

starrag

Engineering precisely what you value

Geschäftsjahr 2018: Medien- und Analystenkonferenz

Solutions for
Aerospace
Energy
Transportation
Industrial



Zürich, 8. März 2019

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 2018: Höherer Auftragseingang – Rekordhoher Arbeitsvorrat – Umsatz und EBIT-Marge unter Vorjahr

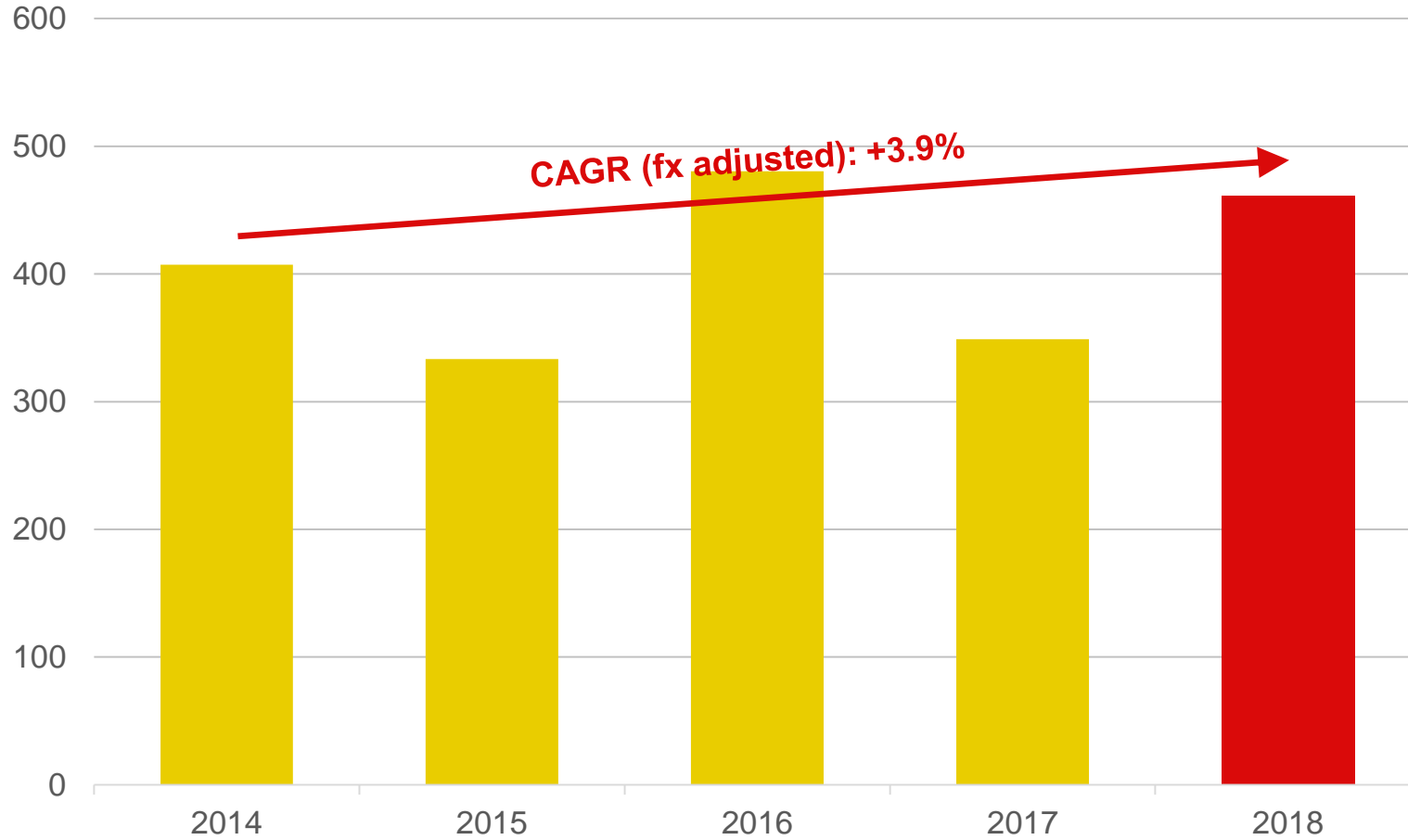
- Auftragseingang plus 32% auf 461 Mio. CHF
- Rekordhoher Auftragsbestand von 366 Mio. CHF sichert Grundauslastung für über ein Jahr
- Umsatz minus 4% auf 389 Mio. CHF bedingt durch Verzögerungen in der Auftragsabwicklung, die zu einem Produktionsrückstand führten
- Geringerer Betriebsgewinn (EBIT), ROCE und Konzerngewinn
- Programm «Starrag 2021» zur Steigerung der Profitabilität initiiert
- Anhaltend solide Bilanz mit 48% Eigenkapitalquote
- Gewinnausschüttung von 1.00 CHF je Aktie, Ausschüttungsquote 40%

Sofortmassnahmen zur Behebung der Rentabilitätsprobleme an einem Standort

- Interimsmanagement an zwei Standorten
- Eingehende Überprüfung der Risiken im Auftragsbestand und entsprechende Risikominderung
- Fokus des Managements auf Projektabwicklung
- Sicherstellung einer höheren Auftragsqualität bereits in der Offert- und Verkaufsphase

