



# Medien- und Finanzanalystenkonferenz Zürich, 24. Juni 2008

To be better be competitive – To be great be cooperative

- ▼ Begrüssung & Rückblick 2007/08  
Giulio Pampuro  
VR-Präsident
- ▼ Automation Components  
Dino Masili  
Group Executive
- ▼ Computing Solutions  
Chris Boutilier  
President
- ▼ Finanzzahlen  
Anthony M. Goldstein  
CFO
- ▼ Ausblick  
Giulio Pampuro
- ▼ Fragen
- ▼ Apéro

# **Rückblick auf das Geschäftsjahr 2007/08**

Giulio Pampuro  
VR-Präsident

## Zum fünften Mal in Folge eine Ergebnisverbesserung Starkes operatives Ergebnis, moderater Umsatzzuwachs

- Umsatzwachstum von 3.6% von CHF 216 auf CHF 223 Mio.
- Anstieg des EBIT um 32% von CHF 20.2 auf CHF 26.7 Mio.
  - Erreichte 12 Umsatzprozent
  - Zwei Jahre vor 10%-Zielsetzung, vorausgesagt für 2009/10
- Verbesserung des Reingewinns um 46% von CHF 11.5 auf CHF 16.8 Mio.
  - Trotz Währungsverlust von CHF 2.3 Mio. (CHF 0.5 Mio.)
- Anstieg des Eigenkapitals auf CHF 107.9 Mio. oder 63% der Bilanzsumme

# Rückblick Geschäftsjahr 2007/08

## Unternehmensbereiche

### Automation Components

- Umsatzwachstum von 5.4% (währungsneutral 3.4%)
  - Überdurchschnittliche Zunahme in Südostasien
  - Leichter Nachfragerückgang in Nordamerika
  - Konzentration auf ausgewählte Marktsegmente zahlte sich erneut aus
- EBIT stieg um 20% und erreichte 13.4 Umsatzprozente

### Computing Solutions

- Markantes Wachstum des Auftragseingangs führte zu starkem Anstieg des Auftragsbestands
- Verbesserter, positiver EBIT
- Grössere Aufträge aus Industriebereich verringern die geplante Abhängigkeit vom schwach wachsenden Telekom-Markt

