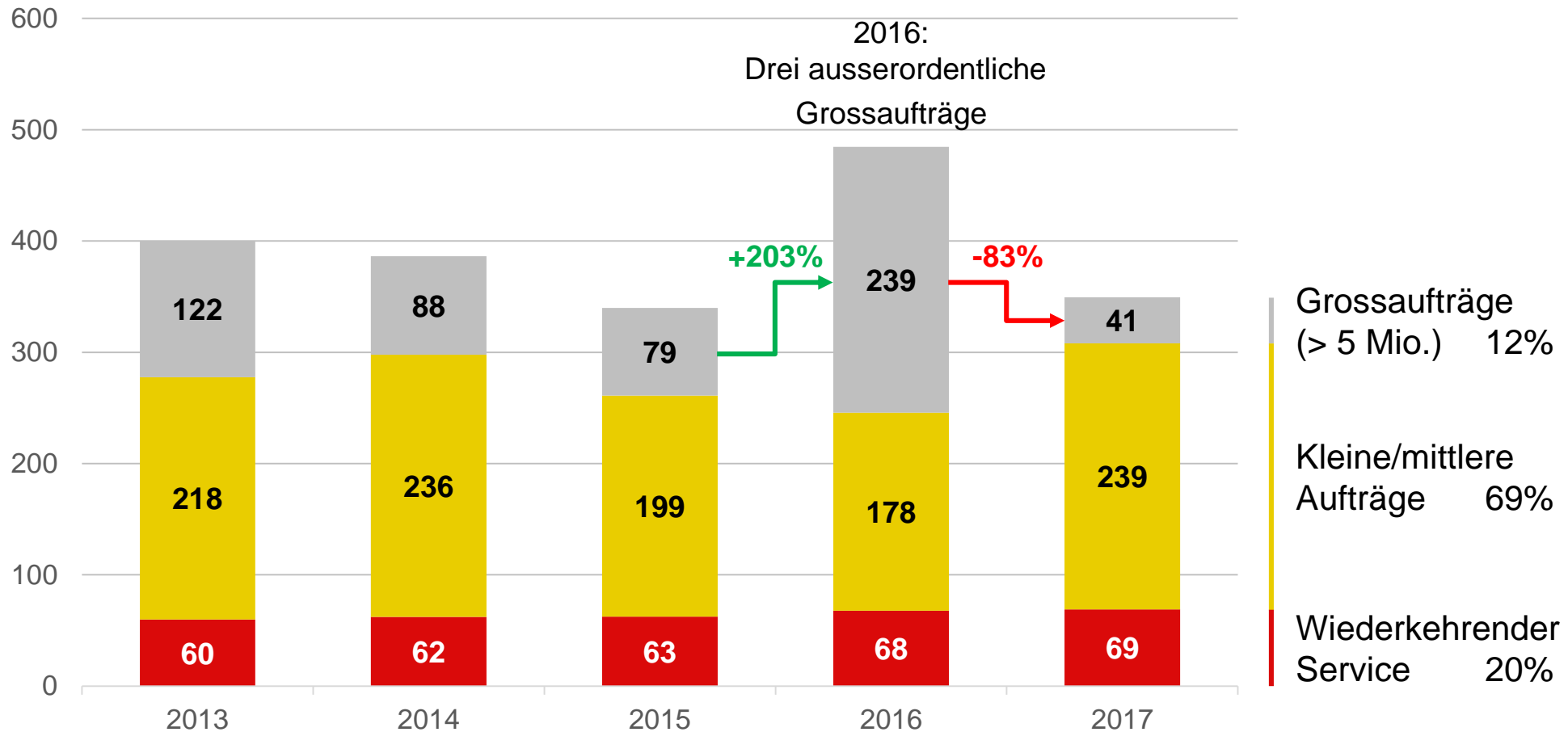
■ Fragen und Antworten

Auftragseingang unter Vorjahresrekord



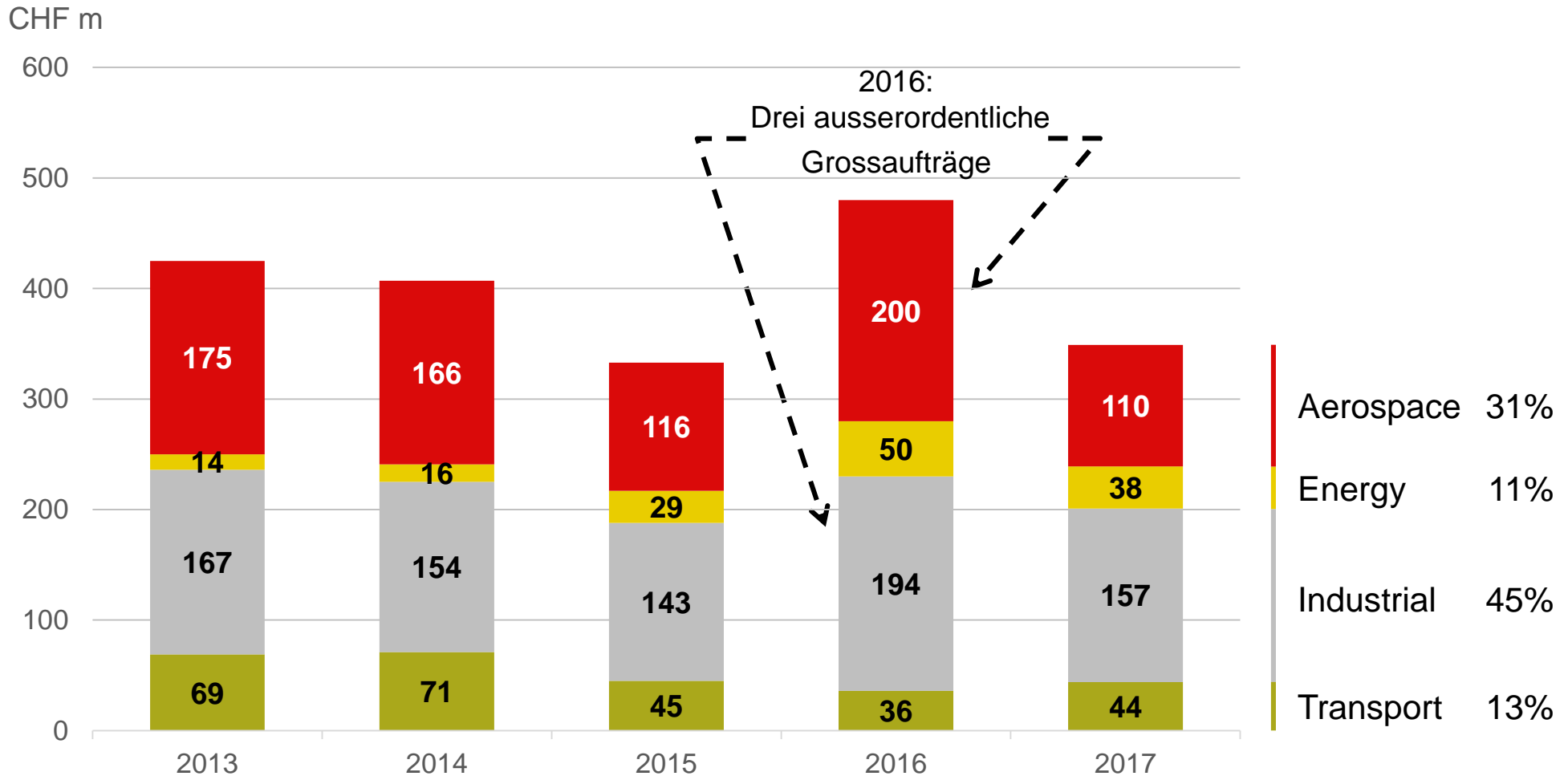
Auftragseingang nach Auftragsgrössen: Mehr stabiles Geschäft

