

INSPIRED BY EFFICIENCY

A photograph of a modern building with a curved glass facade. A bronze statue of a man's head and shoulders is in the foreground, partially obscuring the building. The sun is shining through the glass, creating a bright flare.

Bilanzpressekonferenz, 22. März 2019  
**GESCHÄFTSBERICHT 2018**



Paul Zumbühl  
CEO Interroll Worldwide Group

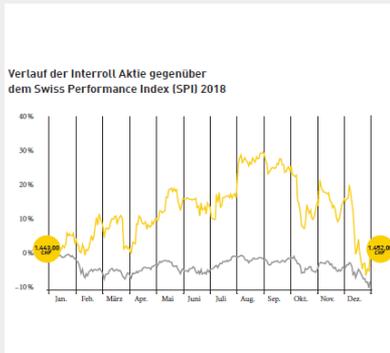
# Agenda



- |   |  |
|---|--|
| 1. Überblick                                    | Paul Zumbühl, CEO  |
| 2. Mehrwert durch Produktivität und Technologie | Jens Strüwing,<br>EVP Products & Technology              |
| 3. Marktchancen nutzen                          | Dr. Christoph Reinkemeier,<br>EVP Global Sales & Service |
| 4. Ergebnis 2018                                | Daniel Bättig, CFO                                       |
| 5. Zusammenfassung und Ausblick                 | Paul Zumbühl, CEO  |

# Highlights 2018

Ergebnis, Leistung, Tradition, Wachstum



## REKORDERGEBNIS 2018

Bestelleingang: **+ 29,4%**  
Umsatz **+ 24,2%**  
Reingewinn **+ 32,6%**  
Starke Entwicklung bei allen Finanzzahlen.

## STARKE INNOVATIONS-PIPELINE FÜR 2019-2022

Interroll erweitert die Plattformlösungen für den Materialfluss konsequent.

## KAPAZITÄTEN FÜR WACHSTUM

Für das starke Wachstum in allen Regionen benötigt Interroll weitere neue Kapazitäten.

## ERFOLGREICHES PLATTFORMKONZEPT

Rekordauftrag aus Korea für 12 km der Modular Conveyor Platform (MCP) und 8 Spirallifte. Lieferungen von Sortern in den USA tragen überproportional zum Umsatz bei.

# Unsere Wachstumsstrategie

Lösungen, Service, Märkte



Innovative  
Produkte

Geografische  
Expansion

Servicegeschäft



## Innovative Lösungen

- High-Speed Infeed (Nov 18)
- DC Platform (Feb 19)
- Modular Pallet Conveyor Platform (MPP) (Feb 19)
- Weitere neue Produkte in Vorbereitung

## Geografische Expansion

### EMEA

- Sorters & Conveyors: Starkes Wachstum
- "Zellteilung" in CoE\*
- Neues Werk Süddeutschland

### Americas

- USA stark wachsend
- Zusätzliche Investitionen notwendig
- Expansion in Atlanta geplant

### Asien-Pazifik

- Ausbau in ASEAN
- Lokalisierung d. Wertschöpfung
- Neue Fabrik in Thailand April 2019

\*CoE= Center of Excellence

## Servicegeschäft

- Hohes Wachstumspotenzial
- Installierte Basis stark erweitert
- Weiterer Ausbau der Serviceorganisation
- Neue Geschäftsmodelle in Entwicklung

# Unser Geschäftsmodell

## Interroll als Enabler



### Markt

- Marktumfeld: zunehmend dynamisch
- Material Handling Markt attraktiv für neue Einsteiger, Konsolidierung bei Systemintegratoren

### Interroll

- Plattformprodukte für global konsistente / getestete Lösungen
- Nähe zum Kunden: eigenes Netzwerk in Schlüsselmärkten und -branchen
- Technologiepartner für globale Integratoren und lokale Player

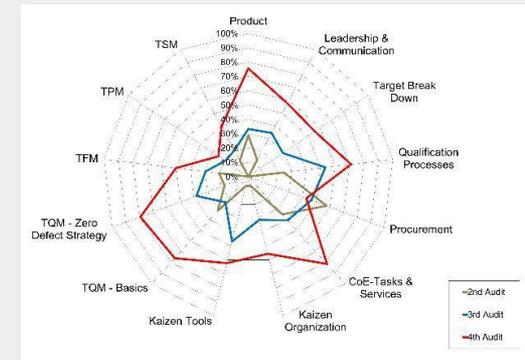


# Fit in die Zukunft



- Interroll führt regelmässige «Health Checks» ihrer Organisation durch
- Ziel: Wettbewerbsfähigkeit auf höchstem Niveau
- Frühzeitige Analyse und Anpassung statt künftiger Restrukturierung
- Orientierung an internen und externen Benchmarks
- Fitness durch Lean Management & Kaizen
- Value Engineering: Senkung der Produktkosten
- Intensive Mitarbeiter- und Kundentrainings

Beispiel: Interroll Produktionssystem (IPS)



Beispiel: Interroll Sales System (ISS)