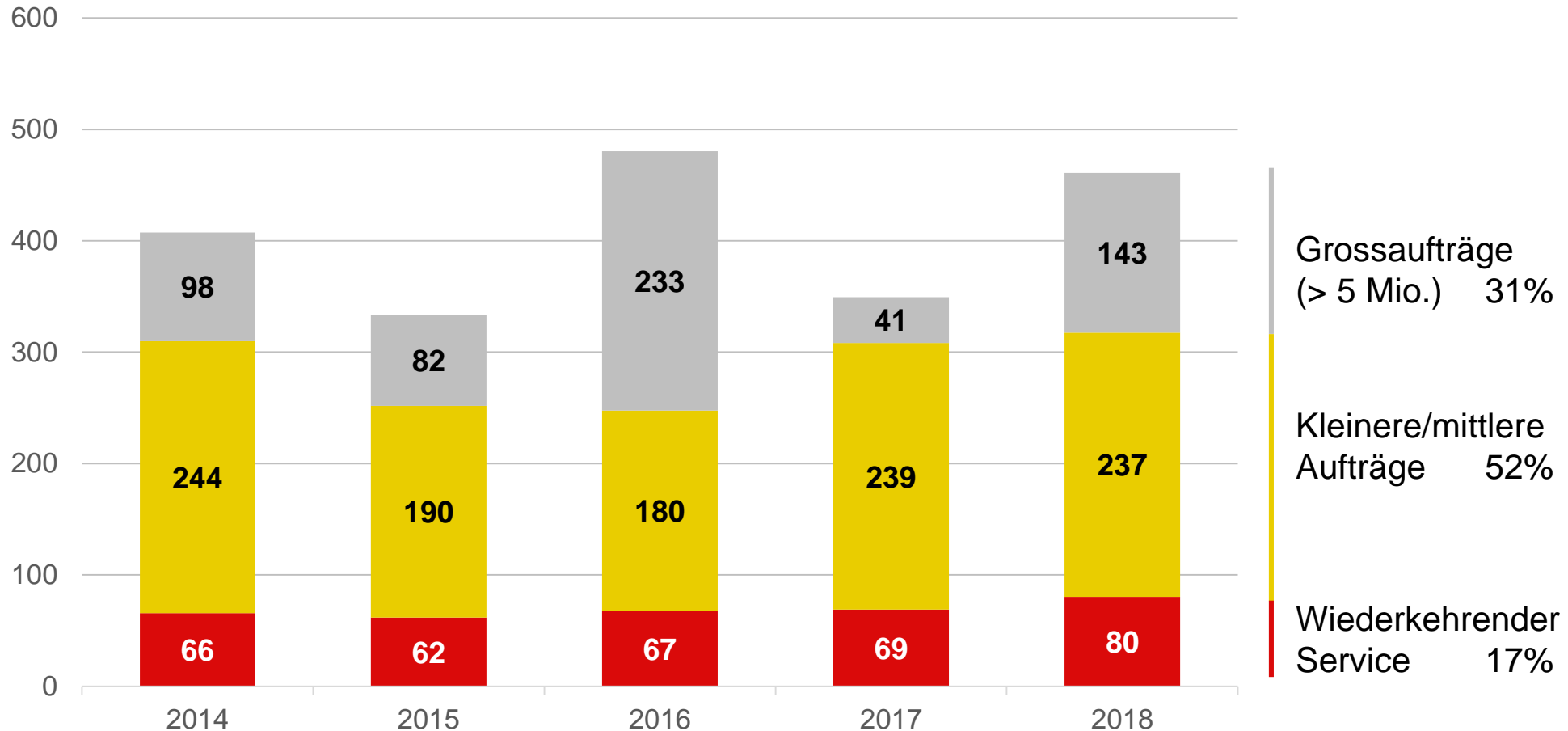
Deutlich höherer Auftragszugang

Mio. CHF



Auftragseingang: Anstieg hauptsächlich bedingt durch Grossaufträge

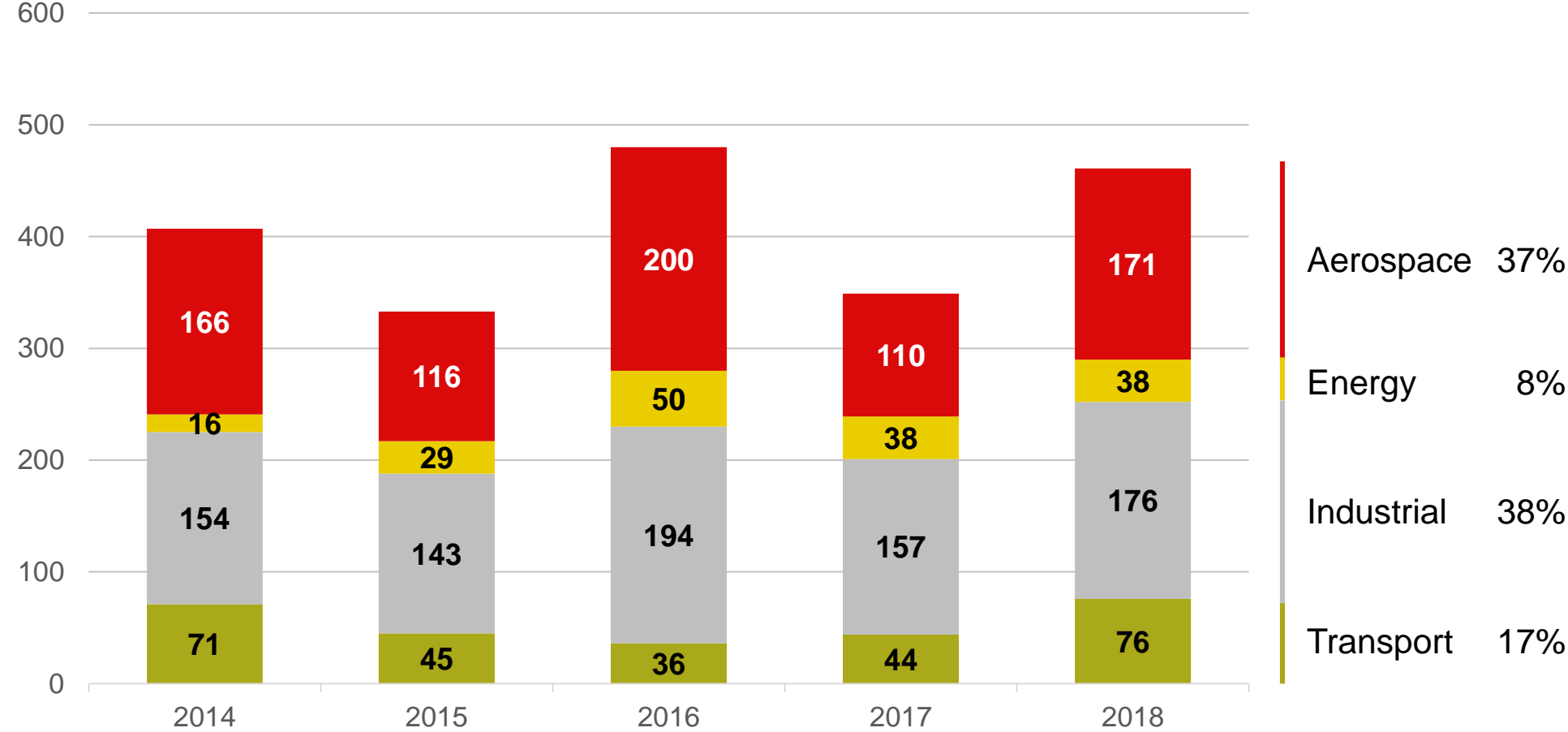
Mio. CHF



- Anhaltende Steigerung Servicegeschäft, stabiler Anteil an kleineren und mittleren Aufträgen
- Aber: Grossaufträge schwierig vorauszusagen; Durchschnitt 2014-2018: 119 Mio. CHF

Auftragseingang nach Abnehmerindustrien: 75% Aerospace und Industrial

Mio. CHF



Markttrends nach Abnehmerindustrien

Kernmärkte Aerospace und Industrial mit positiver Perspektive

Aerospace 37 %



- Solides Wachstum, v.a. USA
- China baut eigene Flugzeugtriebwerke
- Immer höhere techn. Anforderungen (Grösse, Komplexität, Präzision, Legierungen)
- Gehäuse getrieben von einzelnen Grossprojekten
- MRO wächst weiter

Prozentangaben basierend auf durchschnittlichem Auftragseingang 2016-2018

Energy 10 %



- Investitionen in Kraftwerk-anlagen auf Asien konzentriert
- Westliche Hersteller von Kraftwerkanlagen auf niedrigem Niveau
- Oil & Gas: weiteres Wachstum erwartet
- Grosse Offshore-Windparks als langfristiger Trend

Transportation 12 %



- Landmaschinen mit positivem Ausblick
- Baumaschinen mit differenzierter Entwicklung
- On-Road-Fahrzeuge stagnieren
- LKW und Off-Highway-Fz wachsen, getrieben von Abgasgesetzgebung
- Zukünftige Mobilitätskonzepte bieten neue Möglichkeiten

