

# Ordentliche Generalversammlung 2018

Michael Willome, Group CEO



Zürich, 24. April, 2018

# Disclaimer

The information in this presentation about the business performance of the Conzzeta Group is of a summary nature only. The information in the Annual Report and half-year report of Conzzeta AG and on the website [www.conzzeta.com](http://www.conzzeta.com) prevails.

Although the greatest possible care was taken with the preparation of the presentation, Conzzeta takes no responsibility for its completeness or correctness. Unless otherwise specified, the figures are based on the annual results for 2017 and 2016.

The presentation also contains statements about expected future financial and operational developments which are based on subjective assessments. Any liability for loss or damage arising directly or indirectly from the information in this presentation is expressly excluded.

# Conzzeta Jahresergebnis 2017 im Überblick

## Starkes Umsatzwachstum und verbesserte Profitabilität

**Nettoumsatz** CHF 1'482.8 m, **+22.5%**

- Vergleichbares <sup>1)</sup> Wachstum +14.3%

**Betriebsergebnis** CHF 123.2 m; **+46.0%**

- EBIT Marge 8.2%; bereinigt um einmaligen Verkaufserlös: 7.6%

**Konzernergebnis** CHF 97.4 m, **+52.4%**

- Konzernmarge 6.5%; bereinigt 5.9% (Vorjahr 5.3%)

**Rendite** auf betrieblichen Nettoaktiven **21.5%**

- Bereinigt: 19.5% (Vorjahr 15.6%)

**Auftragseingang** **+25.0%**<sup>1)</sup> (Investitionsgüter)

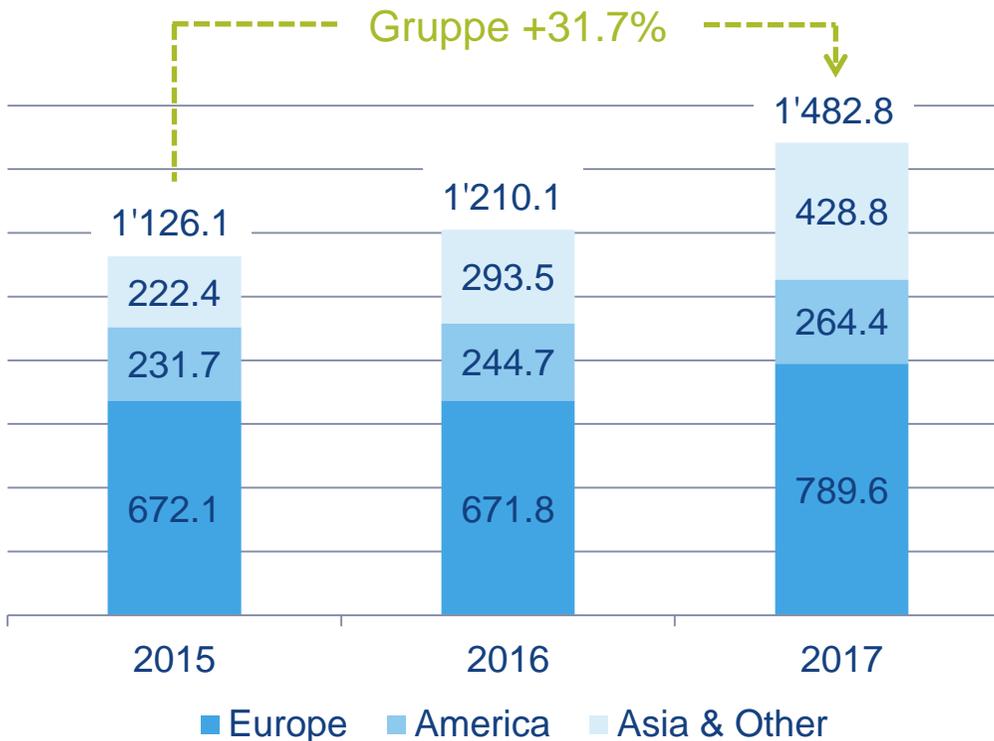
- Generell höhere Kundenaktivität

<sup>1)</sup> Vergleichbar, d.h. zu konstanten Wechselkursen und unter Berücksichtigung von Veränderungen im Konsolidierungskreis.