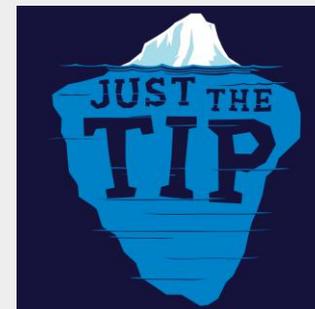


# Culture for Growth Programm

Unsere Werte als Wettbewerbsvorteil



- **Ziel:** langfristiges Wachstum sichern und Einbezug aller Mitarbeiter
- Wachstumsstrategie allen Mitarbeitern erklären und zugänglich machen
- Führungs- und Schulungsprogramm etabliert (2016-2021)
- Interroll Academy als Plattform
- **Interroll-Kultur ist massgebend für die Extra-Meile der Mitarbeiter**



A background image showing a blurred, perspective view of computer code in shades of blue and purple, creating a sense of depth and motion.

# MEHRWERT DURCH PRODUKTIVITÄT UND TECHNOLOGIE

# Products & Technology

Herausforderungen, Chancen, Trends



## Kapazität



## Innovation



## Digitalisierung



# Erweiterung unserer Kapazitäten

Globale Expansion



## EMEA

- Hohe Auslastung der Conveyor Produktion
- Neues Werk in Kronau zur Kapazitätserweiterung
- Start in 2020
- Investitionen von EUR 40m

## Americas

- Hoher Anstieg bei Sorterprojekten
- Zusätzliches Werk in Hiram (Atlanta, Georgia, USA)
- Start in 2020/2021

## Asien-Pazifik

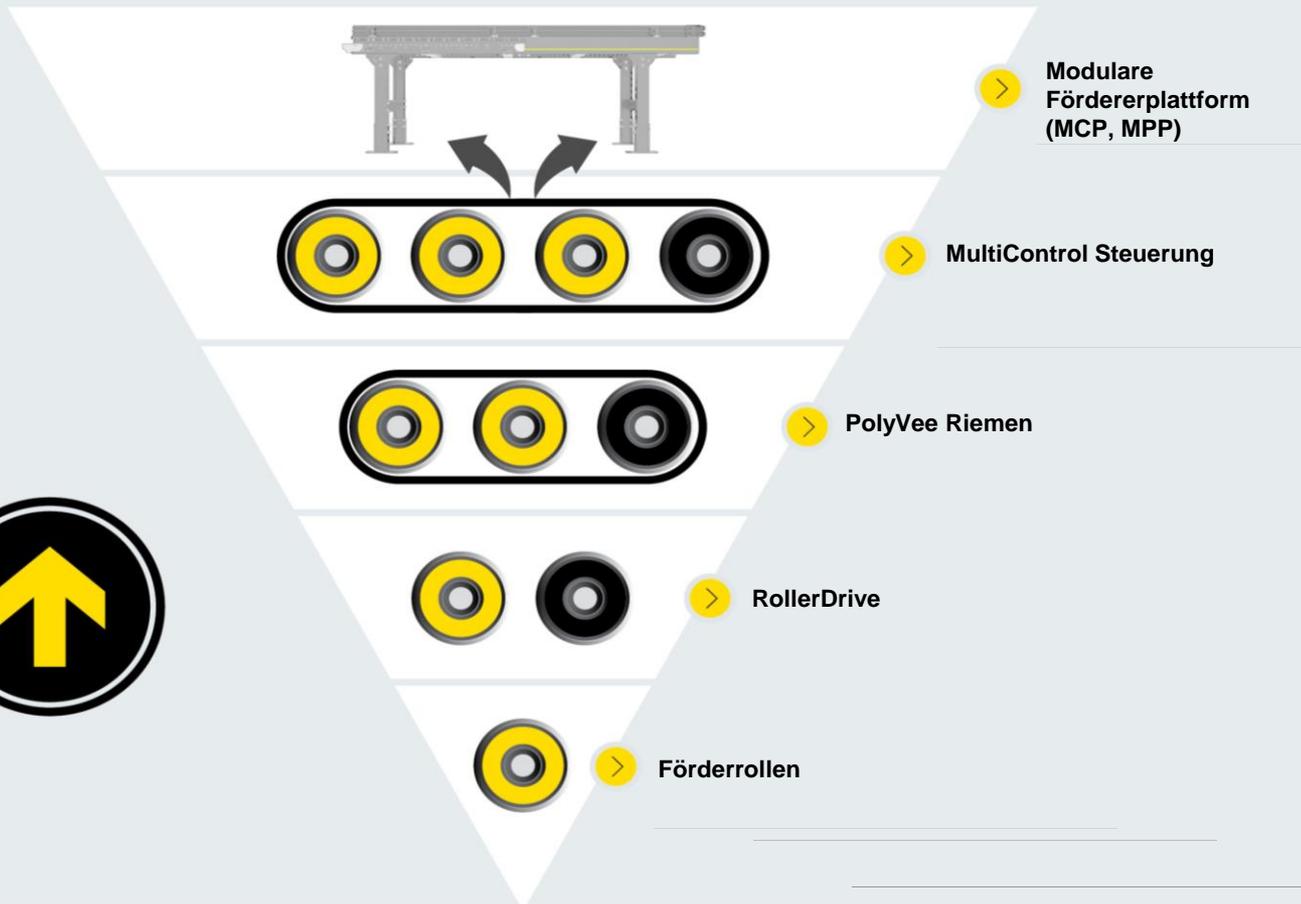
- Starkes Wachstum in der Region
- Potenzial in Südostasien
- Eigene neue Fabrik in Thailand ab April 2019

