

INSPIRED BY EFFICIENCY



Medienkonferenz & Analystenkonferenz Interroll Holding AG

Zürich, 20. März 2015

interroll.com

Agenda



- 1 Strategisches Schlüsseljahr 2014
- 2 Technologische Fortschritte für Wachstum
- 3 Ausbau der weltweiten Marktführerschaft
- 4 Finanzielle Berichterstattung 2014
- 5 Ausblick
- 6 Q&A

Paul Zumbühl,
CEO

Dr. Ralf Garlichs,
Executive Vice President
Products & Technology

Dr. Christoph Reinkemeier,
Executive Vice President
Global Sales & Service

Daniel Bättig,
CFO

Paul Zumbühl,
CEO

Highlights 2014



Auftragseingang	wächst +10,0 % auf CHF 350,7 Mio.
Umsatz	wächst +6,0 % auf CHF 335,3 Mio.
Amerika	hohes Umsatzwachstum von 20,3 % , davon knapp 10 % organisch
China	Investitionen tragen Früchte – hohes Umsatzwachstum von rund 26 %

Erfolge 2014



- Markteinführung der modularen Förderer-Plattform in Europa
- Konsolidierung der Produktionswerke in Nordamerika
- Reorganisation China
- Aquisition Pert Engineering in Shenzhen, China
- Rahmenvertrag über 6 Sorter von Brazil Post für 2015 bis 2017

Konsolidierung Amerika abgeschlossen



- Konsolidierung der Produktionswerke (Schliessung Jeffersonville, USA, und Concorde, Kanada)
- Atlanta: regionales CoE* für Module, Subsysteme und Fließlager
- Wilmington: regionales CoE* für Förderrollen und Drives
- Cañon City: regionales CoE* für Gurtkurven
- 2013-2015: Investitionen von ca. USD 40 Mio.

neu



* CoE = Center of Excellence

Weiterer Ausbau in Asien



- Lokale Beschaffung und Anwendungstechnik gestärkt
- Eröffnung Interroll Shanghai als Asien-Zentrale
- Interroll Suzhou: regionales CoE für Produkte, Module und Subsysteme
- Interroll Shenzhen: regionales CoE für Gurtkurven