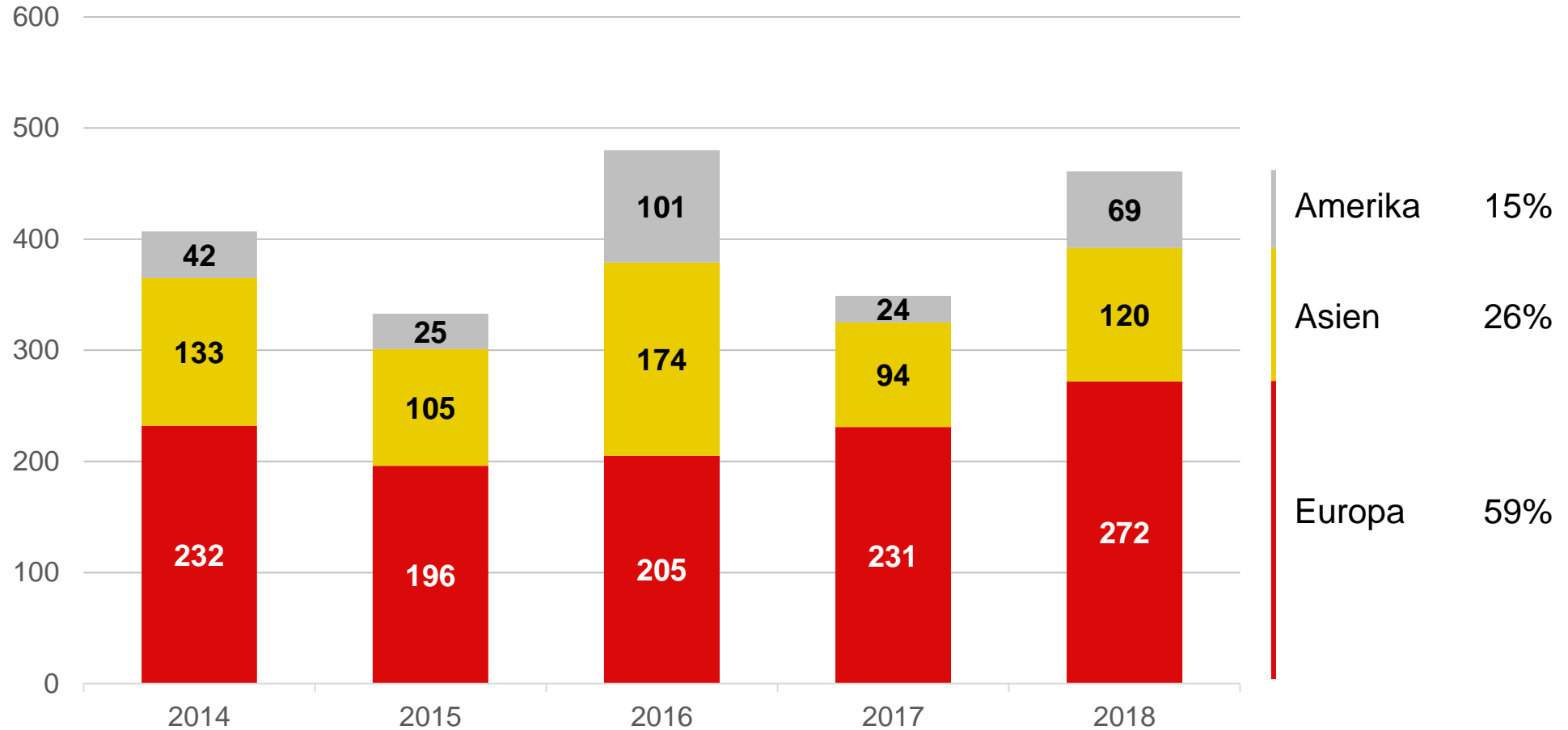
Industrial 41 %



- Stationäre Maschinen in Warteposition
- Positive Nachfrage nach einer neuen Generation von horizontalen Werkzeugmaschinen
- Schmuckmarkt wächst, während Uhrenmarkt sich verlangsamt
- Wachsender Marktanteil bei speziellen MedTech-Anwendungen

Auftragseingang nach Regionen: Wachstum in allen Regionen

Mio. CHF



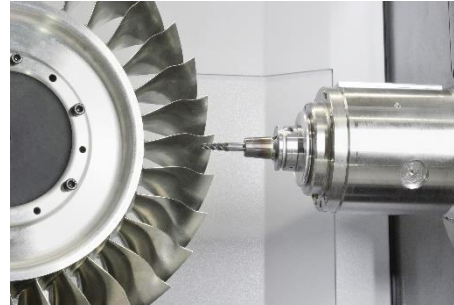
Schlüsselinnovationen für Aerospace



ECOSPEED line

75% weniger
Bearbeitungszeit von
Strukturteilen dank
parallelkinematischem
Bearbeitungskopf

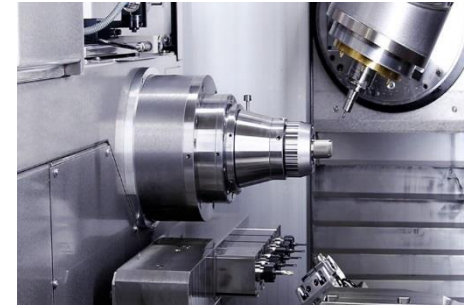
**Produktivste Lösung
im Markt**



Starrag NB line

5x schneller an
Vorderkante des
Werkstücks (Flugzeug-
Blisks)

**Schnellste Lösung
im Markt**



Bumotec s181 line

Höchste Produktivität
auf dem Markt für
Herstellung von
Avionik-Teilen dank
Komplettbearbeitung

**Flexibelste Lösung
im Markt**

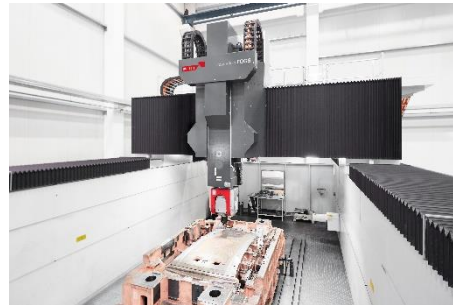
Schlüsselinnovationen für Industrial



Berthiez RVU line

Höchste Präzision auf dem Markt für die Herstellung von Präzisionslagern mit Toleranz $< 1.5 \mu\text{m}$ in Rund- und Planlaufgenauigkeit

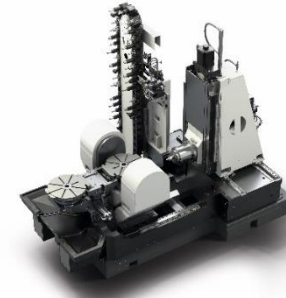
Genaueste Lösung im Markt



Droop+Rein FOGS NEO line

“Best in class” bezüglich Konturgeschwindigkeit und Genauigkeit für die Herstellung von grossen Automobil-Formen

Beste Oberflächenqualität im Markt



Heckert T45 line

15% höhere Produktivität bei der Bearbeitung von Industrieteilen durch höchste verfügbare Maschinendynamik.

Dynamischste Lösung im Markt

Dank Innovationen Grosserfolg an Schlüsselmissen

CCMT und CIIE in China

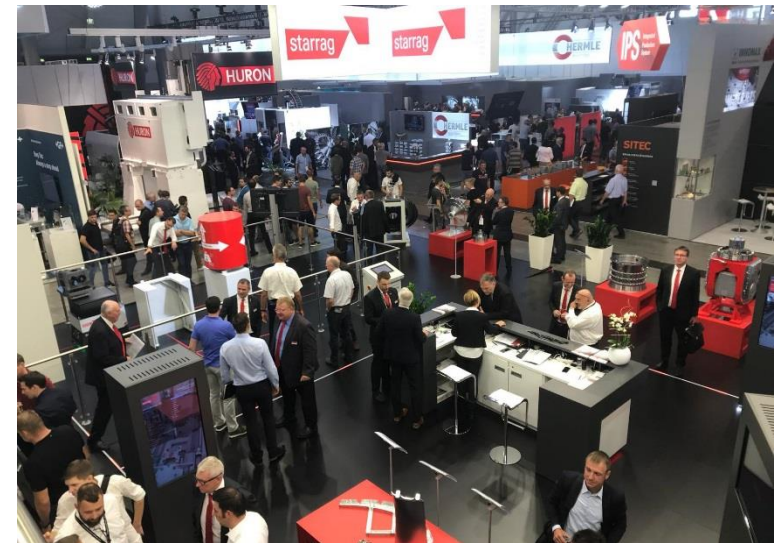
- Starrag Premiere an der CCMT, einer der wichtigsten Werkzeugmaschinenmessen in China, mit exzellentem Kundenfeedback
- Erste Durchföhrung der “China International Import Expo” (CIIE), Starrag an erstklassiger Lage, bedeutende Aufträge unterzeichnet

IMTS Chicago

- Hervorragender Erfolg, Starrag konnte die Anzahl der qualifizierten Leads im Vergleich zu 2016 verdoppeln.

AMB Stuttgart

- Starrag präsentierte zwei Weltpremieren, darunter eine Lösung für die autonome Palettierung – grosse Resonanz in der Fachpresse



Technology Days: Der Hotspot für die Experten weltweit

Aero Structure Technology Days

- Demonstration der höchst innovativen Produktion von Strukturteilen einschliesslich von **Flexiblen Fertigungssystemen**
- Besuch bei Pilatus Flugzeugwerken als Beweis

Turbine Technology Days

- Mehr als 200 Experten aus der ganzen Welt liessen sich die Neuheiten in der Herstellung von Schaufelblättern zeigen.