# Innovation

## Die Plattformstrategie als Ausgangspunkt



### Beispiel Fördererplattform



Modular Pallet Conveyor Platform (MPP)

DC Platform (24V/48V Gleichstrom)



# Innovation in der Praxis:

Die neue Interroll DC Platform



<https://www.youtube.com/watch?v=7BaouXA2Mx8>

# Innovation in der Praxis:

## Neuer Markt Palettenfördertechnik



Die neue Modular Pallet Conveyor Platform (MPP):

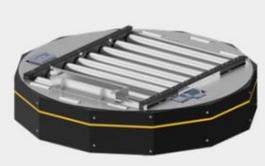
- Neuer Baukasten für Palettenfördertechnik analog der Modular Conveyor Platform (MCP)
- Steuerung: analog zur Fördertechnik für leichte Fördergüter
- Optimale Ergänzung der Produktgruppe Palettenfließlager



Roller Conveyor



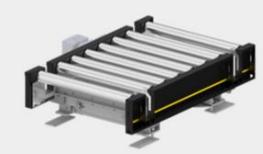
Chain Transfer



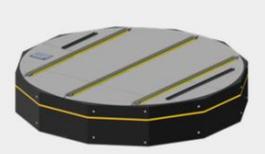
Roller Turntable



Chain Conveyor



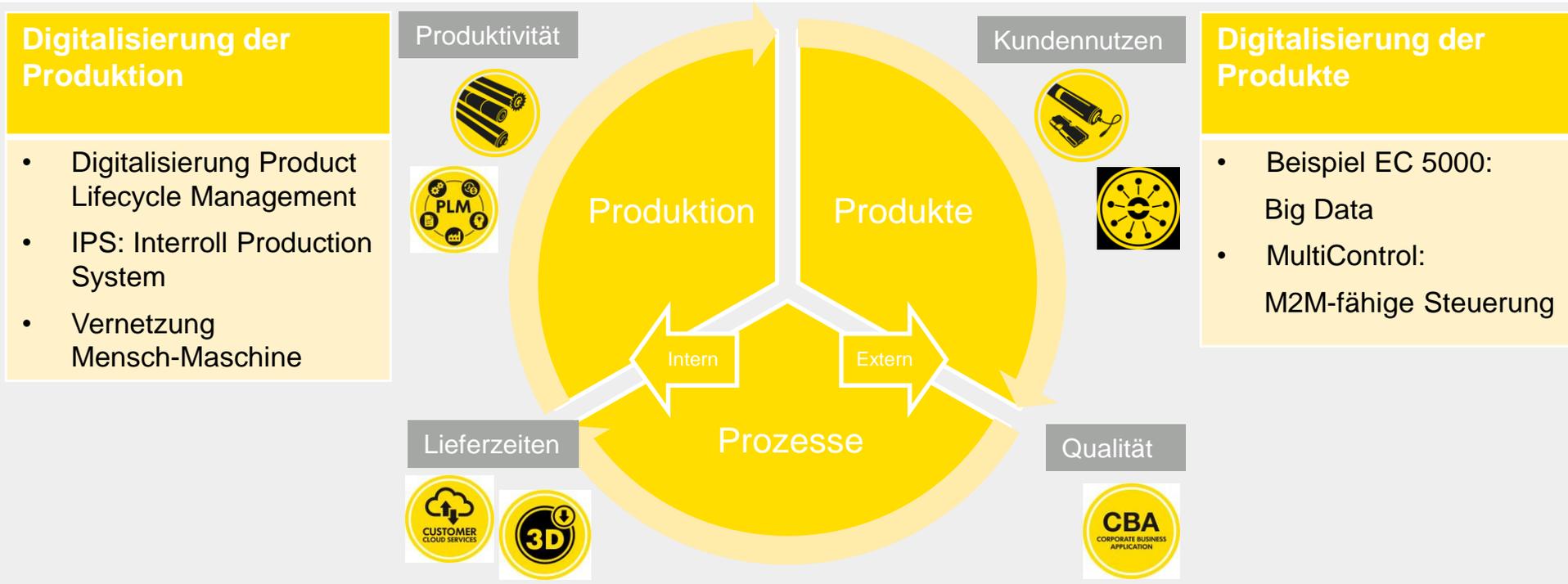
Roller Transfer



Chain Turntable

# Digitalisierung bei Interroll

Dreifacher Nutzen: Produktion, Produkt und Prozess



## Digitalisierung der Produktion

- Digitalisierung Product Lifecycle Management
- IPS: Interroll Production System
- Vernetzung Mensch-Maschine