neu

neu



* CoE = Center of Excellence

Agenda



1 Strategisches Schlüsseljahr 2014

Paul Zumbühl,
CEO

2 Technologische Fortschritte
für weiteres Wachstum

Dr. Ralf Garlichs,
Executive Vice President
Products & Technology

3 Ausbau der weltweiten
Marktführerschaft

Dr. Christoph Reinkemeier,
Executive Vice President
Global Sales & Service

4 Finanzielle Berichterstattung 2014

Daniel Bättig,
CFO

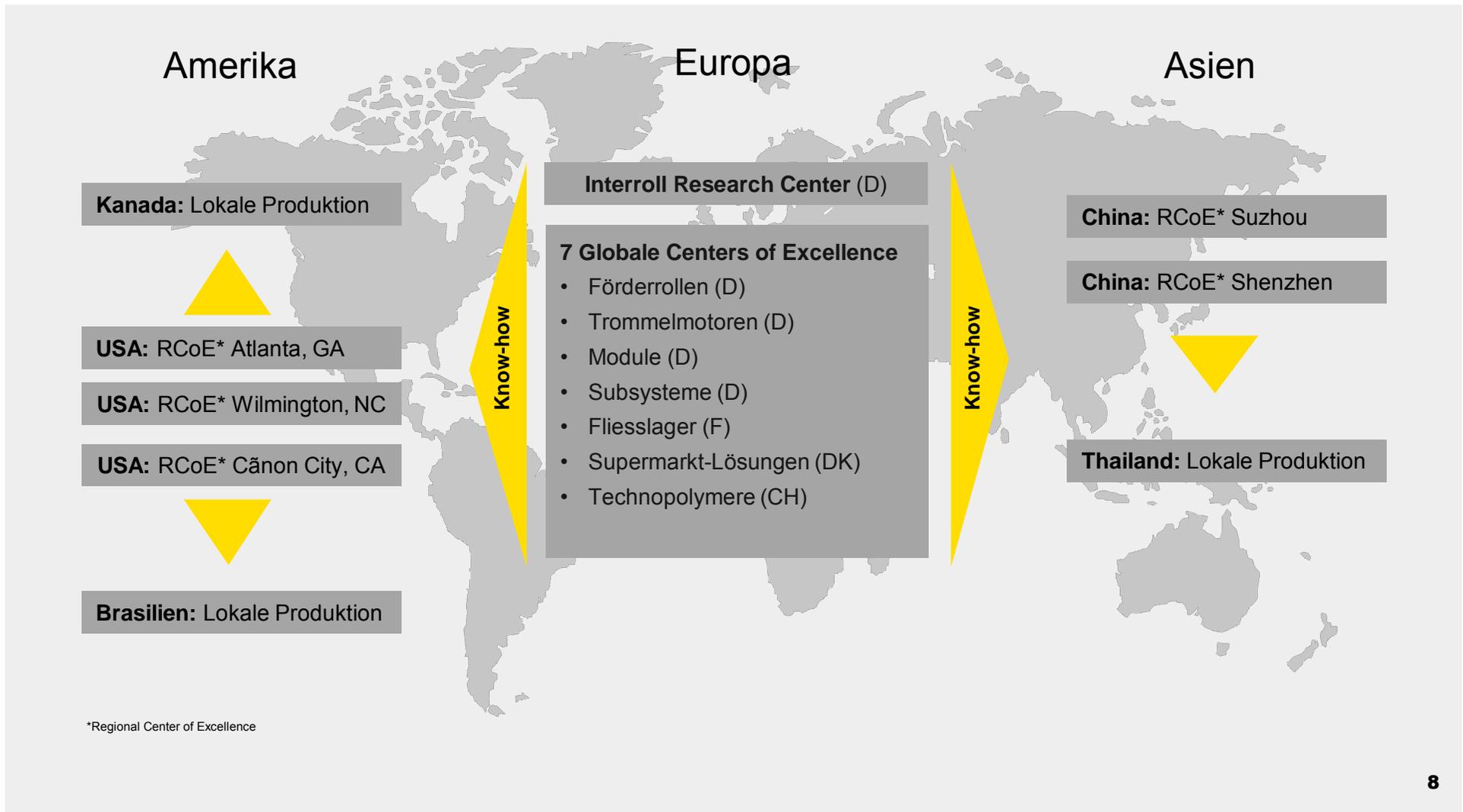
5 Ausblick

Paul Zumbühl,
CEO

6 Q&A

Unsere Centers of Excellence

Die Basis für unseren weltweiten Erfolg



Qualitätsoffensive = Zero Defect

Von “Best in Class” zu “World Class Qualität”



Steigerung der Kundenzufriedenheit und Produktivität durch jährliche Halbierung der externen Reklamationen

“Fehlerkultur” verbessern

- Jeder Fehler = Geschenk
- Fehler dauerhaft beseitigen
- Führungskräfte als Vorbilder/Trainer
- Von den «Besten» lernen

Methoden

- Q-Circle weltweit
- Reklamationsbearbeitung optimieren
- Prozessintegrierte QS
- Poka-Yoke konsequent umsetzen
- One Piece Flow
- Lieferanten auditieren
- Trainingsmethoden optimieren

Erfolgreicher Roll-Out der modularen Förderer-Plattform



Roll-Out 2015

- Europa Roll-Out läuft nach Plan
(Kundenerwartungen übertroffen)
- USA und China folgen im 2.
Halbjahr



Innovationen für weiteres Wachstum

Kundennutzen steht im Vordergrund



Neue Gummierungslösung für höchste Hygiene und flexiblen Einsatz bei 9 unterschiedlichen Bandfabrikaten



Neue Trommelmotoren-Generation vermindert Geräuschpegel \approx ergonomische Arbeitsplatzgestaltung



Echtzeitkommunikation mit übergelagerten Systemen durch Interroll ConveyorControl- und MultiControl-Steuerungen



Hermes Fulfilment reduziert Energieverbrauch dank Interroll 24V-Technik



1. Drag your video on the placeholder

2. Set the video to play full screen

In Normal view, click the movie that you want to play full screen. Under Movie Tools, on the Options tab, in the Movie Options group, click Play Full Screen.

3. Preview a movie

To preview a movie, in Normal view, do one of the following:

Double-click the movie.

Click the movie, and then under Movie Tools, on the Options tab, in the Play group, click Preview.

Agenda



1 Strategisches Schlüsseljahr 2014

Paul Zumbühl,
CEO

2 Technologische Fortschritte
für Wachstum

Dr. Ralf Garlichs,
Executive Vice President
Products & Technology

3 Ausbau der weltweiten
Marktführerschaft

Dr. Christoph Reinkemeier,
Executive Vice President
Global Sales & Service

4 Finanzielle Berichterstattung 2014

Daniel Bättig,
CFO

5 Ausblick

Paul Zumbühl,
CEO

6 Q&A

Impulse für künftiges Wachstum

Vertriebsstrategie



- Klare Positionierung als «neutraler Partner» in der Intralogistik
 - Innovative Produkte und Dienstleistungen für OEMs/ Systemintegratoren
 - Endkundenansprache zur Darstellung der Anwendervorteile
- Verstärkte Bindung mittelständischer Anlagenbauer
 - Mehr Plug & Play – Solutions als Basis mit Stärkung Direktvertrieb zur Beratung
 - Kundenprogramm «Rolling On Interroll» zur Generierung von «Qualitätsbotschaftern»
- Entwicklung neuer Applikations- und Beratungstools
 - “Interroll Layouter” zur Planungsunterstützung im CAD
 - Total-Cost-of-Ownership-Tool zur Investitionsentscheidungshilfe für Fließlager
- Weltweite Verfügbarkeit für internationale Großkunden
 - Senkung Koordinationskosten bei Kunden durch globales Key Account Management
 - Berücksichtigung von Kundenspezifika (z.B. Steuerungsschnittstellen)

Professionalisierung des Vertriebs



- Weiterentwicklung des jährlichen Qualifizierungsprogramm
 - Jährlicher Test für Außendienst weltweit “licence to sell”
 - Ausbau mehrsprachige E-Learning-Plattform als effiziente Methode
- Globaler Roll-Out eines CRM-Systems
 - Gewinnung von Neukunden (Ziel: +8 % p.a.)
 - Strukturierte Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Leverage neuer Produkte in weltweite Organisation
 - Portec-Kurve: Vertriebs-Roll-Out in Europa und Asien
 - neue modulare Förderer-Plattform: Roll-Out in USA und China

Wesentliche Vertriebsserfolge 2014



- Einführung modularer Förderer (MCP) mit starker Nachfrage
- Rahmenvertrag über 6 Sorter für brasilianische Post
- Rahmenvertrag mit US-Hersteller von Erfrischungsgetränken über Fließlagerlösungen in Deutschland (andere Länder sollen folgen)
- Sorter für internationalen E-Commerce-Anbieter in Japan
- Grössere Outsourcing-Aufträge für Rollen in den USA

Förderrollen – millionenfach bewährt



Auftragseingang CHF 84,6 Mio. (+12,6%)

- *Highlight:*
Internationale Reifenindustrie von Interroll überzeugt
- *Ausblick:*
 - Länderspezifische Rollenkampagnen
 - Weitere Industriezweige evaluieren