Mio. CHF (zu Wechselkursen 2017)



- Laufende Steigerung Serviceanteil, stabiler Anteil an kleinen und mittleren Aufträgen
- Aber: Grossaufträge schwierig vorauszusagen; Durchschnitt 2013-2017: CHF 114 Mio.

Auftragseingang nach Abnehmerindustrien: über 70% Aerospace/Industrial



Markttrends nach Abnehmerindustrien

Globales Wirtschaftsumfeld deutlich spürbar, Grossaufträge schwankend

Aerospace 37%



- Global solide Marktentwicklung
- Asiatische Märkte positive
- Steigene technische Anforderungen (z.B. Grösse, Komplexität, Präzision)
- Aluminium als wichtigster Werkstoff

Energy 10%



- Investitionen in Kraftwerkanlagen auf Asien konzentriert
- Westliche Hersteller von Kraftwerkanlagen reduzieren Kapazitäten
- Öl und Gas: Langsame Erholung
- Grosse Offshore-Windfarmen als langfr. Trend

Transportation 11%



- Landmaschinen positiv auf tiefem Niveau
- Geringfügige Verbesserung bei Baumaschinen (aber immer noch langsam)
- Strassenfahrzeuge mit moderatem Wachstum
- Künftige Mobilitätskonzepte = neue Chancen

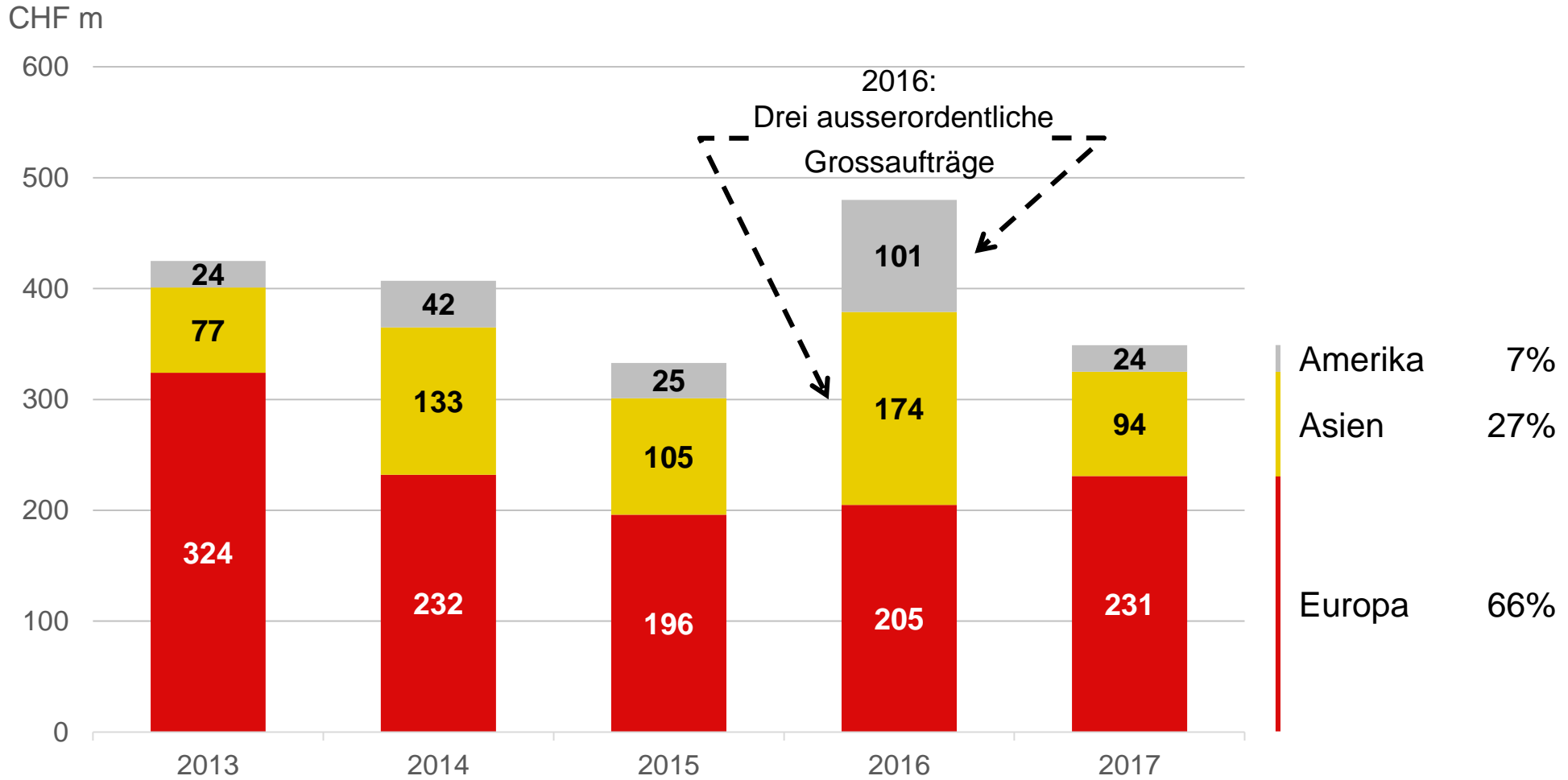
Industrial 42%



- Stationäre Maschinen weiter wachsend, dadurch positiver Einfluss auf Komponentenmarkt
- Verstärkte Marktabdeckung China und USA
- Positive Marktstimmung Luxury goods
- Wachsende Marktanteile MedTech bei hoher Preissensibilität

Prozentangaben basierend auf durchschnittlichem Auftragseingang 2015-2017 (zu Wechselkursen 2017).