## Digitalisierung der Produkte

- Beispiel EC 5000: Big Data
- MultiControl: M2M-fähige Steuerung

## Digitalisierung der Prozesse

- CAD Layouter Tool
- Variantenkonfiguration
- Customer Relationship Management
- SAP als weltweiter Standard
- Global vernetzte Planung
- Automatisierung der Auftragsabwicklung und Produktion

# Digitalisierung – unsere nächsten Schritte



## Durchgängiges ERP-System als Voraussetzung (SAP)

- Rahmenbedingungen “Digitalisierungsstrategie”
- Leadership & Change Management -> Mindset
- Einbeziehung aller Unternehmensteile
- Analyse der Konsequenzen für Kunden und Märkte

2010-2018



## Neues Denken

- Neuausrichtung Innovation Projects and Development Center (IPDC)
- Weiterentwicklung der teilautonomen Intelligenz
- Aufbau und Ausbau externer Partnerschaften
- Transformation von Geschäftsprozessen

Ab 2019



## Kundennutzen durch Digitalisierung

### Prozesse:

- Auftragsabwicklungsprozess beschleunigen
- Einbeziehung von Kunden

### Produktion:

- Lieferzeiten verkürzen
- Globaler Kapazitätsausgleich

### Produkt:

- Konfigurierung der Produkte
- Dezentrale Intelligenz
- Simulationen von Systemen
- Vereinfachte Installation

INSPIRED BY EFFICIENCY



# MARKTCHANCEN NUTZEN

Dr. Christoph Reinkemeier  
EVP Vertrieb und Global Services

# Wachstum in allen Produktgruppen

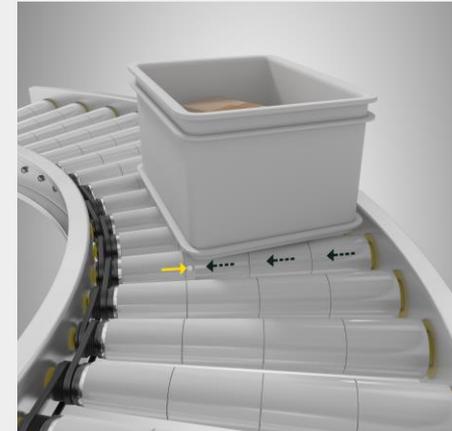
Übersicht für das Geschäftsjahr 2018



## Rollen:

**Umsatz 2018: 108,0 Mio. CHF (+ 2.1% vs. VJ)**

- Starkes Umsatzwachstum auf solide Basis gestellt
- Interessante neue Outsourcingaufträge (z.B. USA)
- Rekord in Europa (> 8m Einheiten Förderrollen)



## Antriebe und Steuerungen:

**Umsatz 2018: 170.9 Mio. CHF (+ 16.5% vs. VJ)**

- Marktanteilsgewinne durch weltweit führende Low-Voltage-Technologie
- Neue Trommelmotorenplattform erfolgreich (+4% in EMEA)



# Wachstum in allen Produktgruppen

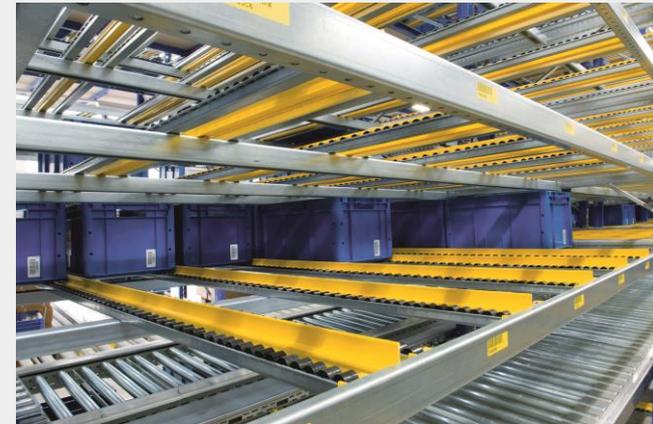
Übersicht für das Geschäftsjahr 2018



## Pallet & Carton Flow:

**Umsatz 2018: CHF 60,5m (+ 8,8% vs. VJ)**

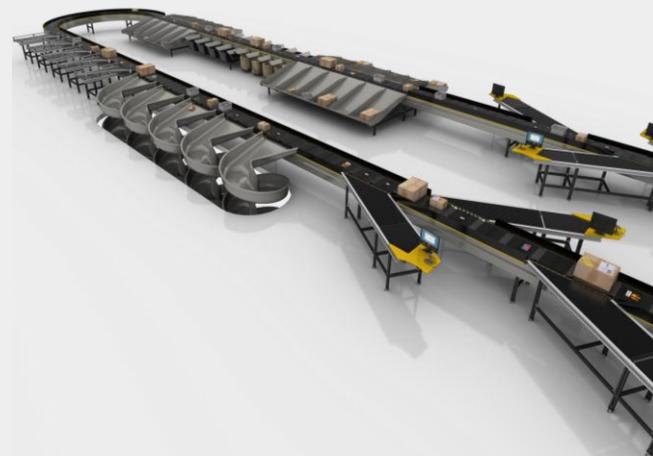
- Erste automatisierte Pallet Flow-Anlage auf den Philippinen realisiert
- Ausblick: Schnittstellen mit MPP ergeben neues Marktpotenzial