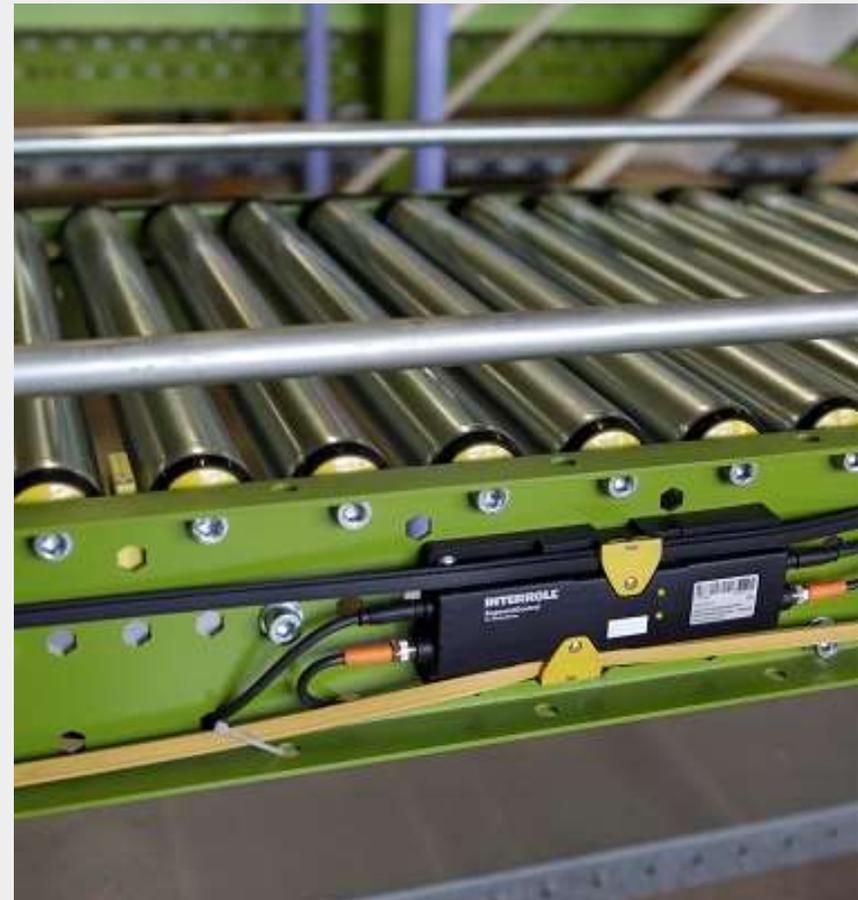


Motoren & Antriebe – Energieeffizienz und Intelligenz



Auftragseingang CHF 113,6 Mio. (+3.6%)

- *Highlight:*
Retrofit-Projekt bei Hermes
Fullfilm Deutschland
- *Ausblick:*
 - Ausbau Retrofit-Aktivitäten
 - Vorteile Steuerungen betonen:
 - Plug & Play
 - einfache Systemanbindung

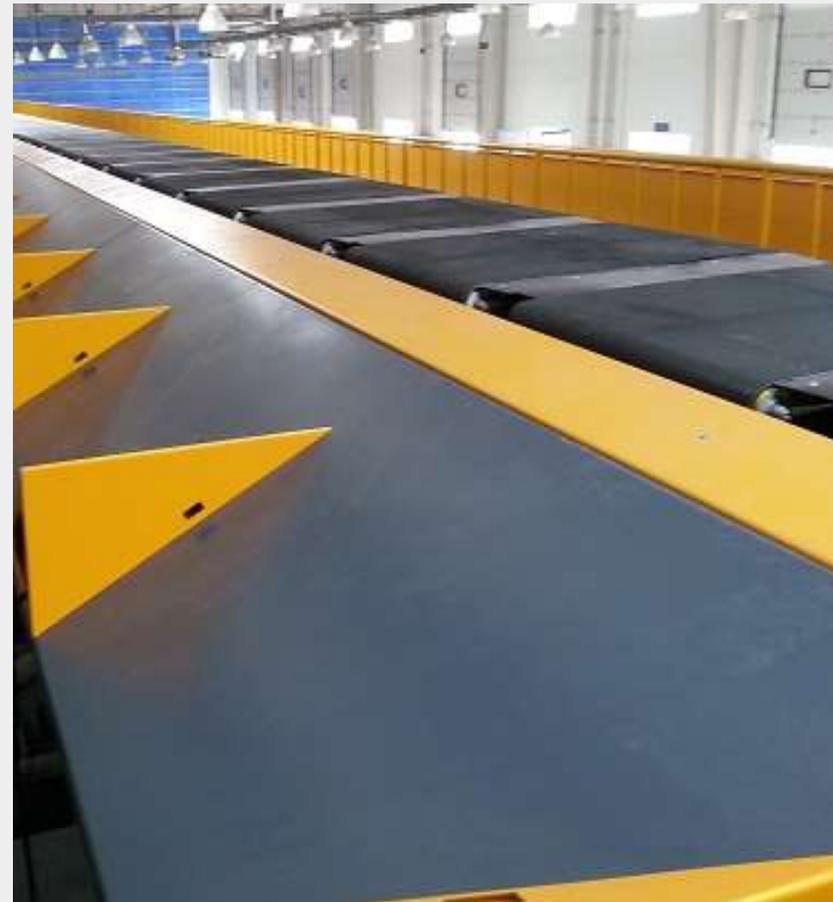


Förderer & Sorter – Flexibilität und schneller ROI



Auftragseingang CHF 95,9 Mio. (+36,4%)

- *Highlight:*
7 Sorter für China Post in 2014 geliefert
- *Ausblick:*
 - Fokus E-commerce und Post-Distribution
 - Plug & Play:
 - intelligente Technik
 - kurze Lieferzeiten
 - schnelle Installation



Fliesslager – energieeffizient und umweltverträglich



Auftragseingang CHF 56,6 Mio (-4,7%)