Auftragseingang nach Regionen: Zwei Drittel aus Europa



■ Anteil Asien dürfte mittel- und langfristig auf 40% ansteigen

Erfolgreiche Teilnahme an Leitmessen

Verstärkter Fokus auf:

- Integrated Production System IPS
= Industry 4.0
- Nächste Generation von
Werkzeugmaschinen

EMO Hannover

- ECOSPEED F 2060
- Neue Generation horizontaler
Bearbeitungszentren HEC X40
und HEC H50

CIMT Beijing

- Zahlreiche interessante Kontakte als
Basis für künftige Aufträge



Technology Days: Weltweites Stelldichein der Experten

- Technology Days
Precision Engineering
DE-Immendingen
 - Bumotec **hoch präzise Werkzeugmaschinen für die Med Tech-Industrie**
- Turbine Technology Days
CH-Rorschach
 - Neuste Entwicklungen in der **effizienten Bearbeitung von Turbinen für Flugzeuge und Kraftwerke**
 - Neues Servicepaket **“Service Plus”**



Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ **Finanzbericht**

Gerold Brütsch, CFO

■ Ausblick

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Fragen und Antworten

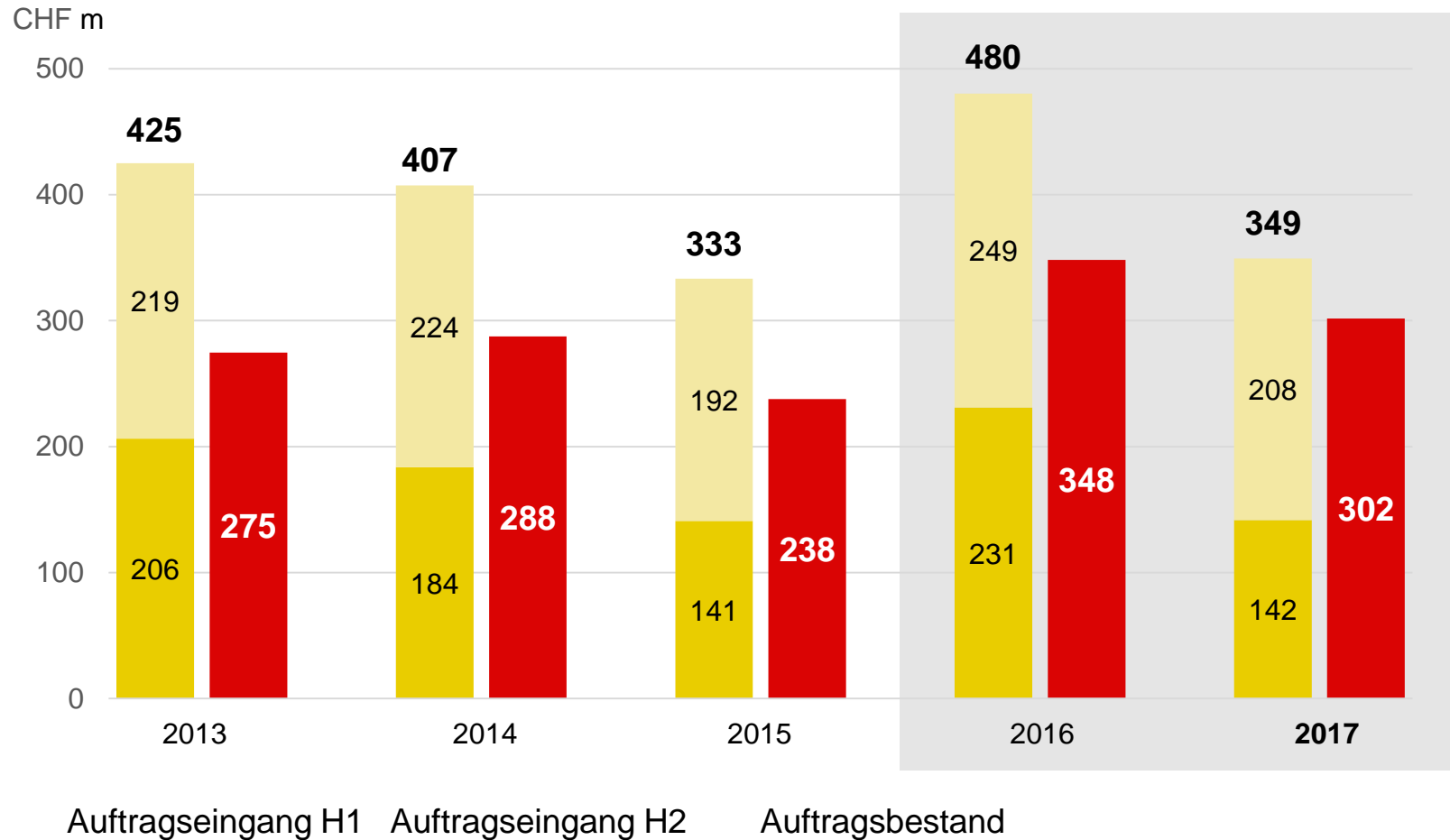
Swiss GAAP FER ab Geschäftsjahr 2017: Wichtige Vereinfachung

- Vermeidung **ständig wachsender Komplexität von IFRS > substantielle Kostenreduktion**
- Swiss GAAP FER als anerkannter Rechnungslegungsstandard
 - nach dem Grundsatz von **"True and fair"**
 - vermittelt genaues Bild der finanziellen Situation der Starrag Group
- **Auswirkungen** auf Bilanz und Erfolgsrechnung:

	CHF m	01.01.2016	31.12.2016		CHF m	2016
Eigenkapital nach IFRS		186.1	186.8	Reingewinn nach IFRS		4.6
Verrechnung des Goowills aus Akquisitionen		-17.4	-17.2			
Verrechnung der gekauften Marken, Kundenbeziehungen und Technologien		-17.9	-16.1	Anpassung der Abschreibungen von gekauften Marken, Kundenbeziehungen und Technologien		1.8
Anpassung der Personalvorsorgeverpflichtungen		6.4	3.9	Anpassung des Aufwands für Personalvorsorge		0.2
Latente Ertragssteuern		3.9	3.8	Latente Ertragssteuern		-0.6
Eigenkapital nach Swiss GAAP FER		161.1	161.4	Reingewinn nach Swiss GAAP FER		6.1