# Internationalisierung – Nettoumsatz in Asien +95.5% seit 2015

## Conzzeta

Nettoumsatz nach Regionen in CHF Mio.



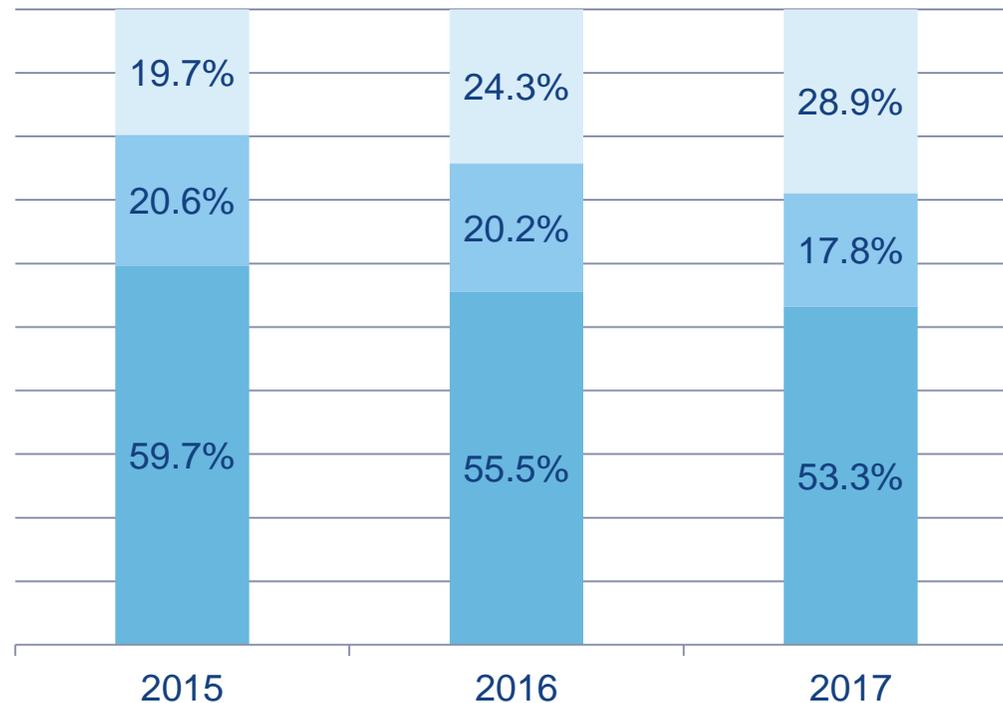
**Innovatives Portfolio  
an Produkten und Lösungen –  
Ausbau der Präsenz  
in Wachstumsregionen**