- *Highlight:*
Nongshim (Korea) Distribution Center in China
- *Ausblick:*
 - FIFO/LIFO-Vorteile zur schnellen Warenbereitstellung
 - Lösung zur Tourenbereitstellung bei Kunden



Agenda



- 1 Strategisches Schlüsseljahr 2014
- 2 Technologische Fortschritte für Wachstum
- 3 Ausbau der weltweiten Marktführerschaft
- 4 **Finanzielle Berichterstattung 2014**
- 5 Ausblick
- 6 Q&A

Paul Zumbühl,
CEO

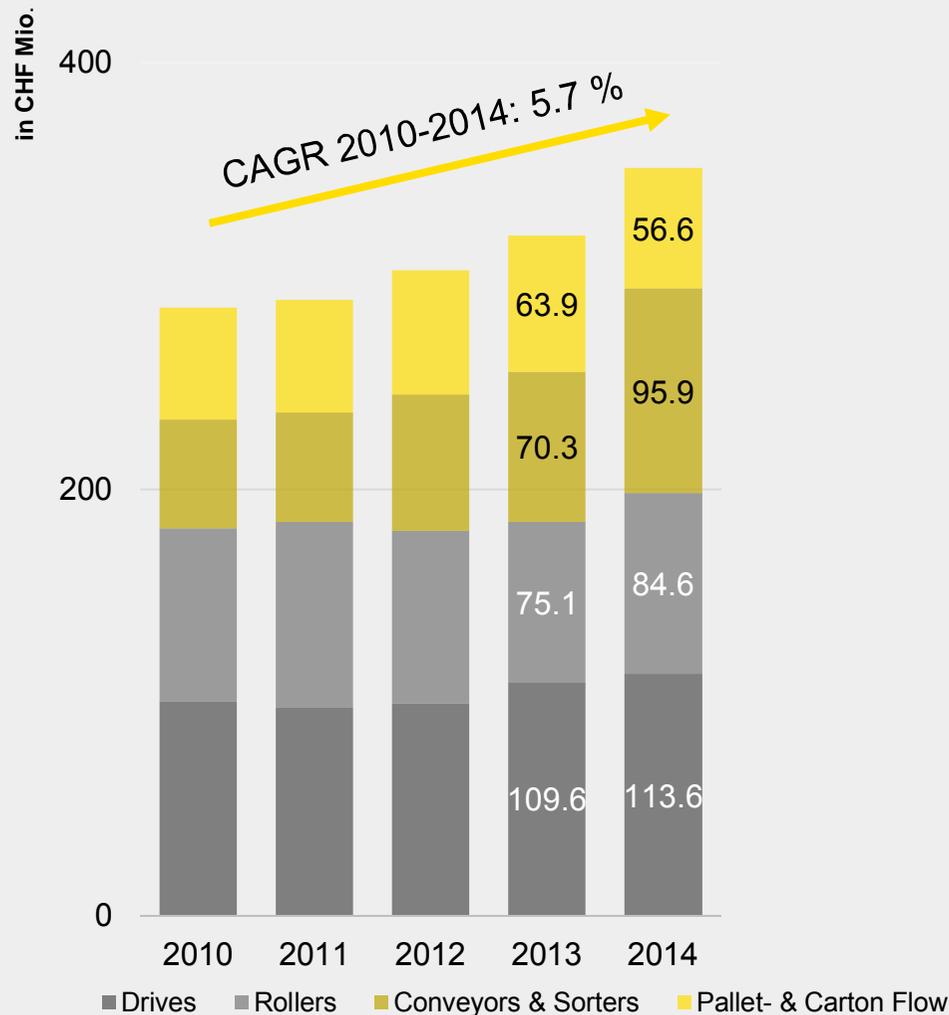
Dr. Ralf Garlichs,
Executive Vice President
Products & Technology

Dr. Christoph Reinkemeier,
Executive Vice President
Global Sales & Service

Daniel Bättig,
CFO

Paul Zumbühl,
CEO

Auftragseingang um +10 % gesteigert



Auftragseingang (+10 %):
CHF 350.7 Mio.

Nettoumsatz (+6 %):
CHF 335.3 Mio.

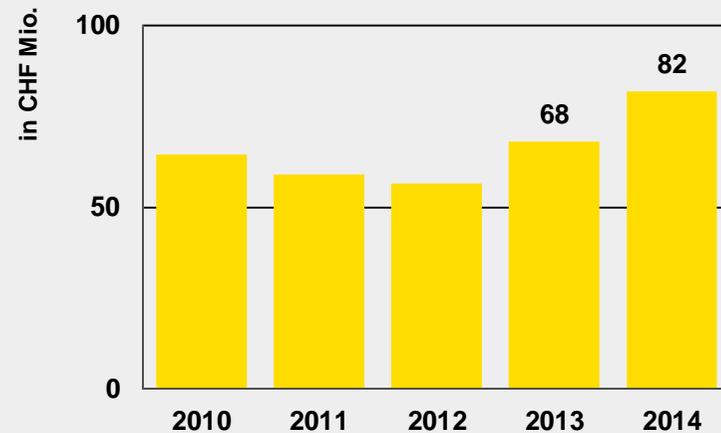
Book-to-Bill Ratio:
1.04

**Ø jährliches Auftragswachstum
(CAGR) 2010 – 2014:**
5.7 %

Starkes Wachstum in Region Amerika



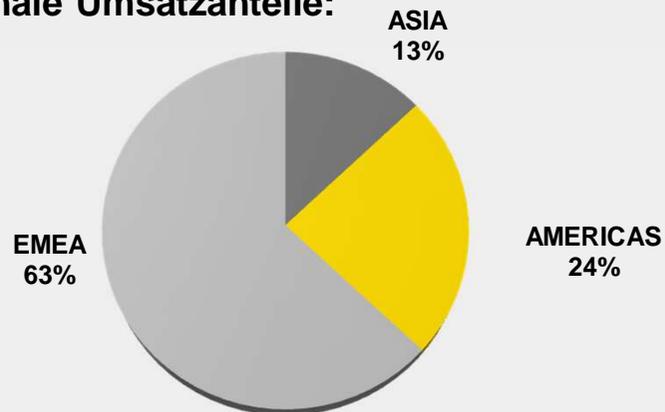
CAGR 2010 - 2014: 6.7 %



Nettoumsatz (+20.3 %)
CHF 81.9 Mio.