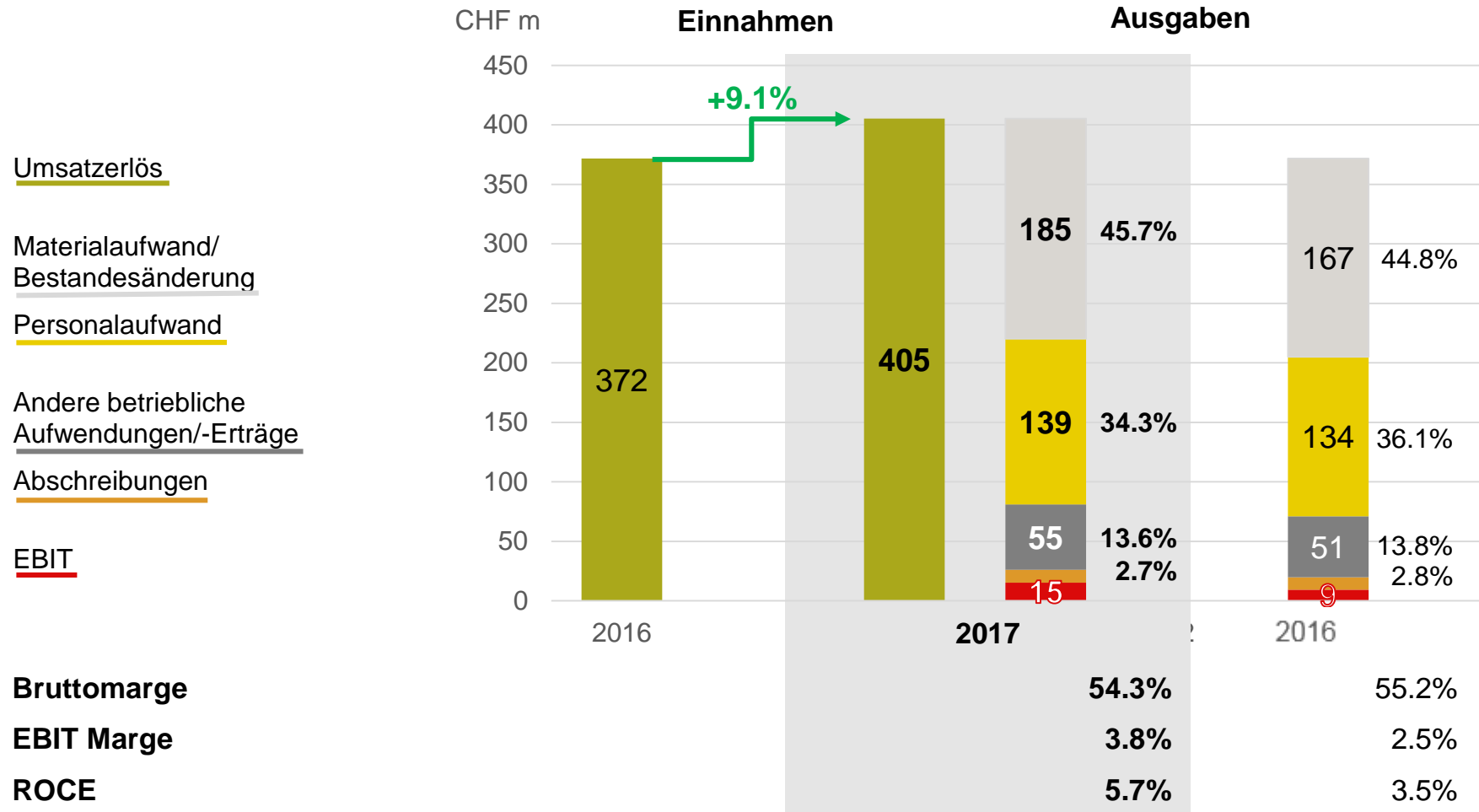
- **Rückgang der Eigenkapitalquote auf 51% (unter IFRS 53%) per 31.12.2016**
- **Steigerung Reingewinn 2016 auf 6.1 Mio. CHF (unter IFRS 4.6 Mio. CHF)**
- **Andere KPI wie Umsatz, EBITDA, Cash flow und Nettoverschuldung nicht betroffen**

Anhaltend hoher Auftragsbestand: Auftragseingang H2 46% über H1 2017



- Auftragseingang 28% unter Vorjahr, (in Lokalwährungen), aber: H2 46% über H1 2017
- Auftragsbestand -13%, aber immer noch zweithöchster Wert = solide Kapazitätsauslastung

Erfolgsrechnung: Höherer Umsatz, EBIT und ROCE



- **Tiefere Bruttomarge aufgrund von zeitlichen Effekte in Ware in Arbeit**
- **Margenniveau immer noch unbefriedigend mit Spielraum für Verbesserungen**

EBIT Zunahme durch höhere Auslastung



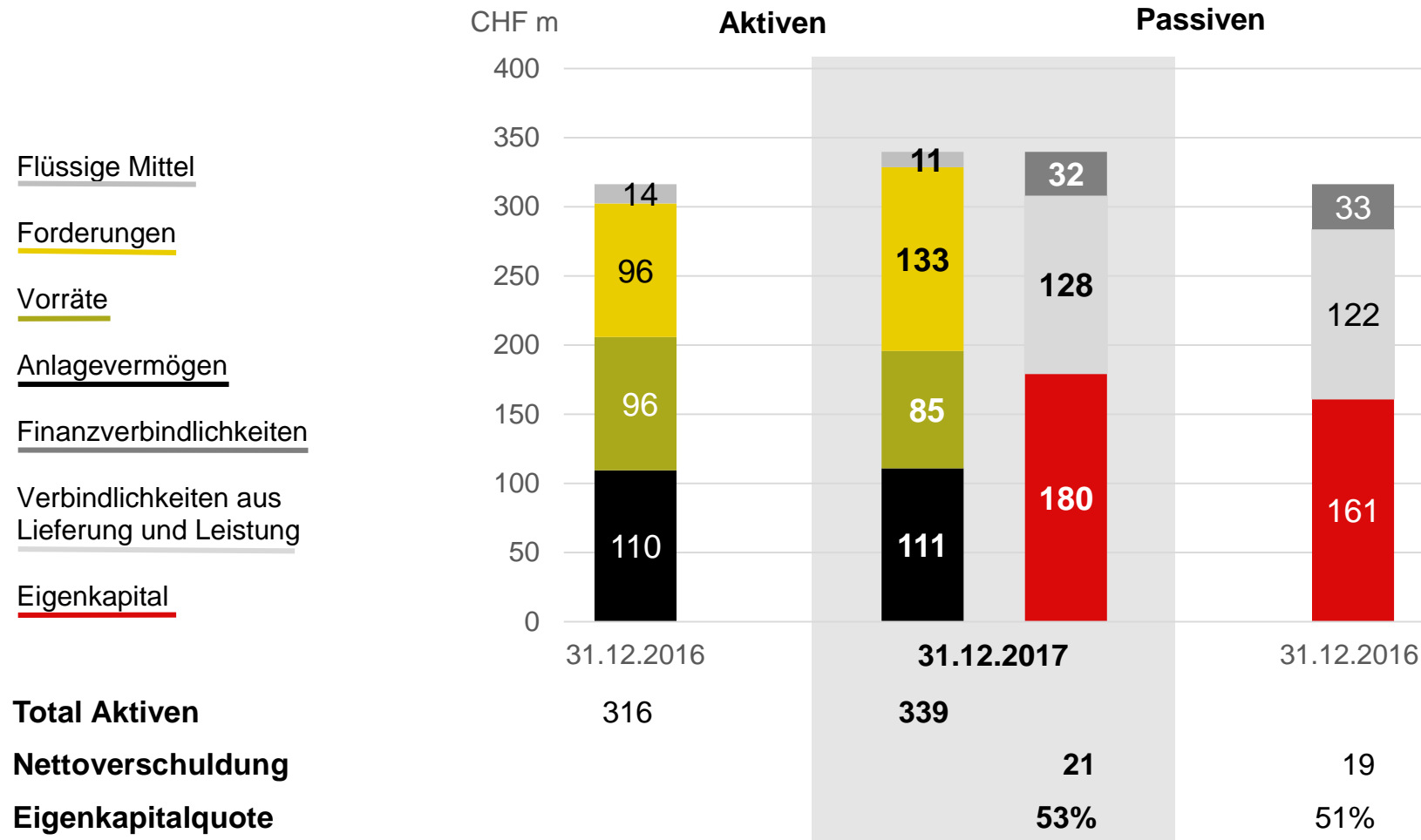
- **Positiver Volumeneffekt durch Rekordauftragsbestand zu Beginn des Jahres 2017**
- **Notwendige Salärerhöhungen belasteten die Margen**
- **Reduzierte negative Einmaleffekte wie Restrukturierungskosten**