### Prioritäten

1. Internationalisierung
2. Marktorientierung
3. Business Excellence
4. Personalentwicklung

## Conzzeta

Relativer Umsatzanteil nach Regionen in %



Wachstumsprognose  
bis 2022

Asien / Pazifik	5.4%
Nordamerika	1.8%
Europa	1.7%

Jährliches BIP Wachstum in %; Quelle: IMF, World Economic Outlook, Okt. 2017

# Personalentwicklung & Business Excellence – konkrete Initiativen und verbesserte Fähigkeiten

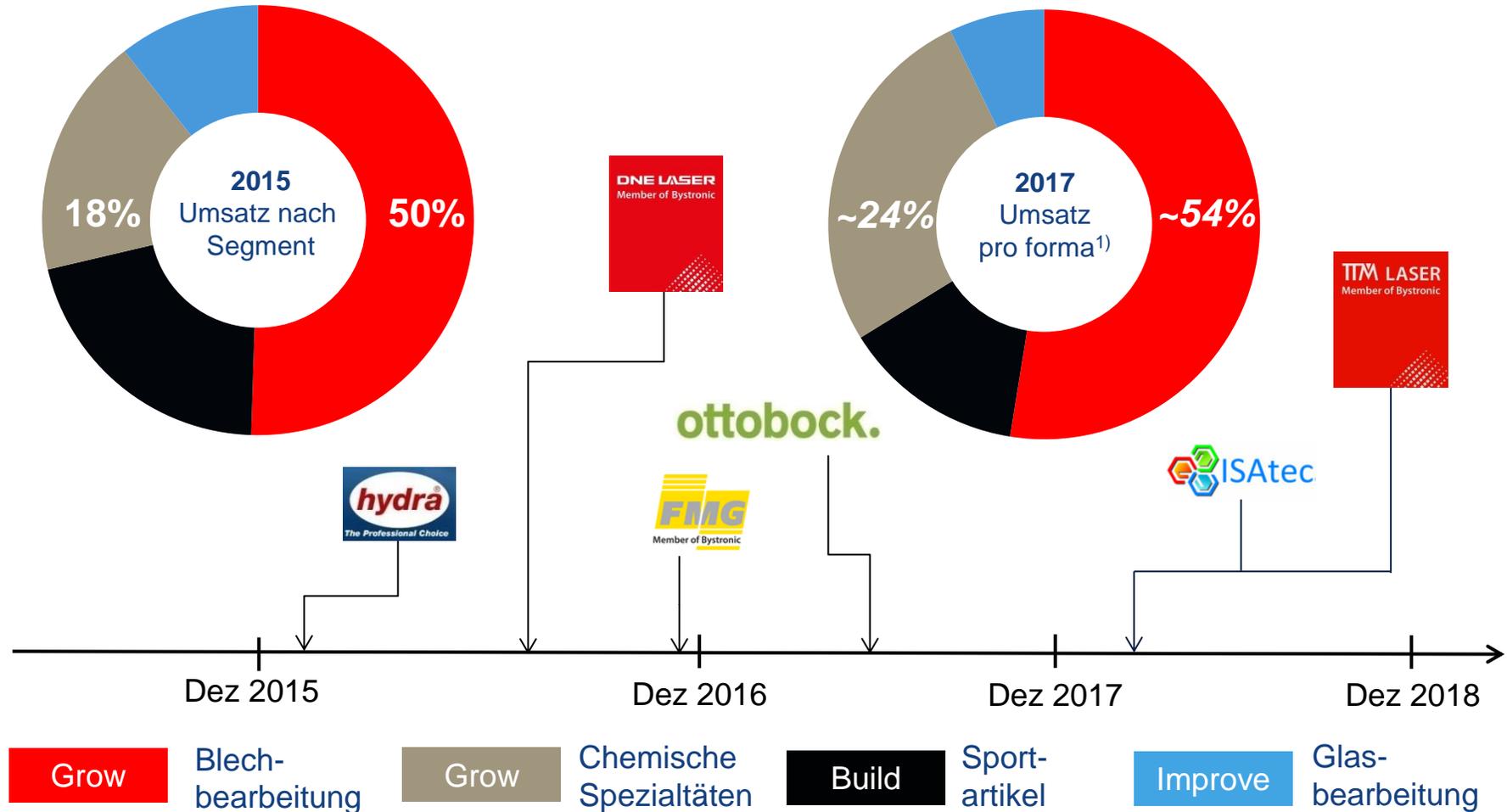
- **Erster Zyklus für Nachwuchskräfte**
  - 15 Teilnehmende arbeiteten an 9 Projekten mit konkreten Ergebnissen unter “rapid results approach”
- **Neues “Global Management Team”**
  - ~80 Führungskräfte der Gruppe; Angleichung der Anreizsysteme und Einführung eines langfristig angelegten Aktienplans
- **Neues Strategie- und M&A-Team**
- **Lancierung von Business Excellence**
  - Gruppenweit standardisierte Methodik und definierte Schlüsselinitiativen in jedem Geschäftsbereich