Organisches Wachstum
rund 10%

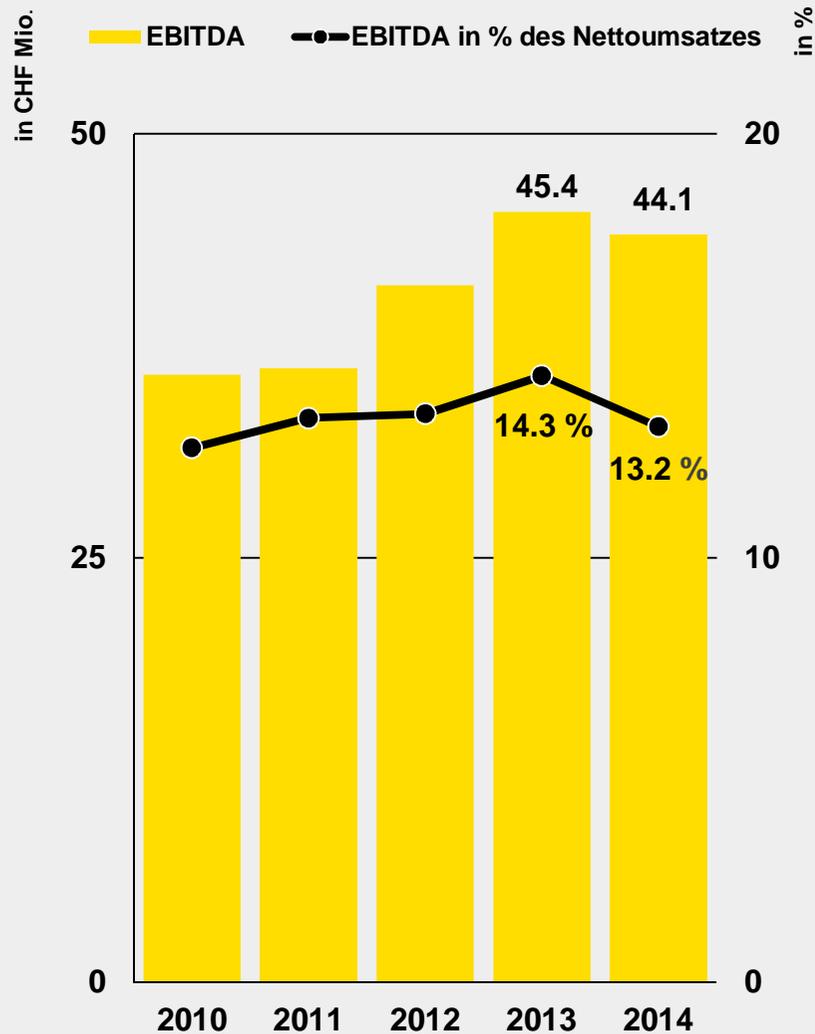
Regionale Umsatzanteile:



Akquisition Portec in den USA
rund 10%

Regionaler Umsatzanteil Amerika
24 %

EBITDA trotz Wachstumsinvestitionen fast auf Vorjahresniveau



CHF 6 Mio. Einmalkosten in 2014

- Konsolidierung Nordamerika
- Modulare Förderer-Plattform

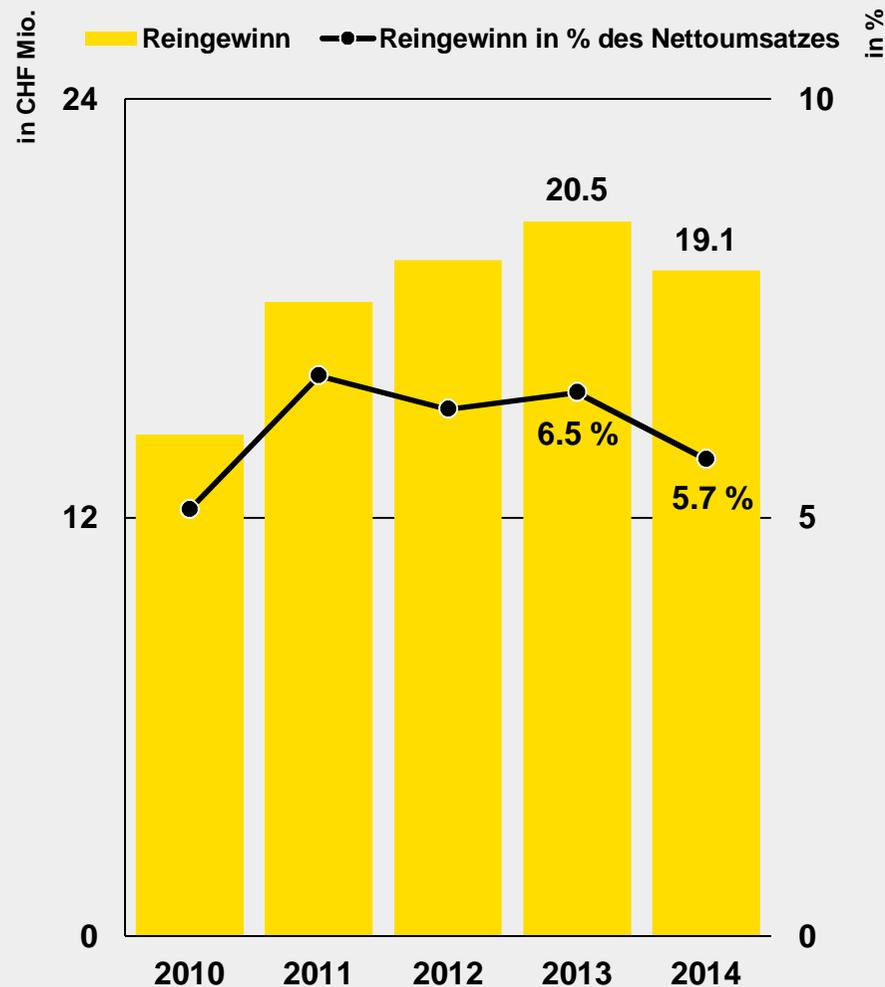
Bruttomarge

54.8 % (2013: 55.1 %)
des Nettoumsatzes

EBITDA (-2.8 %)

13.2 % (2013: 14.3 %)
des Nettoumsatzes

Reingewinn CHF 19.1 Mio.



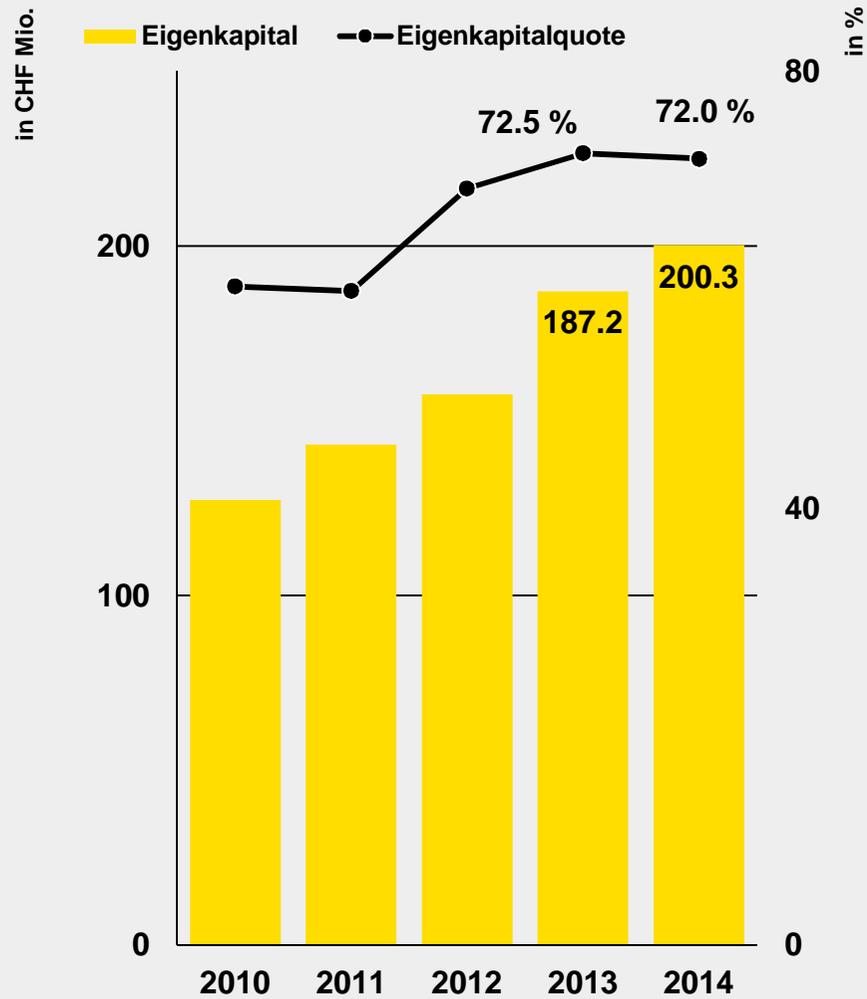
Abschreibung und Amortisation
zum Vorjahr: CHF +0.5 Mio.

EBIT: CH 25.4 Mio. (-6.7 %)

Finanz- und Steueraufwendungen
Abnahme zum Vorjahr: CHF 0.4 Mio.

Reingewinn: CHF 19.1 Mio. (-6.8 %)

Eigenkapital +7.0 %



Reingewinn
CHF 19.1 Mio.

Ausschüttung im 2014
CHF 7.5 Mio.

Strategische Investitionen in zukünftiges Wachstum fortgeführt



Investitionen in Sachanlagen

2014: CHF 15.4 Mio.

2013: CHF 16.2 Mio.