Höherer EBIT schlägt auf Reingewinn durch: RG pro Aktie 2017 verdoppelt

Mio. CHF	2017	2016	Veränderung
EBIT	15.3	9.3	63.2%
Finanzergebnis	-1.6	-1.4	8.7%
Ergebnis vor Ertragssteuern EBT	13.7	7.9	73.2%
Ertragssteuern	-1.6	-1.8	-14.6%
Reingewinn	12.1	6.1	99.7%
Steuersatz	11.5%	23.2%	na.
Ergebnis je Aktie in CHF	3.58	1.77	102.3%

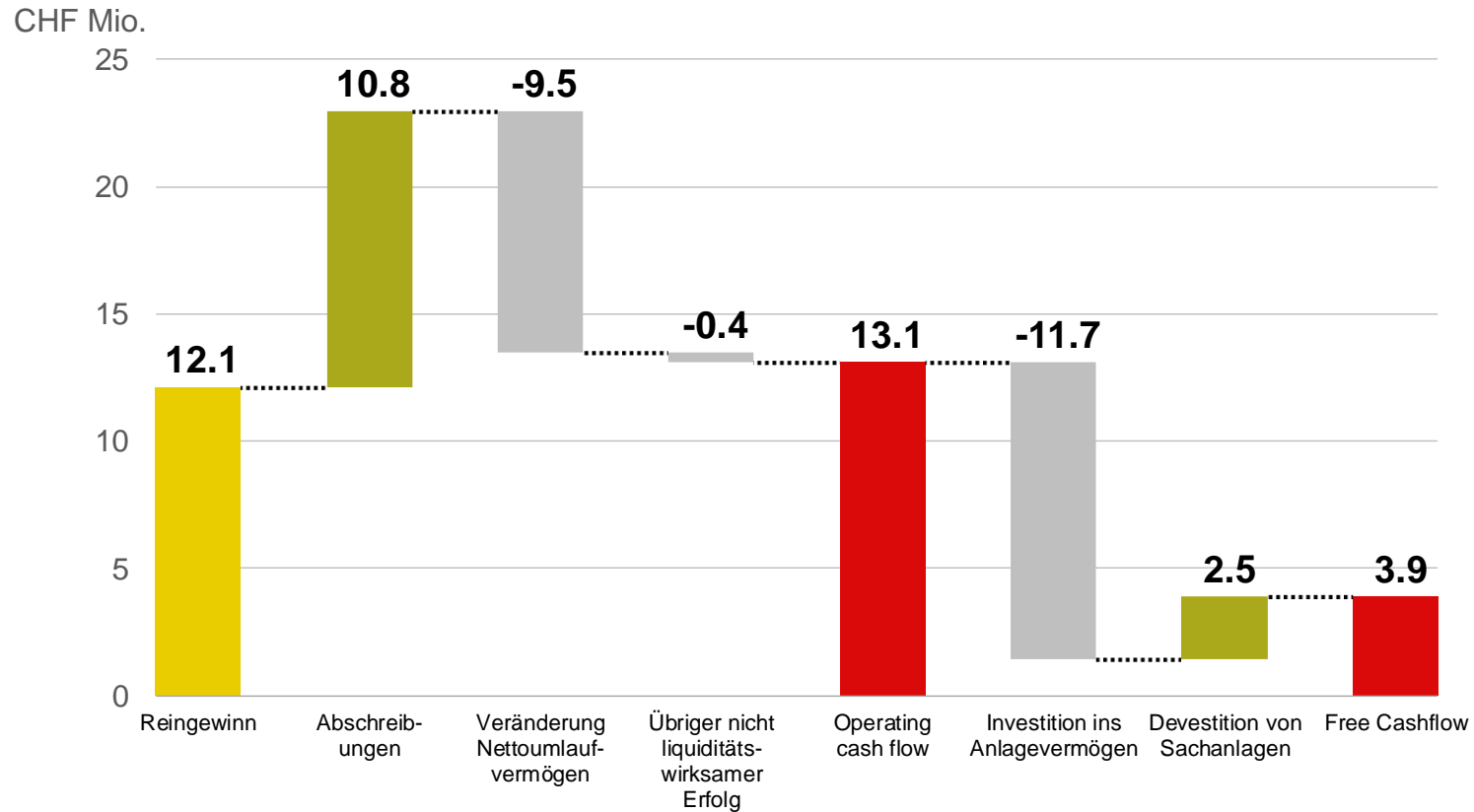
- EBIT um 6 Mio. CHF höher, schlägt voll durch auf Reingewinn
- Verdoppelung von Reingewinn und Gewinn pro Aktie
- Tiefere Steuerrate primär aufgrund eines positiven Einmaleffekts

Bilanz: Eigenkapital und Eigenkapitalquote weiter verstärkt



- Eigenkapitalquote weiter auf 53% verstärkt; Leverage-Ratio 0.8x (Nettoverschuldung/EBITDA)
- Rekord-Auftragsbestand schlägt sich in höherem Nettoumlaufvermögen nieder

Free Cash Flow gesteigert trotz Finanzierung von Nettoumlaufvermögen



GJ 2016:	6.1	10.4	3.1	1.6	21.2	-19.7	0.3	1.8
-----------------	------------	-------------	------------	------------	-------------	--------------	------------	------------

- **Free Cash flow auf 3.9 Mio. CHF verdoppelt**
- **Geldfluss aus Geschäftstätigkeit beeinflusst durch höheres Nettoumlaufvermögen aufgrund Rekord-Auftragsbestand**

Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ **Ausblick**

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Fragen und Antworten

Schwerpunkte der Starrag Group

Klare strategische Positionierung

- Fokus auf prioritäre Marktsegmente und Regionen
- Lösungsangebote mit Mehrwert
- Internationaler Fussabdruck (China, USA)

Zuverlässige operationelle Performance

- Vereinfachung
- Verantwortlichkeit
- Geschwindigkeit

Langfristige Schaffung von Unternehmenswert

- Innovation
- ROCE > WACC
- Alle Anspruchsgruppen

Wirtschaftlicher Ausblick 2018

■ Grundsätzlich positives wirtschaftliches Umfeld

■ VDW-Prognose 2018: “Produktionswachstum 5%”

■ Heterogene Erwartungen je nach Abnehmerindustrie

- Aerospace positiv
- Industrial positiv
- Energy eher schwach
- Transportation von einzelnen Marktsegmenten abhängig

■ Erwartungen nach Regionen:

- Europa stabil
- Asien (v.a. China) positiv
- Nordamerika positiv

Positiver Ausblick dank Implementierung strategischer und operativer Massnahmen

- Relativ stabile Entwicklung ökonomisch und Werkzeugmaschinenmarkt trotz zahlreicher wirtschaftlicher und politischer Unwägbarkeiten

- Starrag Group gut positioniert mit nachhaltigem Anteil von 70% an mittleren und kleineren Aufträgen (<5 Mio. CHF) und Servicegeschäft; Zeitpunkt von Kundenentscheiden für Grossaufträge schwierig zu prognostizieren; bisheriger Auftragseingang 2018 auf Niveau Vorjahr

- **Guidance für 2018 (organisch, in Lokalwährungen):**
 - Auftragseingang 2018 >> 2017
(Voraussetzung: keine zusätzlichen externen Störungen)
 - Umsatz 2018 ≥ 2017
 - ROCE und EBIT-Marge 2018 > 2017

Zusammenfassung

- **Highlights 2017:** Höherer Umsatz – Solider Auftragsbestand – verbesserte Profitabilität
- **Ausblick 2018:** Deutliche Steigerung Auftragseingang, Umsatz mindestens auf Niveau 2017, höhere EBIT-Marge und ROCE
- **Mittelfristige Ziele bestätigt:** +5% Umsatz; 8% EBIT-Marge; ROCE > WACC
- **Starrag – attraktiv positioniert:**
 - Profitieren von nachhaltigen Megatrends in Abnehmerindustrien
 - Innovationsführerschaft und technologische Expertise
 - Fokussiert auf operationelle Exzellenz und engagierte Partnerschaft mit Kunden
 - Höchste Standards in Corporate Governance, stabile Aktionärsstruktur
 - Solide finanzielle Basis: 53% Eigenkapitalquote, profitabel auch während Makrokrisen, verlässliche Dividendenausschüttung

Terminkalender und Kontaktdaten

- 28.04.2018 Generalversammlung in Rorschach
- 27.07.2018 Halbjahresbericht 2018
- 25.01.2019 Erste Informationen zum Jahresabschluss 2018
- 08.03.2019 Präsentation der Ergebnisse 2018 an der Analysten- und Bilanzmedienkonferenz in Zürich
- 26.04.2019 Generalversammlung in Rorschach