## Conveyors & Sorters:

**Umsatz 2018: CHF 220,5m (+ 54,6% vs. VJ)**

- Modular Conveyor Platform (MCP) global stark nachgefragt (Bsp. Grossprojekt Korea)
- Sorter auf allen Kontinenten sehr erfolgreich (z.B. Paketdienste)



# Industriemanagement

Fokus auf Schlüsselbranchen mit guten Resultaten



- Erfolgreicher Ansatz: Sukzessiver Aufbau seit 2016
- Spezialisierte Vertriebsteams bearbeiten Industrien in Regionen mit übergreifendem Know-How
- Umsatzplus von rund CHF 20m durch Entwicklung erster industriespezifischer Anpassungen
- Intensiver, direkter Austausch mit Endkunden («Kunden des Kunden»)

⇒ **Wachsender Einfluss von Interroll als Trendsetter beim Materialfluss**



## Branchenlösungen

- Kurier, Express, Paket
- Lebensmittel & Getränke
- Einzelhandel & E-Commerce
- Reifen & Automotive
- Flughäfen

# Marktchancen nutzen

Kunden aus dem E-Commerce-Bereich



<https://www.youtube.com/watch?v=uFC5FPGrToA>

# Stärkung unserer Serviceaktivitäten

Neues Konzept sichert Umsatzpotenziale



## Interroll Lifetime Service

- **Mittelfristiges Ziel:** Umsatzanteil von heute 8-9% auf 20% steigern
- Präventive und Prädiktive Wartung bieten Chancen bei Inspektion und Reparatur von Anlagen
- Ersatzteilemanagement
- Nachrüstung und Optimierung
- Erweiterte Gewährleistung

⇒ **Wachsende installierte Basis eröffnet Serviceperspektiven mit guten Margen**



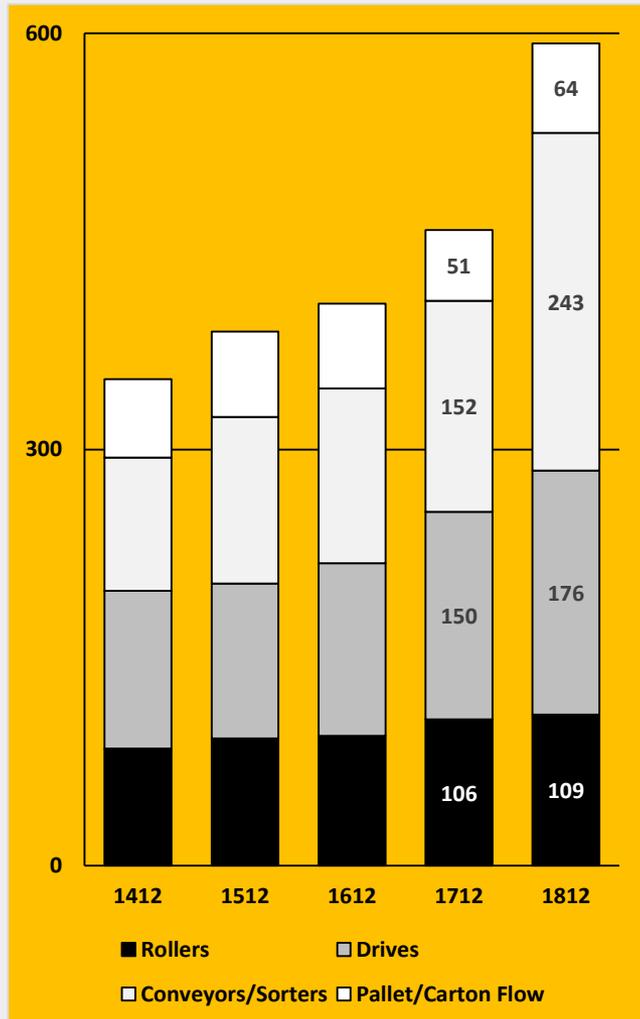
INSPIRED BY EFFICIENCY

A photograph of a modern, curved glass building with a bronze statue in the foreground. The sun is shining through the glass, creating a bright lens flare. The image is partially obscured by a yellow banner at the bottom.