Agenda

■ Highlights und Geschäftsverlauf

Dr. Christian Walti, CEO

■ Finanzbericht

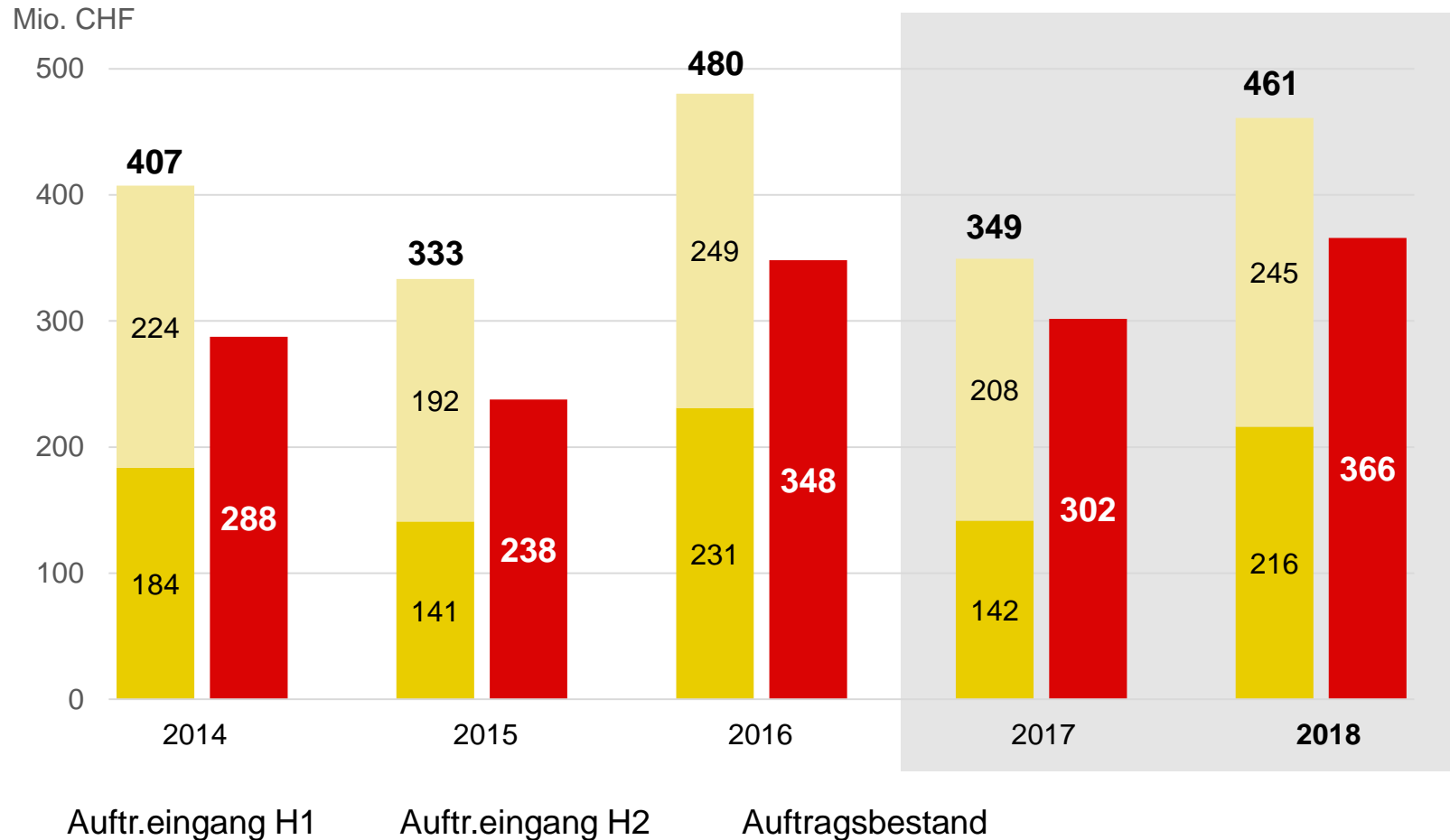
Gerold Brütsch, CFO

■ Strategie und Ausblick

Dr. Christian Walti, CEO

■ Q & A

Anhaltend hoher Auftragsbestand: Auftragseingang H2 plus 13% vs. H1, +32% Ganzjahr

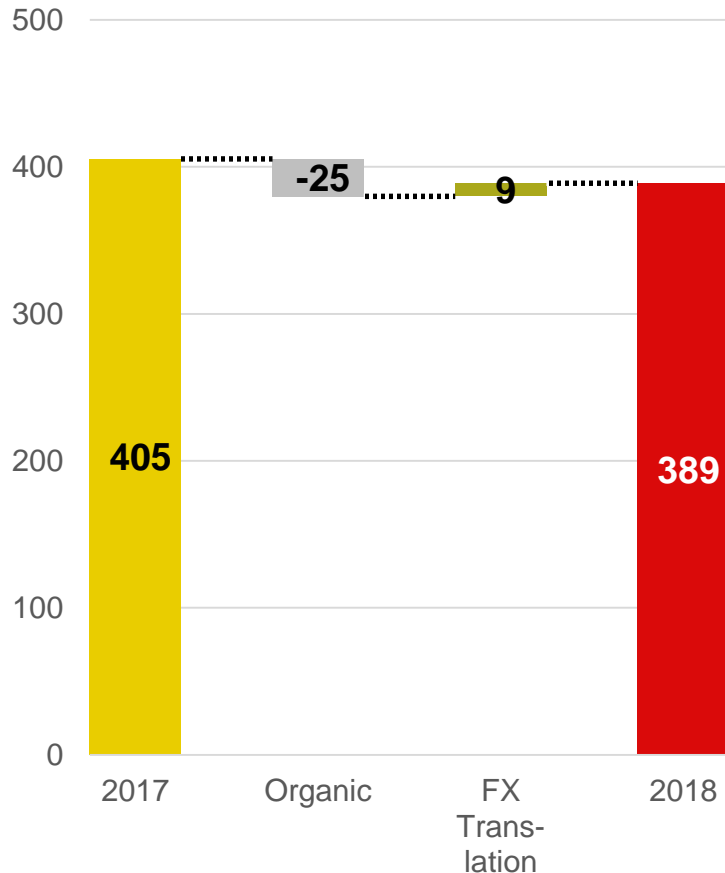


- **Starker Auftragseingang 2018: +32% (+29% währungsbereinigt)**
- **Rekordhoher Auftragsbestand: +21%, sichert solide Kapazitätsauslastung, davon 30% umsatzwirksam 2020+**

Umsatzrückgang durch Kapazitäts-Unterauslastung an einem Standort

Umsatz -4.1%, währungsbereinigt -6.3%

Mio. CHF



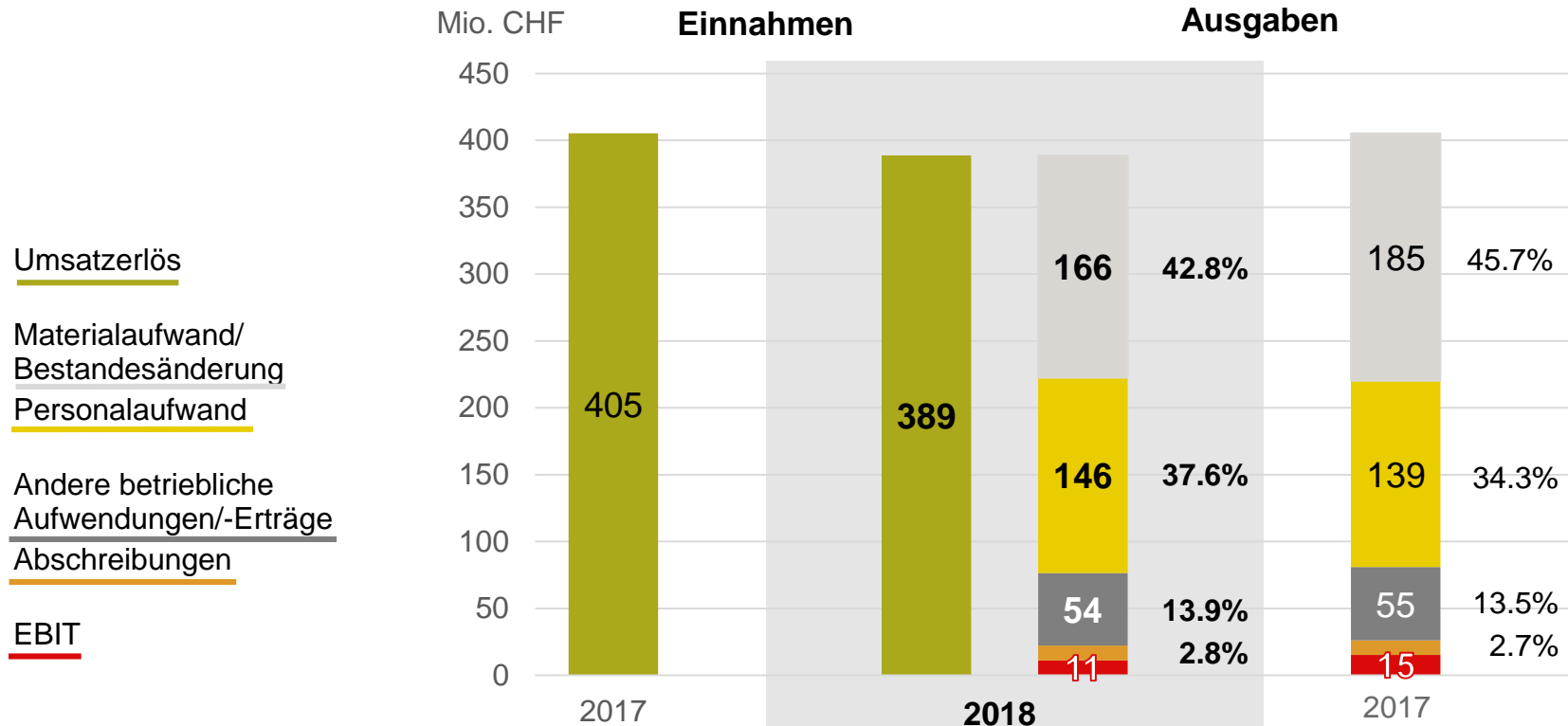
Organischer Rückgang durch

- Verzögerungen in der Projektabwicklung und deshalb Rückschlag im Output an einzelnen Standorten
- Geringerer Materialanteil aufgrund zeitlicher Effekte in der Auftragsabwicklung