Investitionen in Akquisitionen

2014: CHF 1.4 Mio. in Pert, China

2013: CHF 23.6 Mio. in Portec, USA

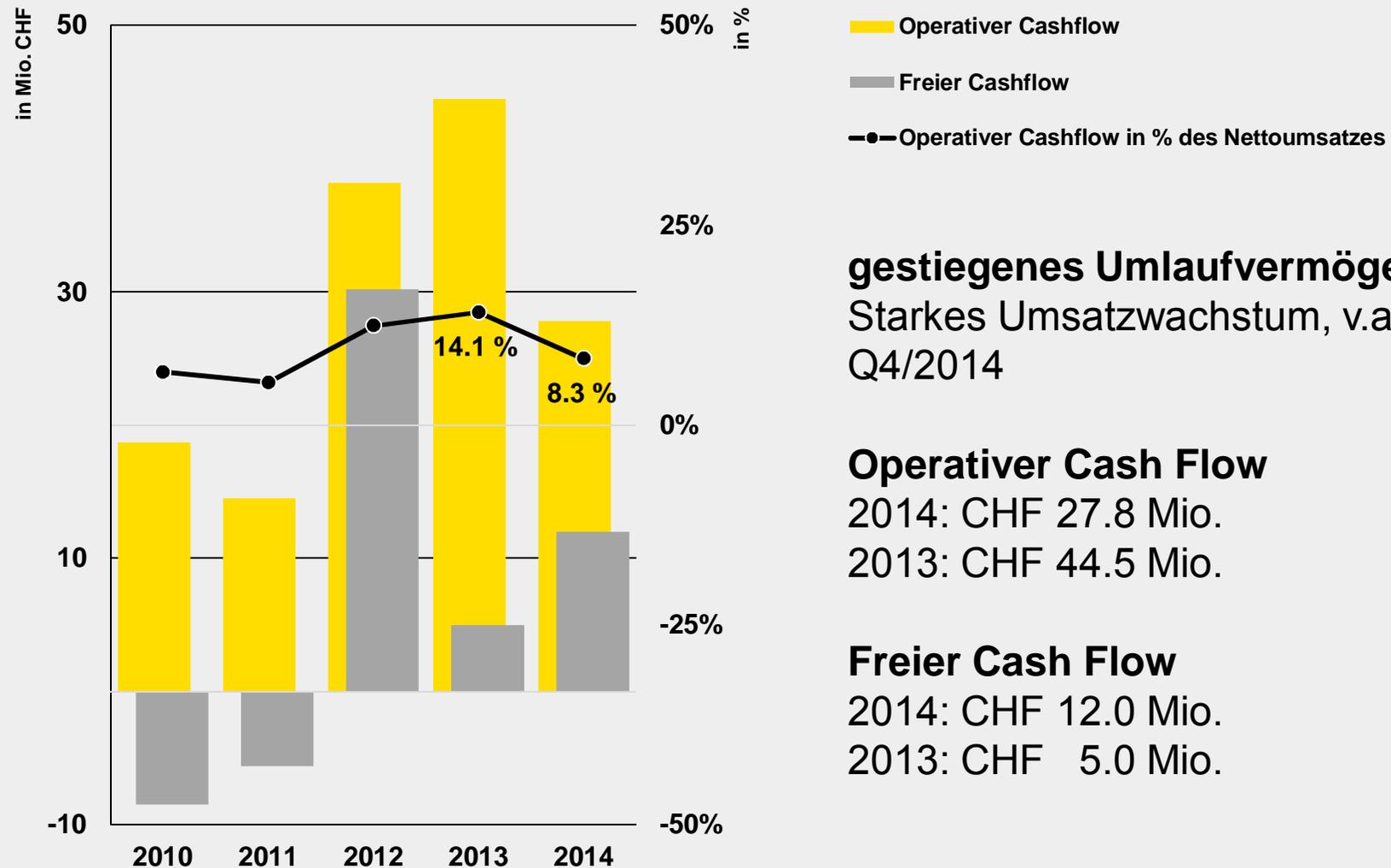
Interroll Atlanta



Interroll Shenzhen (vorher Pert)



Freier Cashflow auf CHF 12 Mio. gestiegen



gestiegenes Umlaufvermögen
Starkes Umsatzwachstum, v.a. in Q4/2014

Operativer Cash Flow

2014: CHF 27.8 Mio.

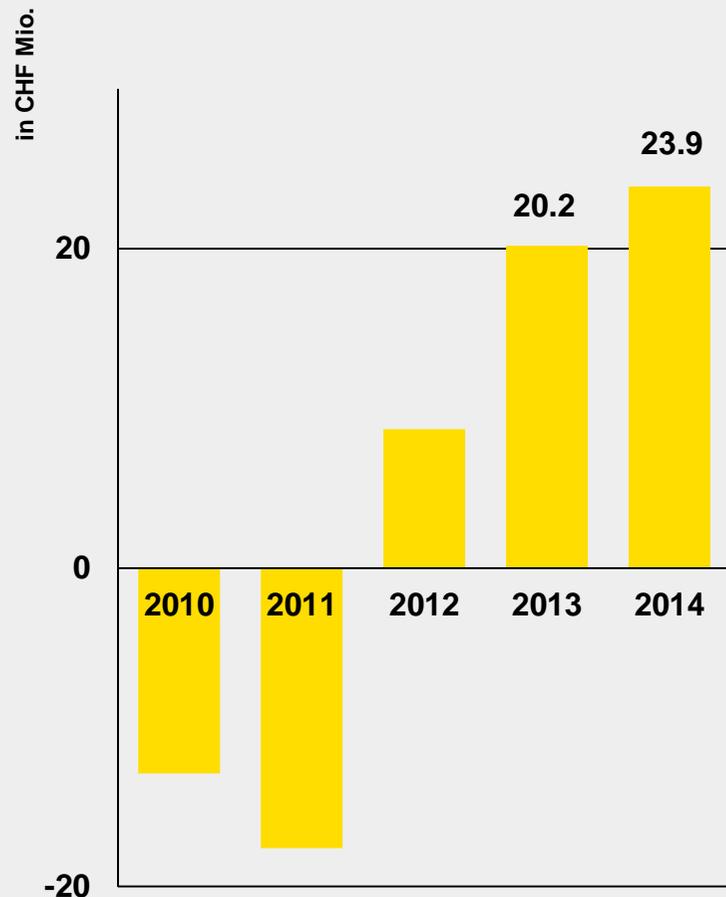
2013: CHF 44.5 Mio.

Freier Cash Flow

2014: CHF 12.0 Mio.

2013: CHF 5.0 Mio.