# ERGEBNIS 2018

Daniel Bättig  
Chief Financial Officer

# Bestelleingang in CHF Mio. Nach Produktgruppen



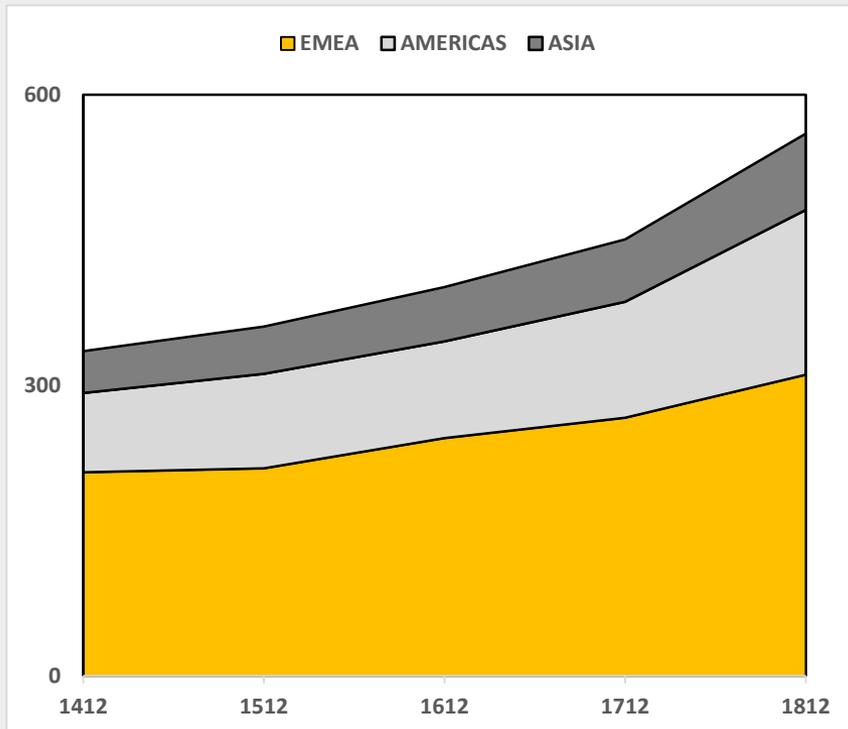
## Entwicklung von einem Produkte- zu einem Lösungsanbieter

- **Rekordbestelleingang CHF 592.6 Mio.**  
+29.4% (VJ: +13.0%)  
2018 in lokalen Währungen: +27.9%
- **Rekordnettoumsatz CHF 559.9 Mio.**  
+24.2% (VJ: +12.3%)  
2018 in lokalen Währungen: +22.9%
- **Bestelleingang zu Nettoumsatz**  
1.06 (VJ: 1.02)

# Nettoumsatz in CHF Mio. Nach Regionen

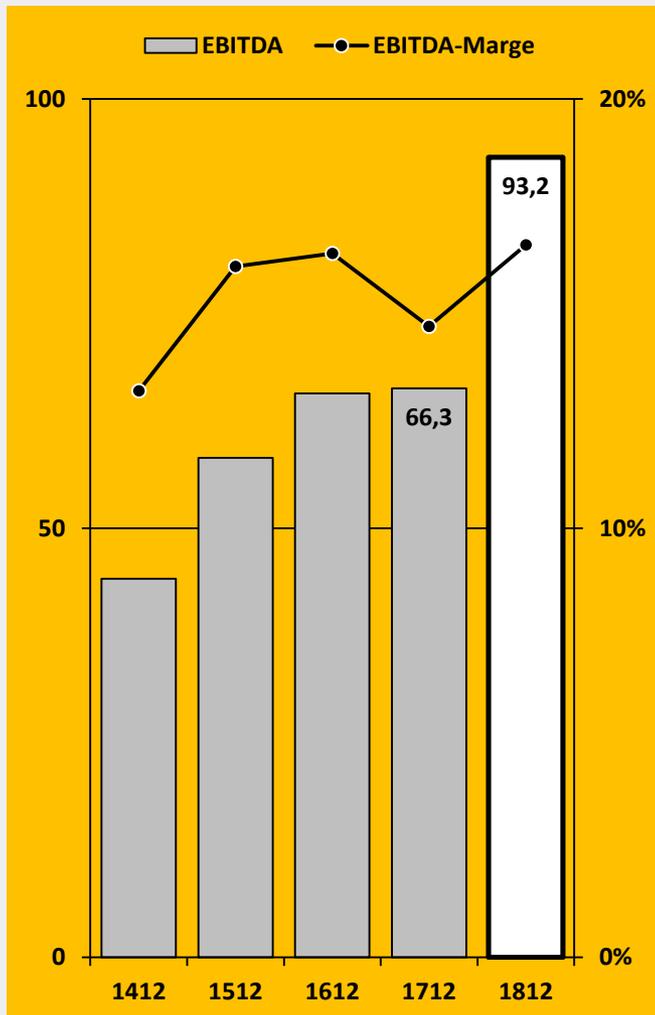


Entwicklung von einem «europäischen» zu einem «globalen»  
Anbieter, ohne das europäische Geschäft zu verwässern



<u>Gesamtumsatzanteile</u>		<u>Wachstum 2018</u>
14%	Asia	+22.8%
31%	Americas	+43.4%
55%	EMEA	+15.9%