Positiver Währungseinfluss

- Stärkerer EUR/CHF-Umrechnungskurs

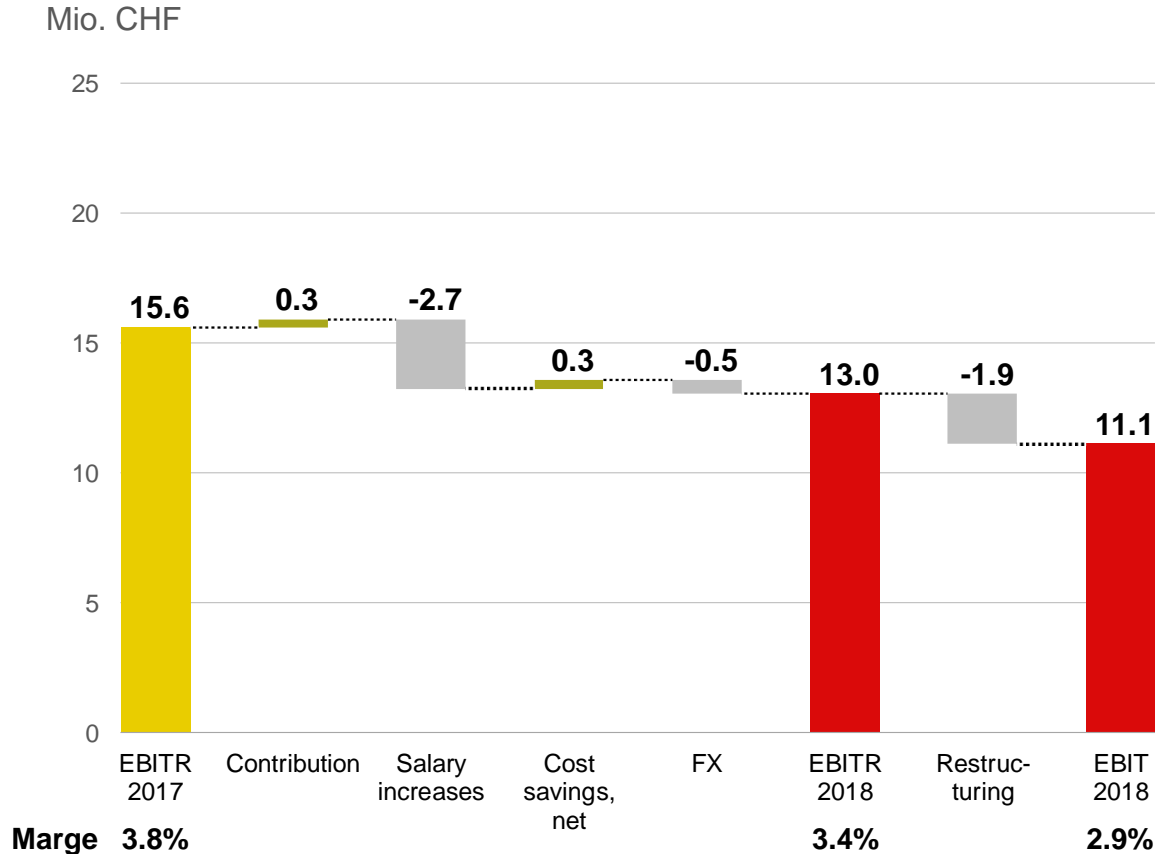
Erfolgsrechnung: Gegenwind durch Gehaltserhöhungen und Restrukturierung



Bruttomarge	57.7%	54.8%
EBIT Marge	2.9%	3.8%
ROCE	3.8%	5.7%

- Höhere Bruttomarge aufgrund von Zeiteffekten bei WIP
- Gehaltserhöhungen, 1.9 Mio. CHF Restrukturierungskosten und Währungsumrechnung treiben Personalkosten in die Höhe

EBIT belastet durch Gehaltserhöhungen und Restrukturierungskosten



Beitrag

- Rückschlag im Output durch Verzögerungen bei der Projektabwicklung an einzelnen Standorten
- Kompensiert durch Vorleistungen für künftig erwartete Aufträge

Gehaltserhöhungen

- Höhere Lohnstückkosten in Deutschland durch Gesamtarbeitsverträge

Massnahmen Kostenseite

- Weiterhin striktes Kostenmanagement

Restrukturierung

- Verbesserung Performance
- Netto Reduktion von 19 FTE
- Gesamte Kosteneinsparung von 1.2 Mio. CHF ab 2021

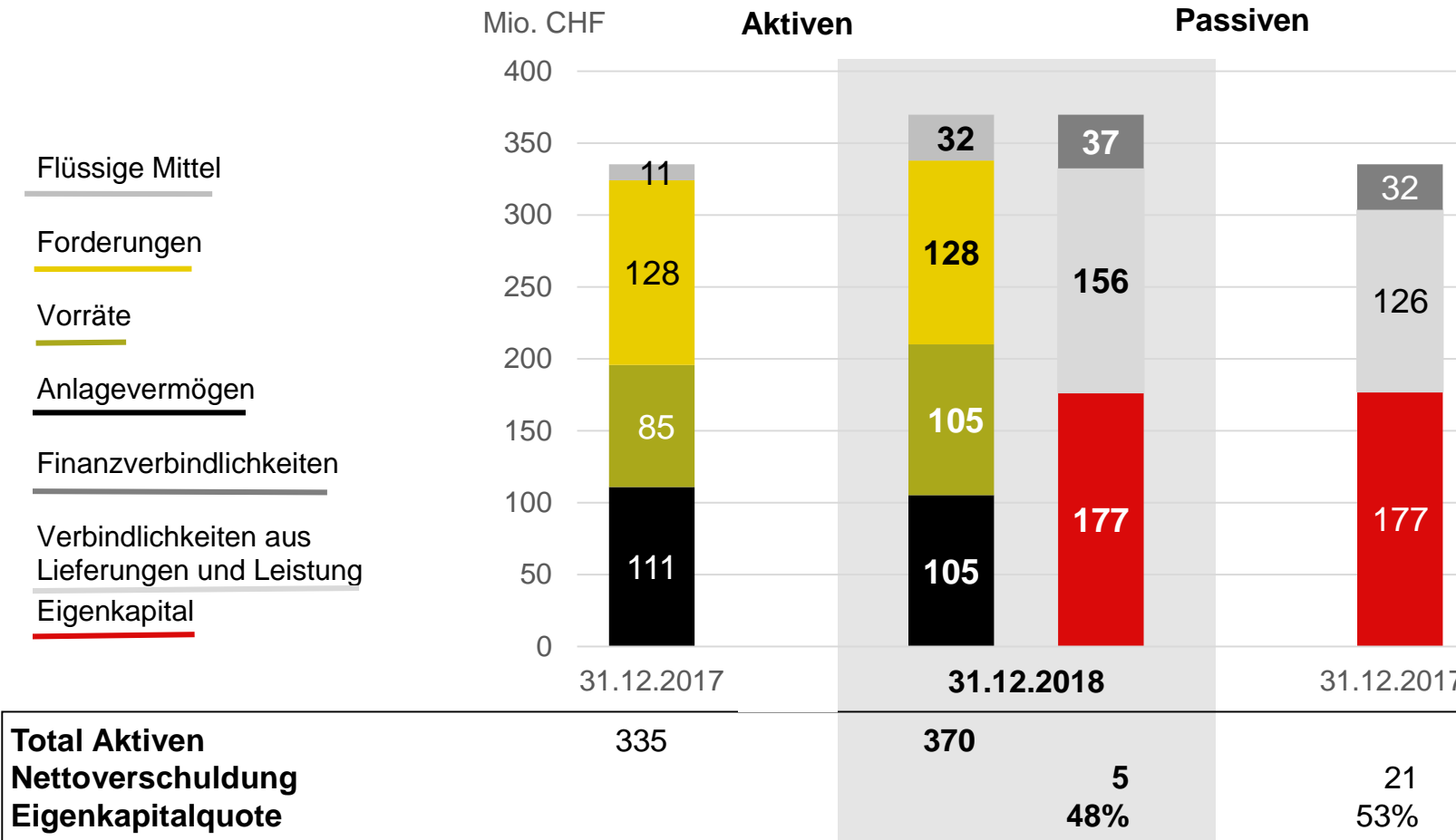
Note: EBITR = EBIT vor Restrukturierungskosten