Die 15 Teilnehmenden des “Talent Development Program”, in Hong Kong (June 2017)

Exzellente Lösungen  
führen zu Leistung, und Leistung  
führt zum Erfolg

# Konsistente M&A Strategie trägt zu steigendem Umsatzanteil in definierten Wachstumsbereichen bei



<sup>1)</sup> Pro forma, d.h. Conzzeta Nettoumsatz 2017 inklusive 4 Monate Umsatzbeitrag Otto Bock Kunststoff analysiert.

# Blechbearbeitung mit sehr starker Dynamik

CHF m	2017	2016	Δ
Nettoumsatz	856.1	650.9	+31.5%
EBIT	98.0	63.0	+55.5%
EBIT Marge	11.2%	9.7%	+150 bps
Betriebliche Nettoaktiven	173.0	159.0	+8.8%



ByStar Fiber mit ByTrans Cross, BySort und ByTower

## Operative Leistung

- Vergleichbarer Nettoumsatz +23.7% mit doppelstelligem Wachstum in allen Regionen
- Ungebrochen hoher Innovationsrythmus
- Starke Nachfrage nach neu eingeführten Produkten, inklusive Schneidsysteme mit hoher Leistung, mobilen Abkantpressen, Automatisierung und Software Lösungen (z.B. Bystronic MES)
- Anhaltende Investitionen in den Ausbau der globalen Präsenz, die Entwicklung der Märkte und Effizienzverbesserungen

Anhaltend hoher Auftragseingang und hoher Auftragsbestand für das erste Halbjahr 2018

# Blechbearbeitung mit bedeutenden Investitionsprojekten 2018 / 2019

## Aufbau einer robusteren globalen Präsenz

Investitionen zur Wahrnehmung von globalen Wachstumschancen, zur Reduktion der Abhängigkeit von regionalen Zyklen und zur Abfederung des anhaltenden Preisdrucks



2018 / 2019 neues Montagewerk und Experience Center in den USA



Gestärkte Verkaufs- und Serviceorganisation, v.a. in APAC Region



2018 / 2019  
Modernisierung  
der Produktion in  
Niederösterreich

# Sportartikel mit einem deutlich besseren Ergebnisbeitrag im 2. Halbjahr 2017



**MAMMUT**

CHF m	2017	2016	Δ
Nettoumsatz	228.6	232.9	-1.9%
EBIT	0.1	1.2	-91.7%
EBIT Marge	0.1%	0.5%	-40 bps
Betriebliche Nettoaktiven	116.5	108.1	+7.8%



## Operative Leistung

- Nettoumsatz etwas tiefer nach Eliminierung wenig profitabler Geschäfte im Umfang von CHF 9.5 m
- Deutlich besserer EBIT von CHF 10.0 m im 2. Halbjahr, nach CHF 5.8 m 2016
- Höhere Bruttomarge im 2. Halbjahr, sowohl im Fachhandel, als auch dank erweiterter Fähigkeiten im Direktgeschäft
- Kostenbasis strategiekonform erhöht um rund CHF 12 m mit >30 zusätzlichen Mitarbeitenden in den internationalen Märkten sowie in den Bereichen IT, E-Commerce und Produkt Design

Stärkung der “sell out”-Mentalität und Fortschritte beim Mix der Verkaufskanäle

# Strategieprogramm – Stärkung Direktgeschäft und Zusammenarbeit mit Fachhandel wegen Wettbewerbsdruck und neuem Kundenverhalten