Gerold Brütsch, CFO

Telefon +41 71 858 81 11

investor@starrag.com

www.starrag.com

Agenda

■ Überblick und Strategie

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Märkte und Technologien

Walter Börsch, CEO

■ Finanzbericht

Gerold Brütsch, CFO

■ Ausblick

Daniel Frutig, Präsident des Verwaltungsrats

■ Fragen und Antworten

starrag

Engineering precisely what you value

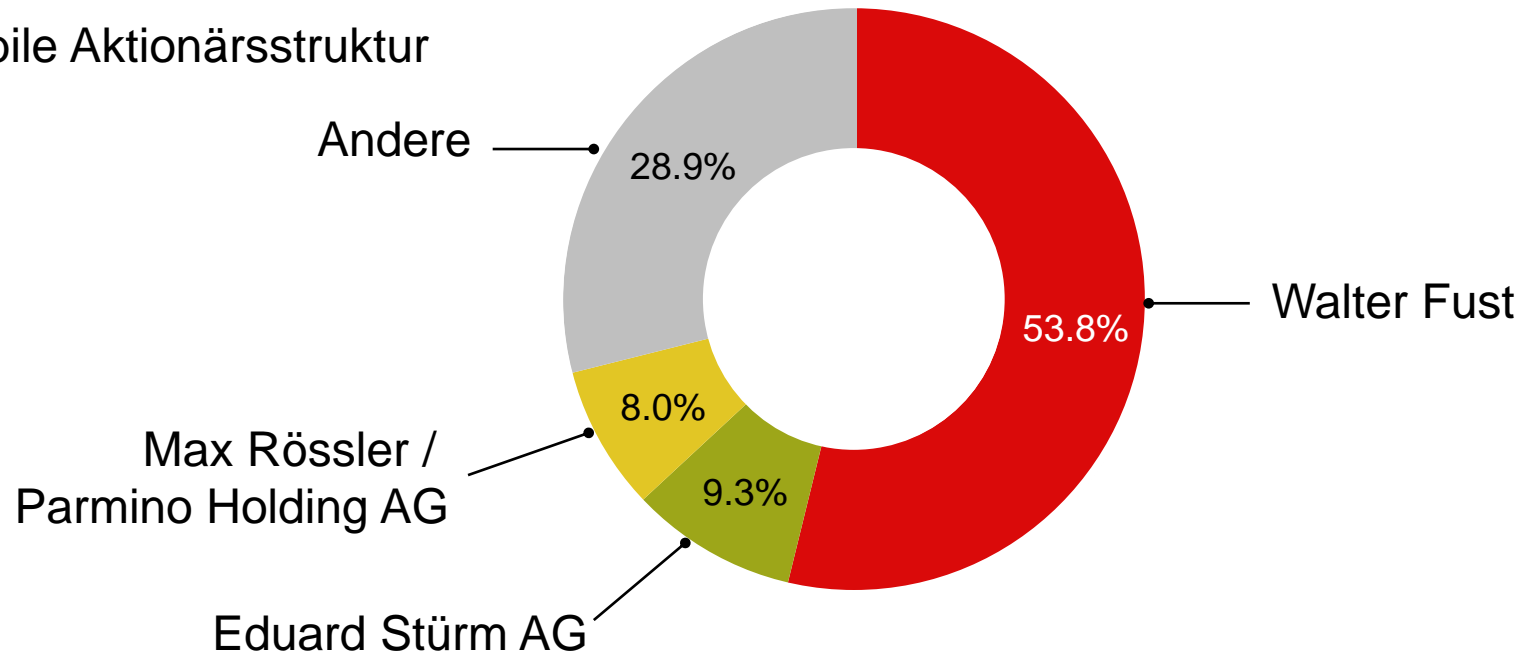
Backup information

Solutions for
Aerospace
Energy
Transportation
Industrial



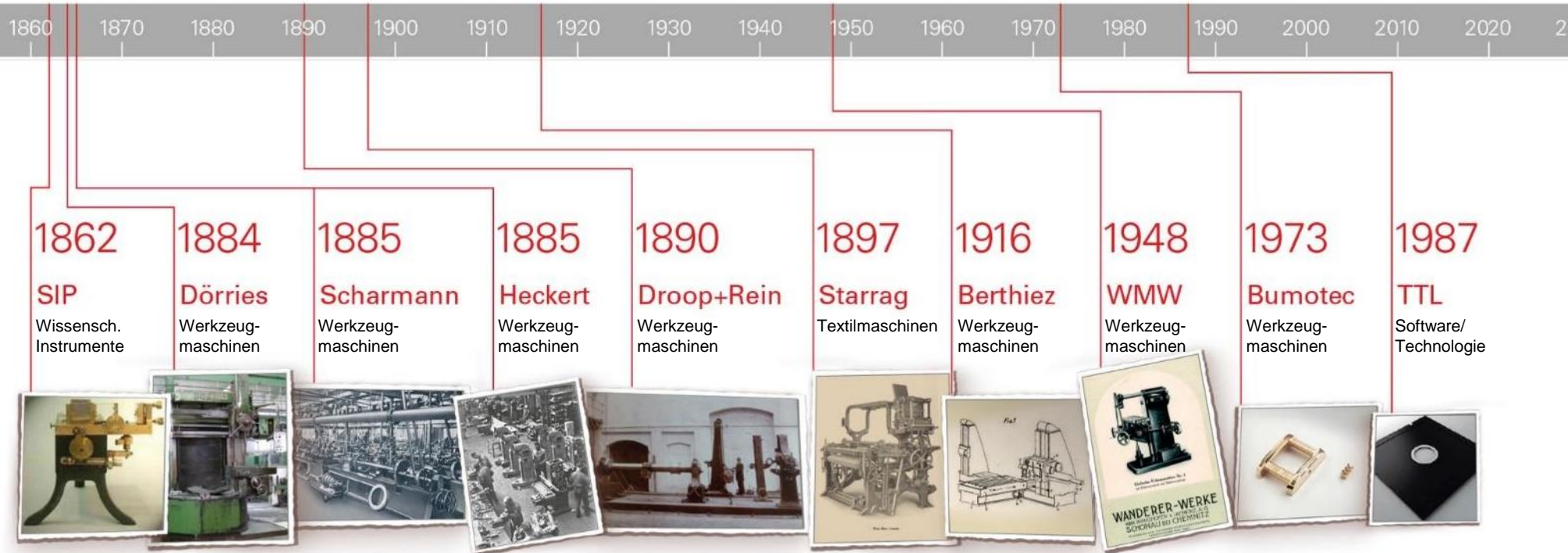
Aktieninformationen (per 31. Dezember 2017)

- Marktkapitalisierung 220 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 37%
- Stabile Aktionärsstruktur



150 Jahre Tradition in Innovation

Meilensteine auf dem Weg zu einem zuverlässigen, langfristig orientierten Partner



Zu Ihren Diensten



Gruppenmanagement



Daniel Frutig, Präsident Verwaltungsrat
(1962, Schweizer)

- Seit 2015 Präsident des Verwaltungsrats der Starrag Group Holding AG (Mitglied seit 2014)
- Seit 2017: Vizepräsident und Delegierter des Verwaltungsrats Eugster/Frismag AG, Amriswil, Schweiz (Mitglied seit 2015)
- 2015 – 2017 CEO Medela Holding AG, Zug, Schweiz
- 2011 – 2014 CEO AFG Arbonia-Forster Holding AG, Arbon, Schweiz
- 2005 – 2011 Leiter Geschäftseinheit Support Services der britischen Compass Group, London
- 2003 – 2005 CEO Swisscom Immobilien AG, Bern, Schweiz
- 1998 – 2003 Associate Partner Accenture, Zürich, Schweiz
- 1987 – 1993 Sulzer AG, Winterthur, Schweiz
- MBA Universität St. Gallen, Schweiz
- Abschluss als Ingenieur, Fachhochschule Luzern, Schweiz
- Top Management Executive Program INSEAD, Fontainebleau, Frankreich



Walter Börsch, CEO
(1959, Deutscher)

- 2014 – Mai 2018 CEO und Leiter Regionalvertrieb der Starrag Group
- 2012 – 2013 Leiter Business Unit 1 der Starrag Group mit Starrag, Rorschacherberg, Schweiz, und TTL, Haddenham, Vereinigtes Königreich
- 2007 – 2011 Leiter Operations der Starrag Group
- 2005 – 2007 Leiter Verkauf und Engineering Witzig & Frank, Offenburg, Deutschland
- 2000 – 2004 Leiter Geschäftseinheit Hüller Hille GmbH, Diedesheim, Deutschland
- 1987 – 2000 verschiedene Managementfunktionen Hüller Hille GmbH, Diedesheim, Deutschland
- Dipl. Ing. Maschinenbau der Technischen Hochschule Aachen, Deutschland
- Postgraduate-Studien in Marketing Universität St. Gallen, Schweiz