# EBITDA In CHF Mio.



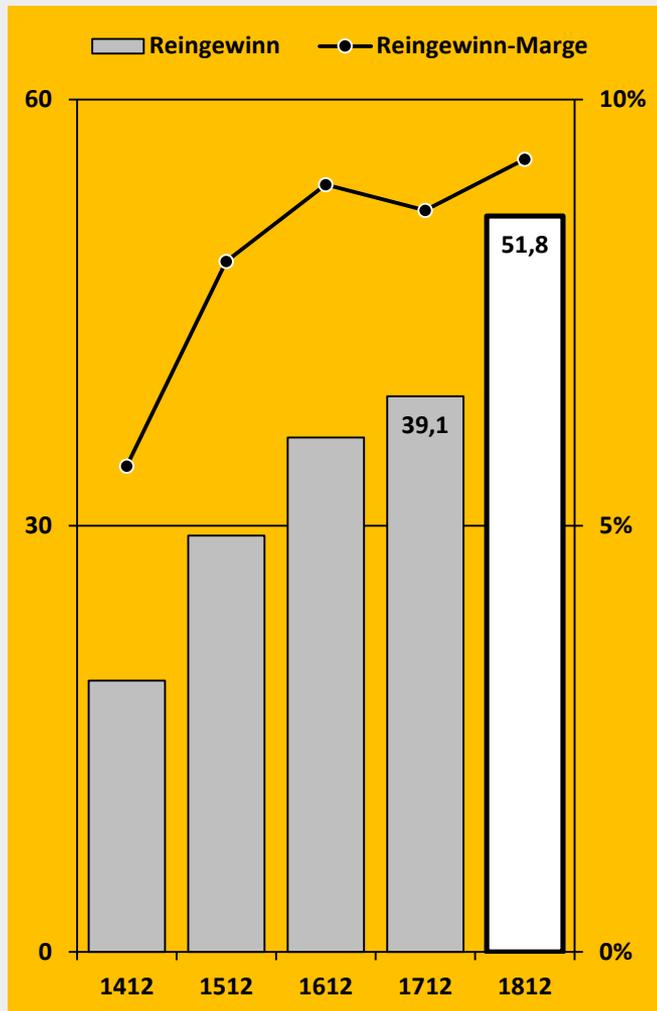
- Rund CHF 5 Mio. an zusätzlichen Forschungs- und Entwicklungskosten

**EBITDA CHF 93.2 Mio. (+40.6%)**  
**EBITDA-Marge 16.6% (VJ: 14.7%)**

- Abschreibungen und Amortisationen steigen

**EBIT CHF 69.4 Mio. (+46.4%)**  
**EBIT-Marge 12.4% (VJ: 10.5%)**

# Reingewinn In CHF Mio.



- Negatives Finanzresultat
- Höhere Steuerquote  
(2017: Positive Einmaleffekte)

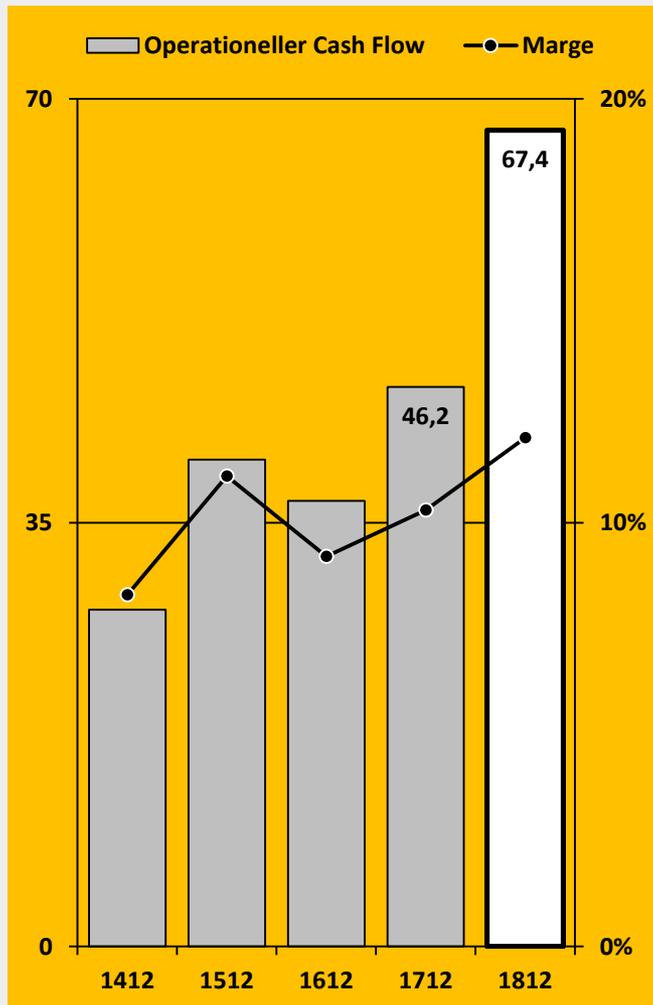
**Reingewinn CHF 51.8 Mio. (+32.6%)**  
(VJ: CHF 39.1 Mio.)

**Reingewinn-Marge 9.3%**  
(VJ: 8.7%)

**Eigenkapital CHF 284.8 Mio.**  
(VJ: CHF 261.7 Mio.)



# Operationeller Cash Flow In CHF Mio.



- Reingewinn, Abschreibungen und Amortisationen steigen
- Mehr Kundenanzahlungen erhalten

**Operationeller Cash Flow CHF 67.4 Mio.**  
(VJ: CHF 46.2 Mio.)  
2018 Marge: 12.0%

- Investitionen CHF 28.6 Mio.  
(VJ: CHF 25.4 Mio.)