## Automation Components Business Unit Dino Masili, Group Executive



To be better be competitive – To be great be cooperative

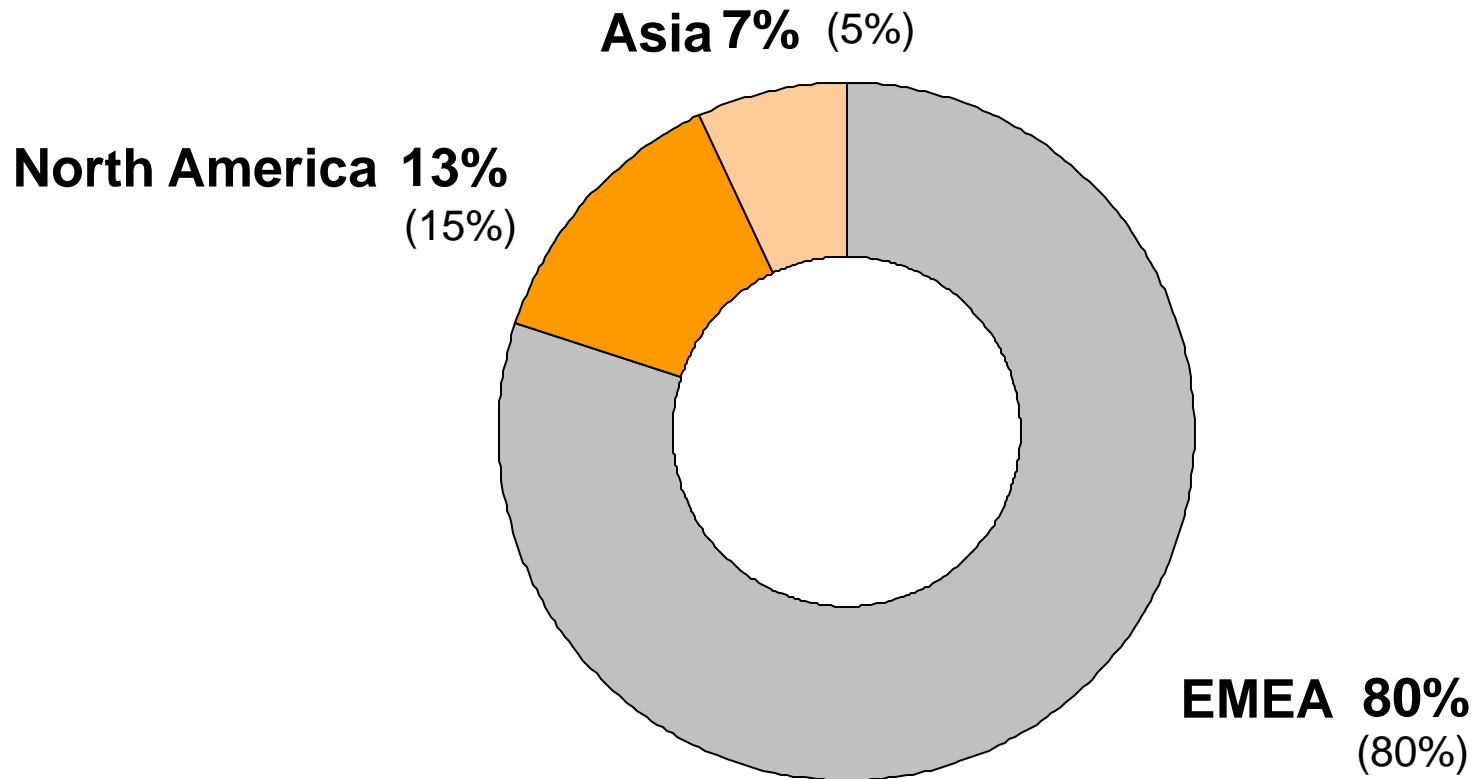
- ▼ **Geographically diverse market conditions**
  - ▼ The accessible global market demand grew by around 4%
  - ▼ Market growth was mainly driven by the South-East-Asian region
  - ▼ European markets grew less strongly than in the previous years
  - ▼ A slight slowdown in demand was experienced in North America

# Automation Components Achievements 2007/08

- ▼ **Revenue growth**
  - ▼ Operating revenue grew in
    - ▼ Europe: 5%
    - ▼ South-East-Asia: in excess of 30%
  - ▼ Revenue in the priority market segments grew more than 10%
  - ▼ Significant growth rates in excess of 16% in the segments doors and entrance controls and lifts and escalators
  - ▼ Highest growth of more than 50% in the renewable energy market
  - ▼ High growth rates achieved with core products, such as
    - ▼ Fieldbus devices: > 14%
    - ▼ Energy management devices: > 24%