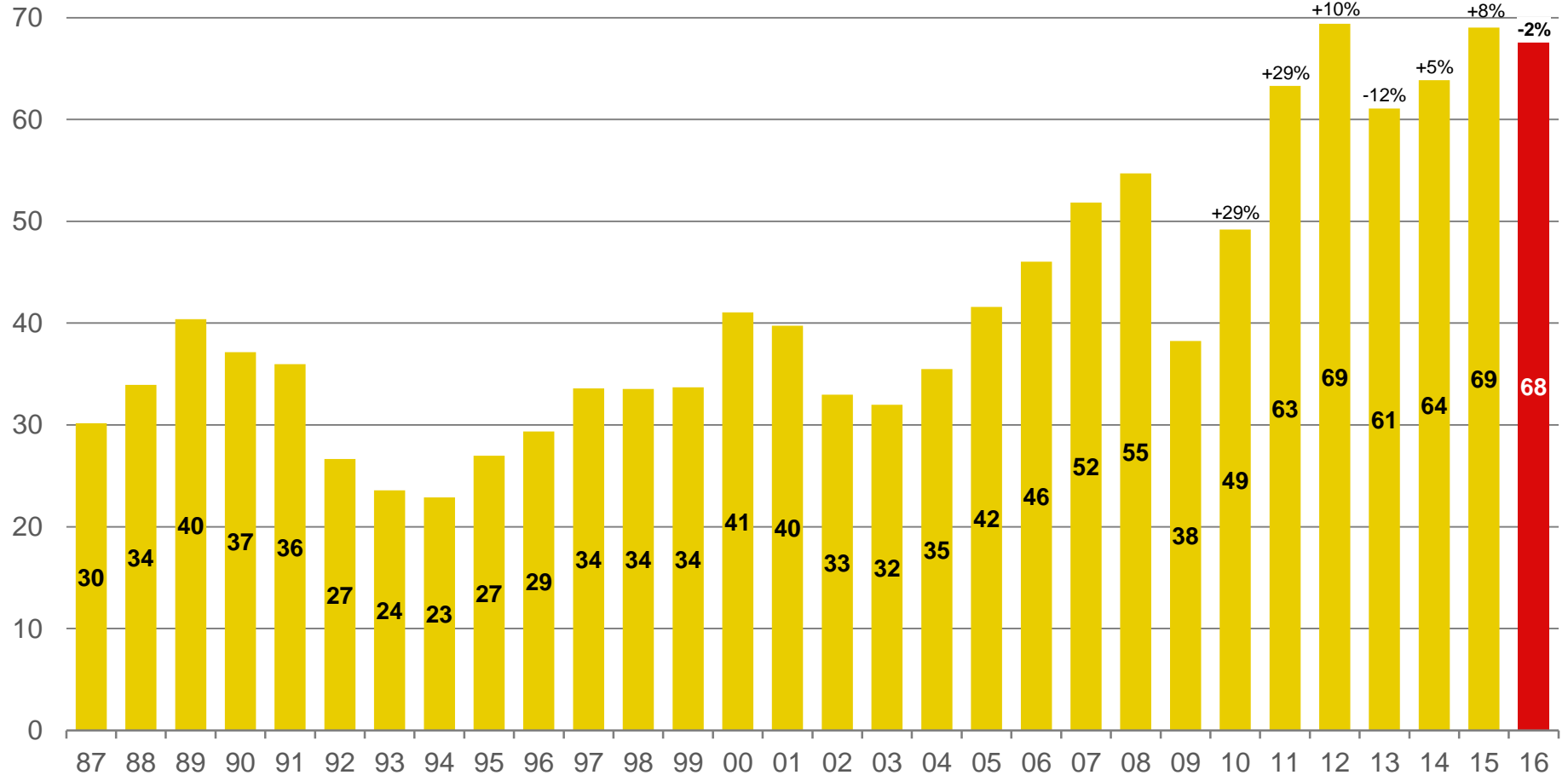


Gerold Brüttsch, CFO
(1966, Schweizer)

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

Weltproduktion Werkzeugmaschinen 1987 - 2016

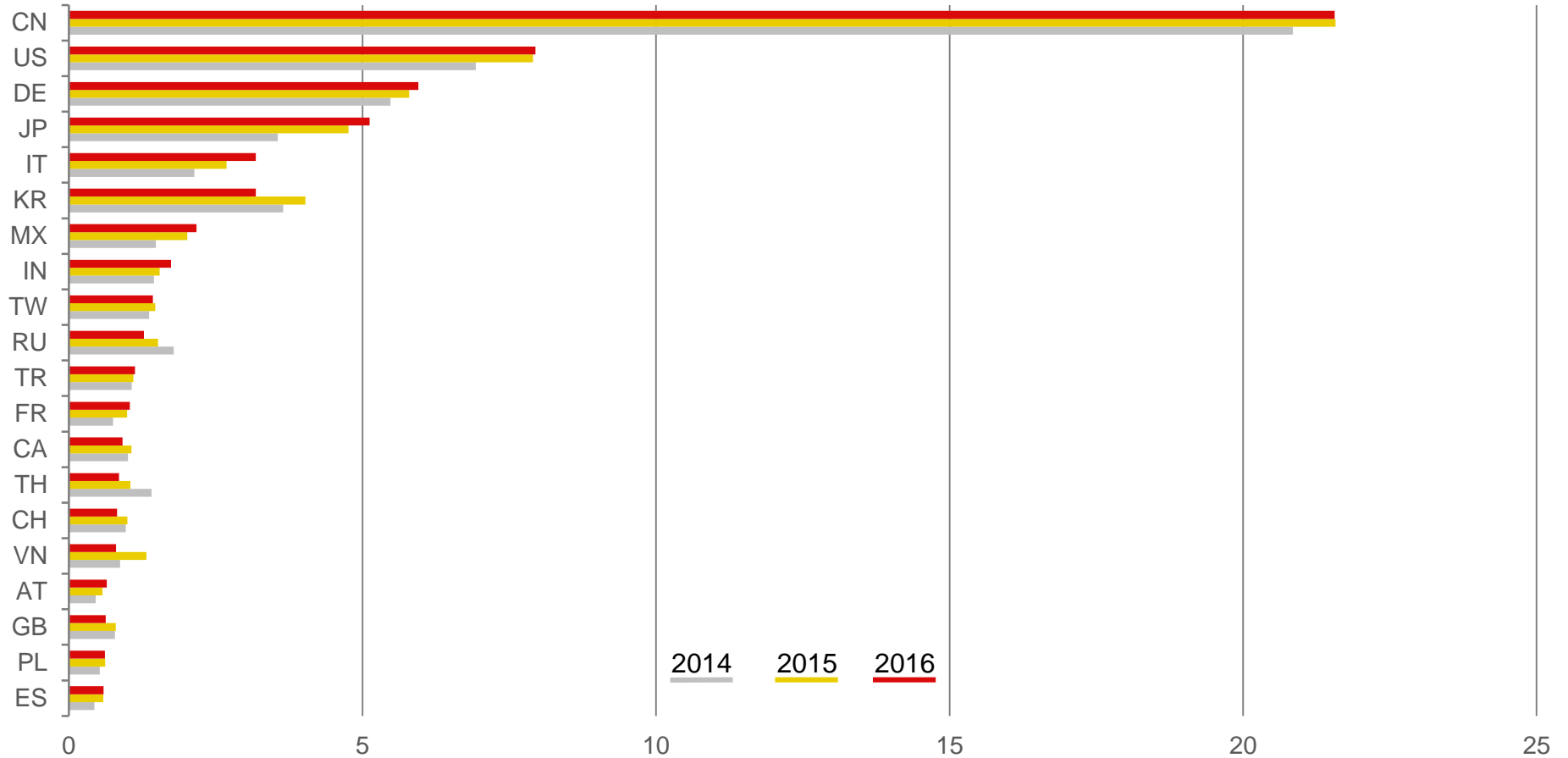
EUR b



Anmerkung: Ohne Teile/Zubehör; Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2016, nachgeführt 27.10.2017.

Weltverbrauch Werkzeugmaschinen 2014 - 2016: Top 20 Länder

EUR b



■ Die Top 20 Länder verbrauchen 90% des gesamten 68b EUR Werkzeugmaschinenmarkts.

Anmerkung: Ohne Teile/Zubehör; Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2016, nachgeführt 27.10.2017.