Nettofinanzguthaben und Aufhebung des EUR-Mindestkurses



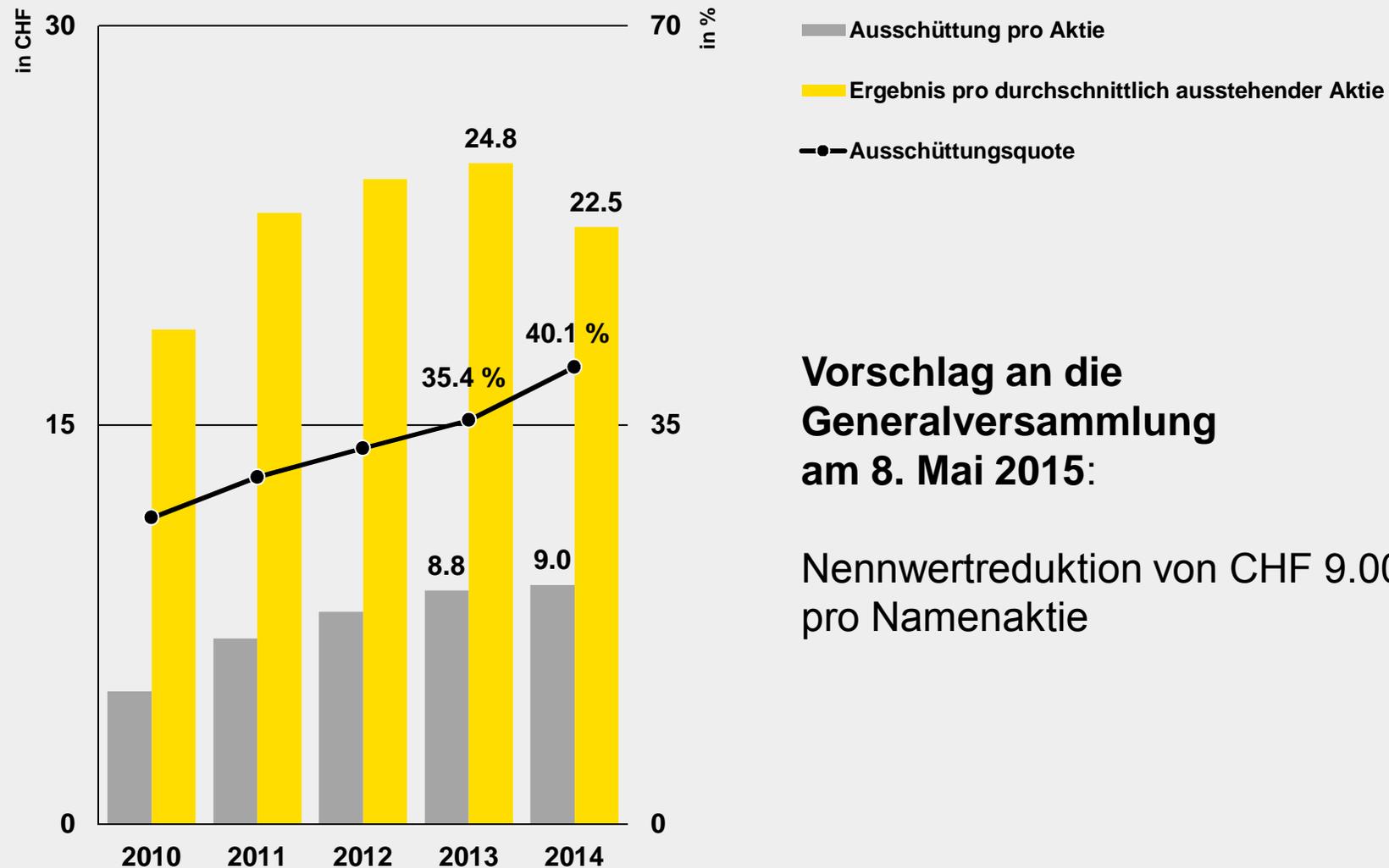
Nettofinanzguthaben:

Zunahme zum Vorjahr von CHF 3.7 Mio.

SNB hebt den EUR-Mindestkurs auf zum 15.01.2015:

- **Geringes Transaktionsrisiko**
aus CHF-Fakturierung bei Interroll
- **Erhebliches Translationsrisiko**
auf die Berichtswährung CHF,
welches nicht zahlungswirksam ist

Nennwertreduktion von CHF 9.00/Aktie vorgeschlagen



Vorschlag an die Generalversammlung am 8. Mai 2015:

Nennwertreduktion von CHF 9.00 pro Namenaktie

Agenda



- 1 Strategisches Schlüsseljahr 2014
- 2 Technologische Fortschritte für
für Wachstum
- 3 Ausbau der weltweiten
Marktführerschaft
- 4 Finanzielle Berichterstattung 2014
- 5 Ausblick
- 6 Q&A

Paul Zumbühl,
CEO

Dr. Ralf Garlichs,
Executive Vice President
Products & Technology

Dr. Christoph Reinkemeier,
Executive Vice President
Global Sales & Service

Daniel Bättig,
CFO

Paul Zumbühl,
CEO

Ausblick



Wachstumspotenziale

- E-Commerce, Distribution, Lebensmittelverarbeitung, Automatisierung

Schwerpunkte Interroll

- Marktanteil in Asien und USA gezielt weiter ausbauen
- Einführung neuer Produkte
- Innovation & Marketing
- Kontinuierliches Kosten-Fitness-Programm

Culture for growth

- Wachstum als zentrales Leitmotiv
- Identifikation und Beitrag aller Mitarbeitenden entscheidend

Agenda



- 1 Strategisches Schlüsseljahr 2014
- 2 Technologische Fortschritte für
für Wachstum
- 3 Ausbau der weltweiten
Marktführerschaft
- 4 Finanzielle Berichterstattung 2014
- 5 Ausblick
- 6 Q&A

Paul Zumbühl,
CEO

Dr. Ralf Garlichs,
Executive Vice President
Products & Technology

Dr. Christoph Reinkemeier,
Executive Vice President
Global Sales & Service

Daniel Bättig,
CFO

Paul Zumbühl,
CEO

Fragen?



Kontakt



Petra Müller
Head of PR & Investor Relations
p.mueller@interroll.com
Tel. +41 91 850 2521