**Freier Cash Flow CHF 40.9 Mio.**  
(VJ: CHF 20.1 Mio.)  
2018 Marge: 7.3%

# Verantwortungsvolle Unternehmensführung gestärkt

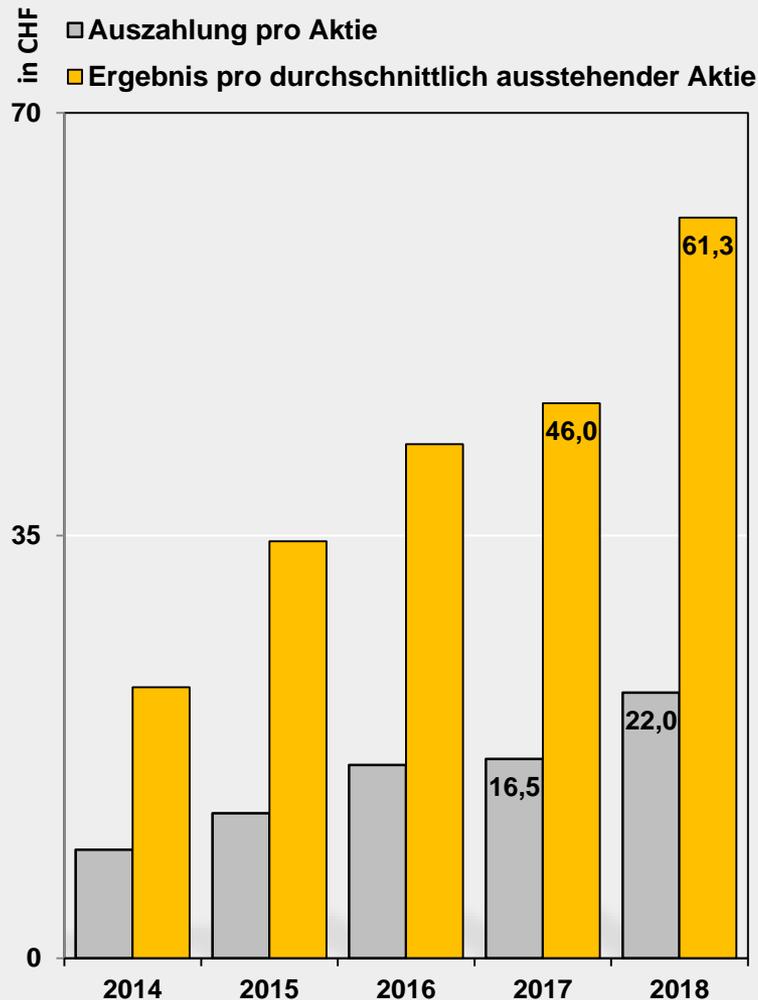


- Interroll bekräftigt ihre Verpflichtung zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung jeweils Ende Februar mit Fortschrittsberichten an den **UN Global Compact**.
- Erfolge wurden erzielt bei der **Reduzierung von Krankheitstagen** sowie bei weiteren Schritten hin zum **papierlosen Betrieb**.
- Mit der Vertiefung des **Compliance Management System (CMS)** in der ganzen Gruppe will Interroll ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig stärken.



**Global Compact**  
Network Switzerland

# Anträge des Verwaltungsrates für die kommende Generalversammlung



**Der Generalversammlung am  
3. Mai 2019 wird vorgeschlagen:**

**Eine Dividende von CHF 22.00 pro Aktie  
(+33,3%)  
(VJ: CHF 16.50)**

**Die Ausschüttungsquote erreicht 35.9%  
(VJ: 35.9%)**

**Verwaltungsrat: Zuwahl Dr. Elena Cortona**

INSPIRED BY EFFICIENCY



# ZUSAMMENFASSUNG & AUSBLICK

# Zusammenfassung

Ausbau der Marktführerschaft durch klare strategische Ausrichtung



## Klarer Mehrwert für den Kunden

Plattformlösungen schaffen

Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden

## Vertrauen als Basis des Markterfolgs

Konsequente Umsetzung der Markenstrategie

führt zu Wachstum und baut globale

Marktführerschaft aus

## Innovationspipeline

Sicherung der mittleren Zukunft von Interroll

durch stetigen Strom von Innovation

## Digitalisierung

Vorantreiben der Digitalisierung nach innen und

außen – stets mit Mehrwert im Blick



# Ausblick

Den Wandel der internen Logistik führend vorantreiben



**Industriemanagement:** Die Evolution des Materialflusses gemeinsam mit den Anwendern gestalten

**Innovation:** Vorantreiben von Service, Palettenförderung und dezentraler Intelligenz

**Kapazitätsausweitung mit Weitblick:** neue Werke in Bangkok (TH), Atlanta (USA) und Kronau (D). Investitionen in Mitarbeiter und Qualifikation.

## Ausblick 2019

- Bestelleingang/Umsatz: robuste Steigerung erwartet
- Beschaffung/Preise: Rohmaterialsituation angespannt
- Investitionen: erhebliche Steigerung durch die erwähnten Kapazitätsausbauten



INSPIRED BY EFFICIENCY



# Fragen