## **Multichannel Management & Digitalisierung**

- I
  - Vertiefung Zusammenarbeit mit ausgewählten Fachhändlern
  - Stärkung und Ausbau des Retailgeschäfts
  - Umfassende Berücksichtigung von Kundeninformationen

## **Kundenfokus – Produkt & Marke**

- II
  - Innovative Produkte und neue Designs in Vorbereitung
  - Reduktion der Kollektion zur Erhöhung der “style efficiency”
  - Stärkung der Bruttomarge und Eliminierung von Liquidationsverkäufen

## **Internationalisierung**

- III
  - Aufbau einer Geschäftsstelle für Asien in Hong-Kong
  - Stärkung der Präsenz auf online Marktplätzen
  - Optimierung der Vertriebsstruktur in der DACH Region

January 2016

**Kick off**

2017

Today

2018

2019

2020

Kontinuierliche Fortschritte bei der Umsetzung; 2017 als Übergangsjahr; höherer Umsatz und verbesserter Ergebnisbeitrag erwartet für 2018, jedoch noch unterhalb des Zielbands



CHF m	2017	2016	Δ
Nettoumsatz	279.2	219.7	+27.1%
EBIT	24.8	23.1	+7.4%
EBIT Marge	8.8%	10.5%	-170 bps
Betriebliche Nettoaktiven	186.9	112.7	+65.8%



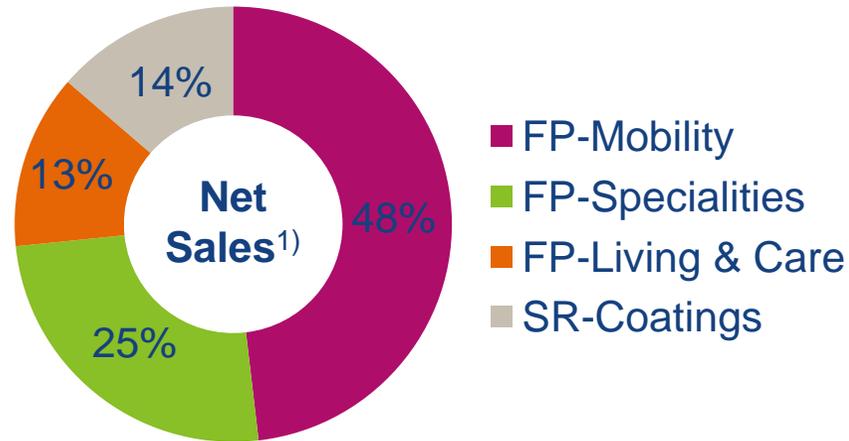
## Operative Leistung

- Vergleichbarer Nettoumsatz +4.9%, Erstkonsolidierung von Otto Bock Kunststoff per 1. September 2017
- EBIT Marge bereinigt um einmaligen Verkaufserlös von CHF 8.8 m 5.7%
- Margendruck v.a. in den Schaumstoffgeschäften, hauptsächlich wegen höherer Kosten für Rohmaterial und Integration
- Gutes Krisenmanagement nach fehlerhaften Rohmateriallieferungen im Herbst 2017

Prioritäten 2018 für neues FoamPartner Führungsteam: Preis-Management, Integration und Regionale Strategien

# Chemische Spezialitäten – neue Opportunitäten im Geschäftsbereich FoamPartner nach M&A Transaktionen im Jahr 2017

## Foam Partner

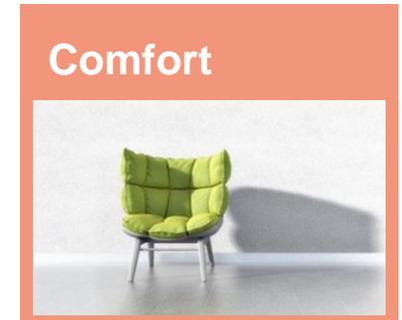


- Komplementäres Produktportfolio mit verbreiterter Präsenz und bereinigten Strukturen in China und den USA
- Neues Führungsteam kommuniziert am 29. Januar – Integration auf Kurs
- Standortoptimierung in Europa ab 2018 zur Unterstützung der Wachstumspläne

Become best in Foam!