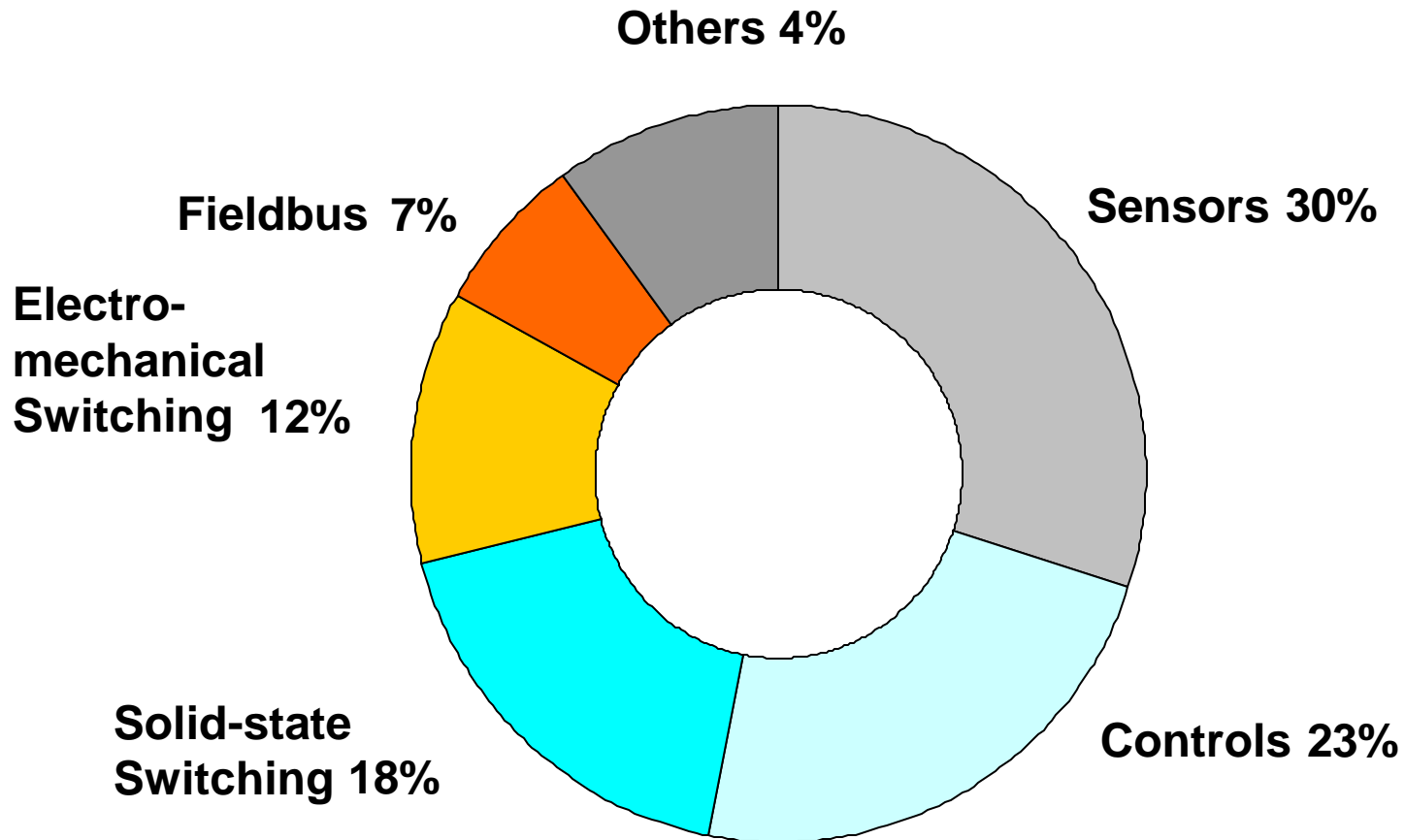


# Automation Components 2007/08 Revenue Distribution by Region



Note: figures in brackets represent previous year's distribution

# Automation Components 2007/08 Revenue by Product Line



# Automation Components Achievements 2007/08

(CHF million)

	<b>2007/08</b>	2006/07	%
▼ Bookings	<b>195.7</b>	191.3	+2.3
▼ Operating Revenue	<b>196.6</b>	186.6	+4.5
▼ Gross Profit	<b>102.6</b>	94.5	+8.6
<i>in % of revenue</i>	<i>52.2%</i>	<i>50.6%</i>	
▼ EBIT	<b>26.3</b>	22.0	+19.5
<i>in % of revenue</i>	<i>13.4%</i>	<i>11.8%</i>	

# Automation Components (ACBU)

## 1st Strategic Thrust – Market Segmentation

### Priority Market Segments

**Smart Buildings**

**Food & Beverages**

**Lifts & Escalators**

**Packaging & Wrapping**

**Doors & Entrance**

**Heating, Ventilation & Air Conditioning**

**Plastic Machinery**

**Renewable Energy**

### Selection Criteria

Market potential of each priority segment between CHF 200-900 million, above-average growth, multi-product demand

### Strategy

Offer dedicated multi-product solutions

### Medium-Term Target

CAGR of >15% in the above priority market segments

# Automation Components (ACBU)

## 2nd Strategic Thrust – Geographical Expansion

---

**Geographical expansion in all the strategic regions Europe, North America and South-East-Asia**

### **Europe**

Strengthening of sales activities, particularly in Eastern Europe

### **North America**

Continuous expansion of direct sales force

### **South-East-Asia**

Further expansion of the Chinese production facility and sales network

### **New areas of development**

Evaluation of direct set-up in countries with high growth potential, e.g. Turkey, Russia, Brazil and India

# Automation Components (ACBU) 3rd Strategic Thrust – Product Innovation

R&D competence centres

**Hadsten, Denmark**

Sensors and fieldbus devices

**Belluno, Italy**

Monitoring relays, timers and energy management devices

**Bologna, Italy**

Safety devices

**Zejtun, Malta**

Solid-state switching devices and motor controllers



# Automation Components (ACBU)

## 4th Strategic Thrust – Customer Segmentation

---

### Large customers (annual revenue > € 500K)

Expand the product offering to better match customers' needs and provide tailored solutions