Tieferer EBIT führt zu tieferem Reingewinn

Mio. CHF	2018	2017	Veränd.
Betriebsergebnis EBIT	11.1	15.3	-27%
Zinsaufwand, netto	-0.4	-0.5	
Währungsergebnis, netto	-0.3	0.5	
Andere Finanzergebnisse	-1.5	-1.6	
<i>Total Finanzergebnis, netto</i>	-2.2	-1.6	
Ergebnis vor Steuern	8.9	13.7	-35%
Ertragssteuern	-0.5	-1.6	
Reingewinn	8.4	12.1	-31%
Ertragssteuersatz (implizit)	5.4%	11.5%	
Reingewinn je Aktie in CHF	2.45	3.58	-32%

- **Tieferer EBIT spiegelt sich auf Ebene Reingewinn**
- **Durchschnittlicher Zinssatz 0.9% (2017: 0.9%)**
- **Finanzergebnis schliesst Währungsverluste von 0.3 Mio. CHF ein, verursacht durch schwächeren Euro (2017: FX-Gewinn 0.5 Mio. CHF)**
- **Tieferer Steuersatz aufgrund unterschiedlicher Steuerbelastungen in einzelnen Ländern**

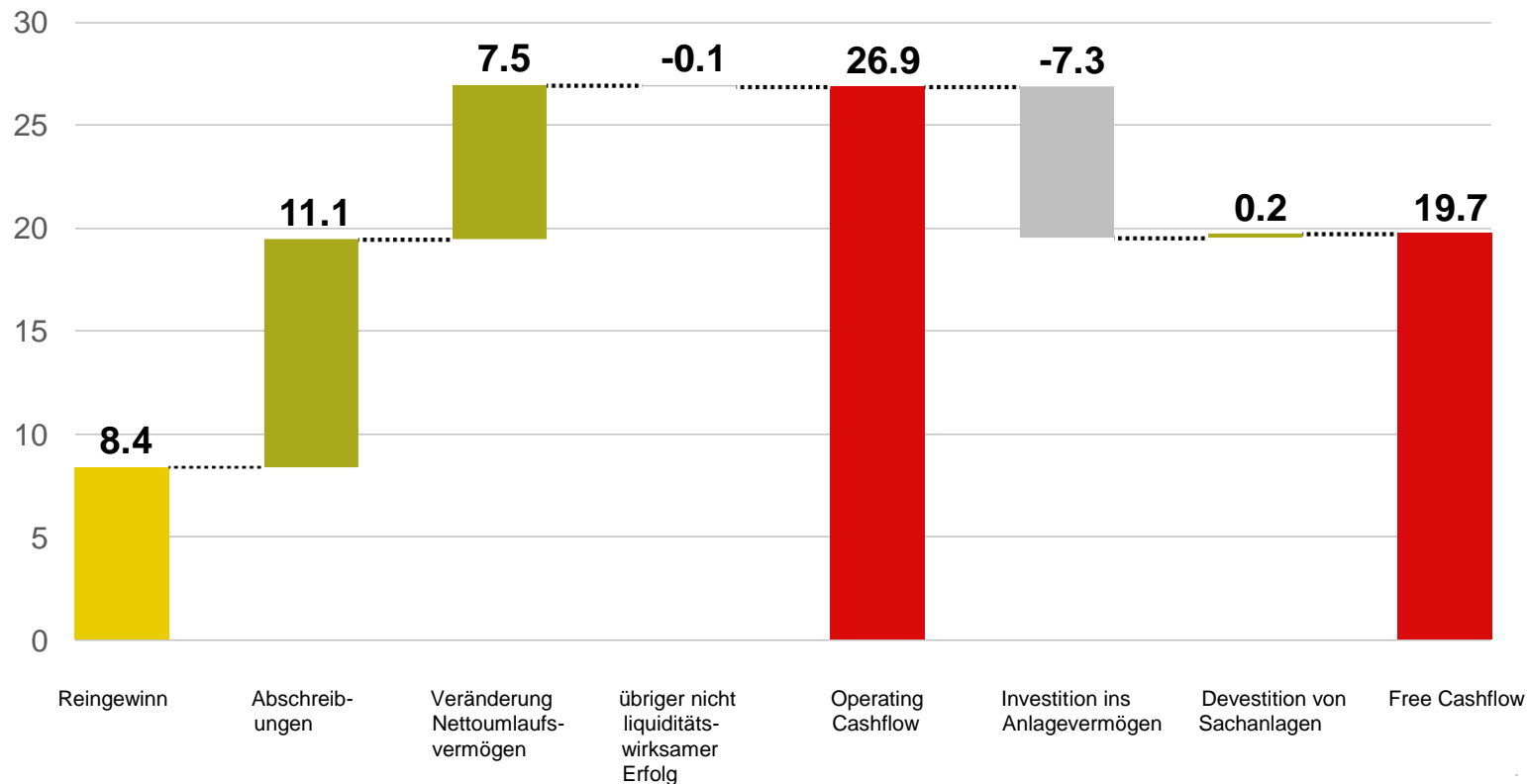
Bilanz: Starke finanzielle Basis



- **Solide Eigenkapitalquote von 48%; Leverage Ratio 0.2x (Nettoschulden/EBITDA)**
- **Rekordhoher Auftragsbestand und verlängerte Zulieferkette reflektiert in höherem Nettoumlaufvermögen**

Starker Free Cashflow getrieben durch tieferes Nettoumlaufvermögen

Mio. CHF



FY 2017:	12.1	10.8	-9.5	-0.4	13.1	-11.7	2.5	3.9
-----------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------	------------	------------

- **Starker Free Cashflow getrieben durch starken Geldfluss aus Betriebstätigkeit**
- **Tieferes Nettoumlaufvermögen durch höhere Finanzierungsrate bei Aufträgen trotz höheren Vorräten**

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
→ erfreulicher Anstieg des Auftragseingangs aus China und den USA in 2018
- 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

Probleme in der Auftragsabwicklung identifiziert und kurzfristig gegengesteuert

Künftige Margenentwicklung muss erfreulichen Auftragseingang reflektieren

- Engpässe und Verzögerungen in der Auftragsabwicklung vermeiden
- Negative Profitabilität an einem bestimmten Standort stoppen
- Bewusstsein für mitunternehmerische Verantwortung auf allen Managementstufen schärfen
- Auftragsqualität verbessern, technische Risiken vermeiden

Fokus auf Optimierung der Wertschöpfungskette durch gruppenweite Nutzung der Synergienmöglichkeiten

- Rigorose Überprüfung des Produktportfolios, um Leverage zu steigern
- Transparenz erhöhen, systematisches Monitoring und Controlling der Projektrentabilität
- Funktionale Redundanzen ausschalten

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 applikations-orientierten Lösungen
- Risikoreduktion bei Neuaufträgen
- Verkürzung Lieferzeiten
- F+E-Fokus auf flexible Module und kundenspezifische Optionen

2021

Bereit für Wachstum
Tiefere Rentabilitätsschwelle 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. – Durchschnitt über Konjunkturzyklus
- Profitabilität 8% EBIT-Marge – Durchschnitt über Konjunkturzyklus
- ROCE Höher als WACC – Generierung von Unternehmenswert
- Ausschüttungsquote 35-50% des Reingewinns

Wirtschaftlicher Ausblick 2019

■ Zielmärkte der Starrag Group voraussichtlich weiterhin solide

■ VDW-Prognose 2019: “Produktionswachstum von 2%”

■ Heterogene Erwartungen je nach Abnehmerindustrie

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

■ Erwartungen nach Regionen:

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

Strategische Prioritäten

- Intensivierte Strategieumsetzung: Fokus auf definierte Marktsegmente und Regionen (USA, China)
- Weiterausbau der Servicestrukturen als zusätzlicher Hebel für Neumaschinengeschäft (geographisch, Serviceangebot)
- Innovation: Konsistente Entwicklung von State-of-the-art-Produkten
→ Neue Generation von Werkzeugmaschinen auf dem Weg zu Industrie 4.0

Operationelle Prioritäten

- **Rigore Implementierung des Programms “Starrag 2021” zwecks Verbesserung der operationellen Exzellenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette**
→ **Substantielle Steigerung von Profitabilität und Kapitalrendite**

Guidance 2019 (organisch, in lokalen Währungen)

Auftragseingang

- Normalisierung, unter Rekordwert von 2018

Umsatz

- Höher als 2018

ROCE und EBIT-Marge

- In der Größenordnung von 2018
- Positiver Volumeneffekt durch höhere Personal- und Materialkosten sowie Restrukturierungskosten neutralisiert

Zusammenfassung

■ Highlights 2018

- Deutlich höherer Auftragseingang – rekordhoher Auftragsbestand – starker Cashflow - fortdauernde Implementierung der Strategie – neue und weiter entwickelte Produkte

■ Rückschläge 2018

- Tieferer Umsatz, Profitabilität (EBIT, ROCE) und Reingewinn enttäuschend

■ Ausblick 2019

- Gegenüber 2018 höherer Umsatz und tieferer Auftragseingang – EBIT-Marge und ROCE im Rahmen Vorjahr – Programm “Starrag 2021”

■ Mittelfristige Ziele bestätigt:

- 5% Umsatz CAGR; 8% EBIT-Marge; ROCE > WACC

Starrag Group – Attraktiv 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 48% Eigenkapitalquote erlaubt verlässliche Dividendenausschüttung
- Auch bei externen Schocks jederzeit profitabel (Finanzkrise 2008/2009)

Terminkalender und Kontaktdaten

- 28.04.2019 Generalversammlung in Rorschach
- 24.07.2019 Halbjahresbericht 2019
- 24.01.2020 Umsatz und Auftragslage 2019
- 06.03.2020 Präsentation der Ergebnisse 2019 an der Analysten- und Bilanzmedienkonferenz in Zürich
- 25.04.2020 Generalversammlung in Rorschach

Gerold Brütsch, CFO

Phone +41 71 858 81 11

investor@starrag.com

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

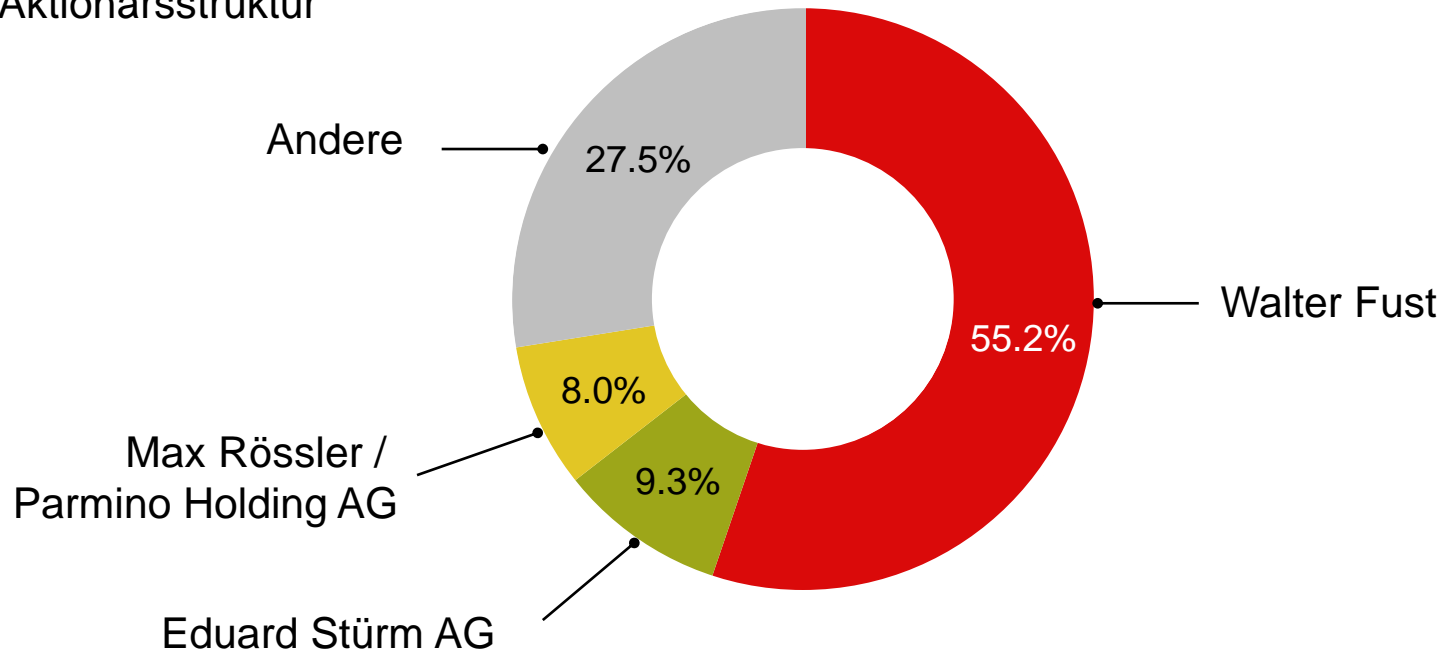
Backup information

Solutions for
Aerospace
Energy
Transportation
Industrial



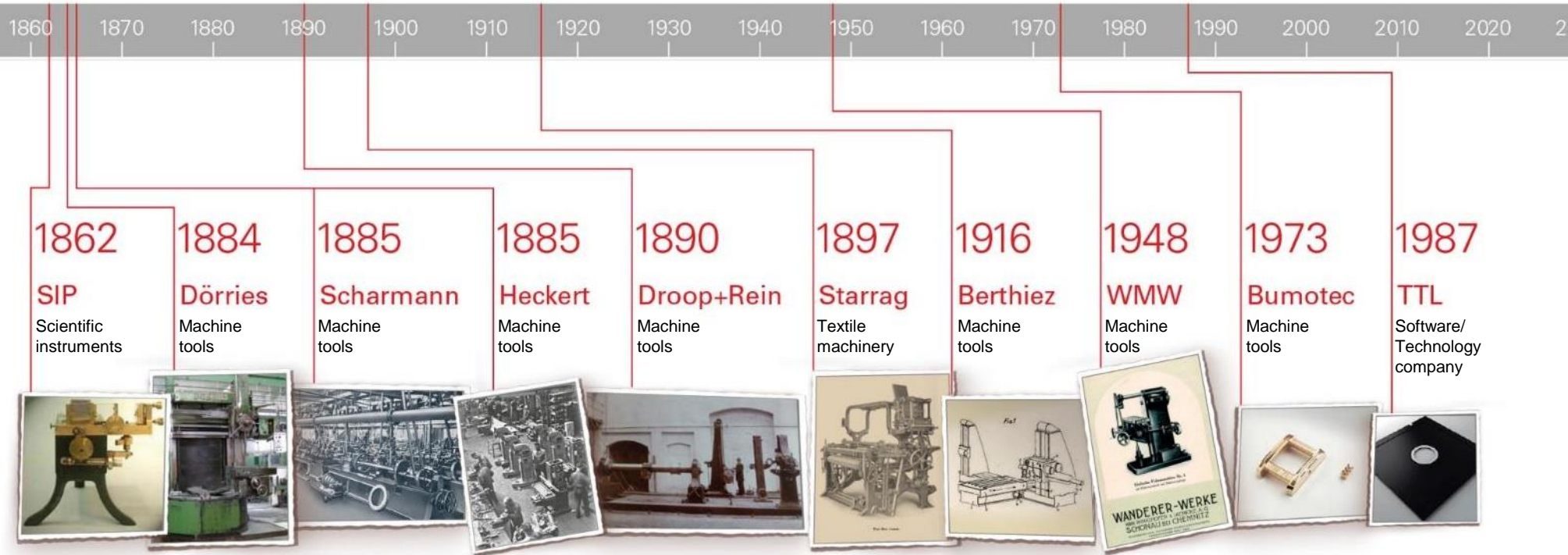
Aktieninformationen (per 31. Dezember 2018)