1) 2017 pro forma Nettoumsatz nach Marktsegmenten

## Otto Bock Kunststoff



# FoamPartner – Weiterentwicklung Standorte und Infrastruktur

## Region Amerika



**FoamPartner**  
Swisstex  
Hydra Sponge

**Woodbridge FoamPartner**

**Otto Bock PU Technologies**  
Rochester Hills (70 Empl.)



## Region Europa



**FoamPartner**  
Fritz Nauer (CH)  
Büttikofer (CH)  
Reisgies (D)  
Benien (D)  
Kureta (D)  
Frina Mousse (F)

**Otto Bock Kunststoff**  
Duderstadt (280 Empl.)



**FoamPartner Bock PUM**  
Changzhou (70 Empl.)



## Region Asien-Pazifik



**FoamPartner**  
FoamPartner Bock PUM  
FoamPartner Bock Trading  
FoamPartner Singapore Pte

**FoamPartner Bock Trading**  
Shanghai (10 Empl.)

FP footprint

OB locations added

Locations divested

# Glasbearbeitung mit beschleunigter Entwicklung im 2. Halbjahr

CHF m	2017	2016	Δ
Nettoumsatz	119.3	106.9	+11.6%
EBIT	6.3	1.0	+530%
EBIT Marge	5.4%	0.9%	+450 bps
Betriebliche Nettoaktiven	23.1	19.3	+19.7%



B'CHAMP

## Operative Leistung

- Beschleunig im 2. Halbjahr bezüglich Umsatzentwicklung und Auftragseingang
- EBIT positiv beeinflusst von Kostenreduktion am deutschen Produktionsstandort
- Weitere Massnahmen am Laufen zur Prozessoptimierung und weiteren Verbesserung der Effizienz; erste Fortschritte in Bezug auf Stärkung der Präsenz in China
- Neue Produktlösungen zur Bearbeitung von Dünnglas mit erweiterten Anwendungsmöglichkeiten

Gute Fortschritte mit weiteren Bemühungen für Ergebnisverbesserungen

## Kennzahlen Gruppe – Conzzeta weiter mit hoher Eigenfinanzierung

(in CHF m)	2017	2016	Δ	
Nettoumsatz	1'482.8	1'210.0	+22.5%	+14.3% vergleichbar
Betriebsergebnis (EBIT)	123.2	84.4	+46.0%	Inkl. CHF 8.8m Einmalgewinn
EBIT Marge	8.2%	7.0%	+120 bps	7.6% ohne Einmalgewinn
Konzernergebnis	97.4	63.9	+52.4%	
Minderheiten	13.7	3.7	+10.0 m	
Betriebliche Nettoaktiven	490.7	401.6	+22.2%	
Bilanz	1'323.3	1'255.4	+5.4%	
Eigenkapitalquote (%)	68.2	75.0	-680 bps	} Veränderung getrieben durch Akquisitionsprojekte
Freier Geldfluss	-96.0	92.9	-	

## Ausblick – wir streben führende Marktpositionen an

1. Regionale Wachstumsstrategien
  - In Asien und Nordamerika können wir den Unterschied machen
2. Kundenfokus
  - Segmentierung, Datenanalyse, erstklassige “client experience”
3. Innovation & Digitalisierung
  - In jedem Bereich – Produkte, Dienstleistungen, interne Prozesse
4. Portfolio Management
  - M&A ist Teil unserer Strategie, aber nur aus einer Position der Stärke
5. Personalentwicklung
  - Wir suchen und entwickeln Talente für die bestmöglichen Teams

**Wir hatten ein sehr starkes 1. Quartal und investieren weiter in die Zukunft – vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung!**

conzzeta