- Marktkapitalisierung 144.5 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 Regionalvertrieb 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



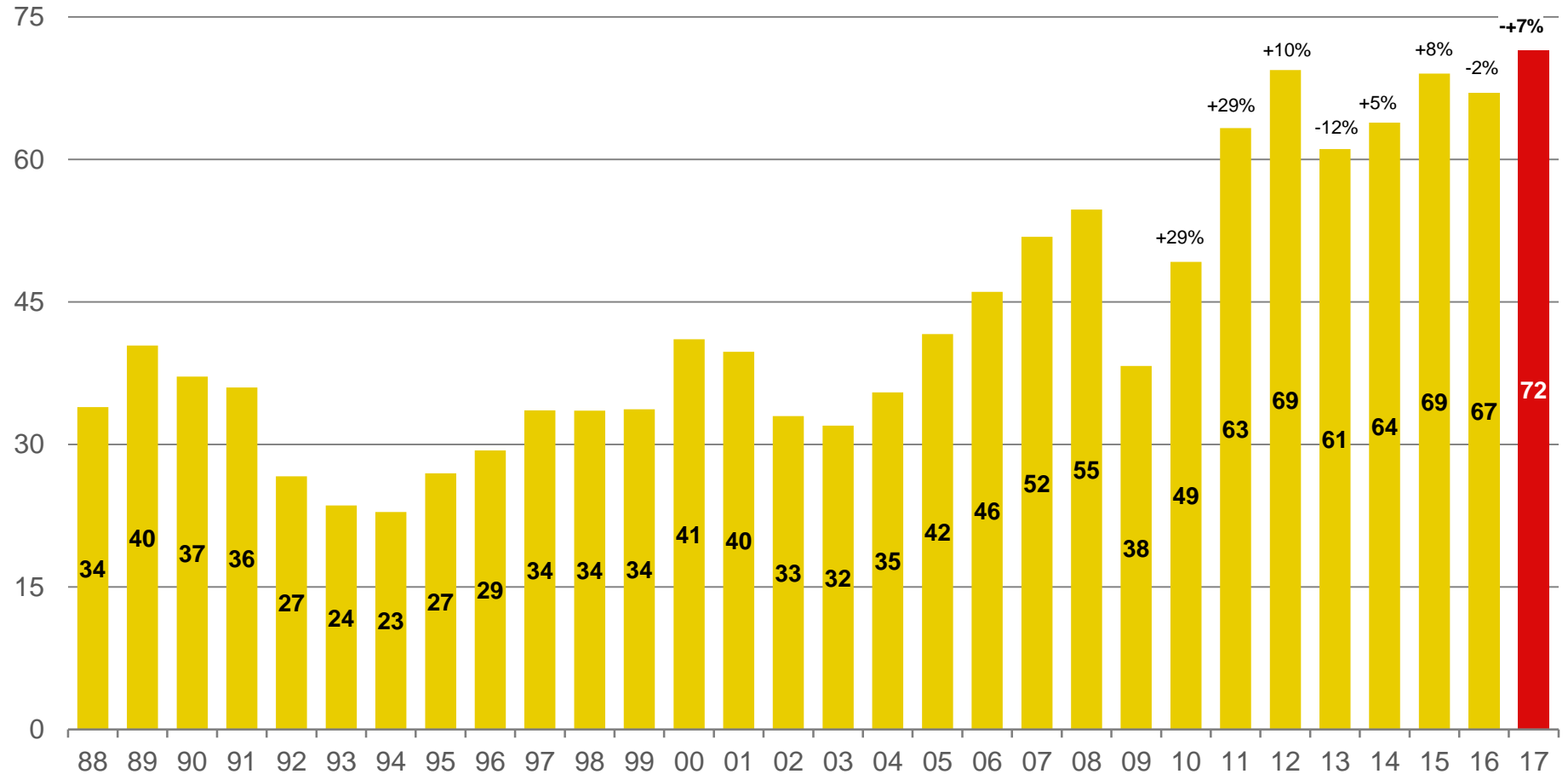
Gerold Brüttsch, CFO

(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, 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 1988 - 2017

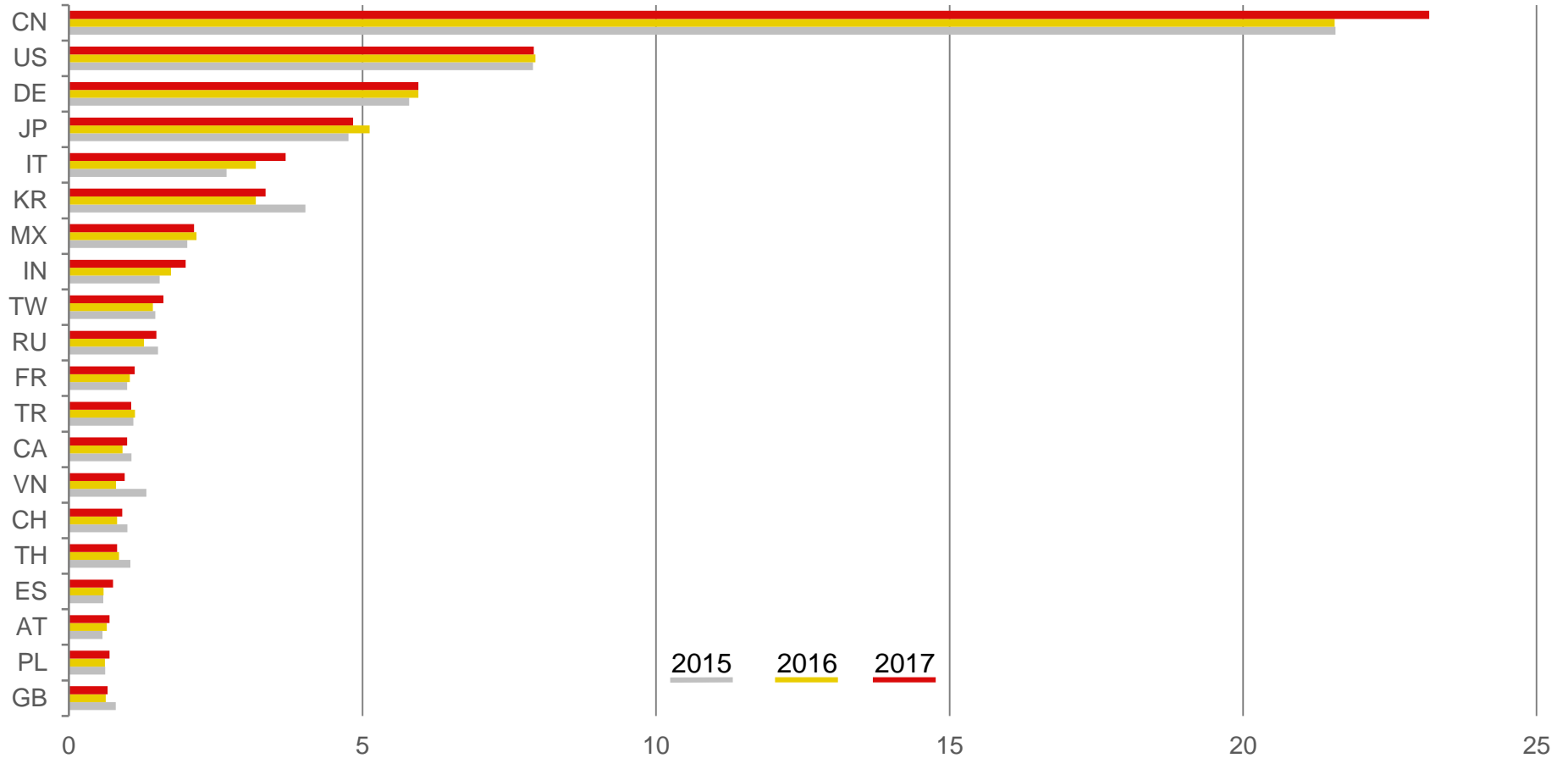
Mrd. EUR



Anmerkung: Ohne Teile/Zubehör; Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2017, up-dated 14.11.2018.

Weltverbrauch Werkzeugmaschinen 2015 - 2017: Top 20 Länder

Mrd. EUR



■ **Top 20 verbrauchen 91% des gesamten 72 Mrd. EUR Werkzeugmaschinenmarkts.**

Anmerkung: Ohne Teile/Zubehör; Quelle: VDW Weltstatistik Werkzeugmaschinen 2017, nachgeführt 14.11.2018.