### Medium-size customers (annual revenue € 50-500K)

Analyse their applications and provide them with adequate product packages using the accumulated know-how to increase their purchasing volume

### Small customers

Focus on those with high potential and channel the remaining to local distributors



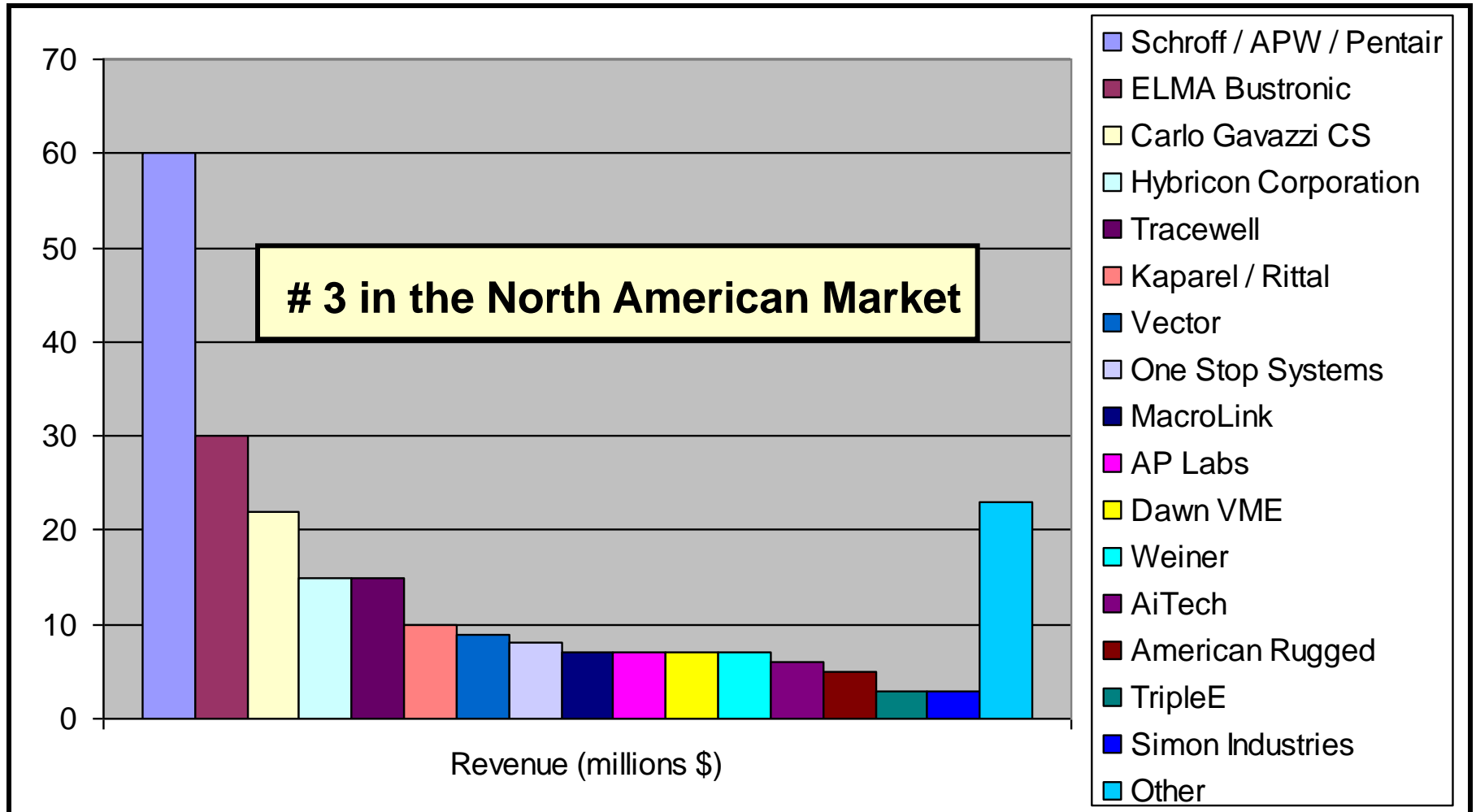
## Computing Solutions Business Unit Chris Boutilier, President



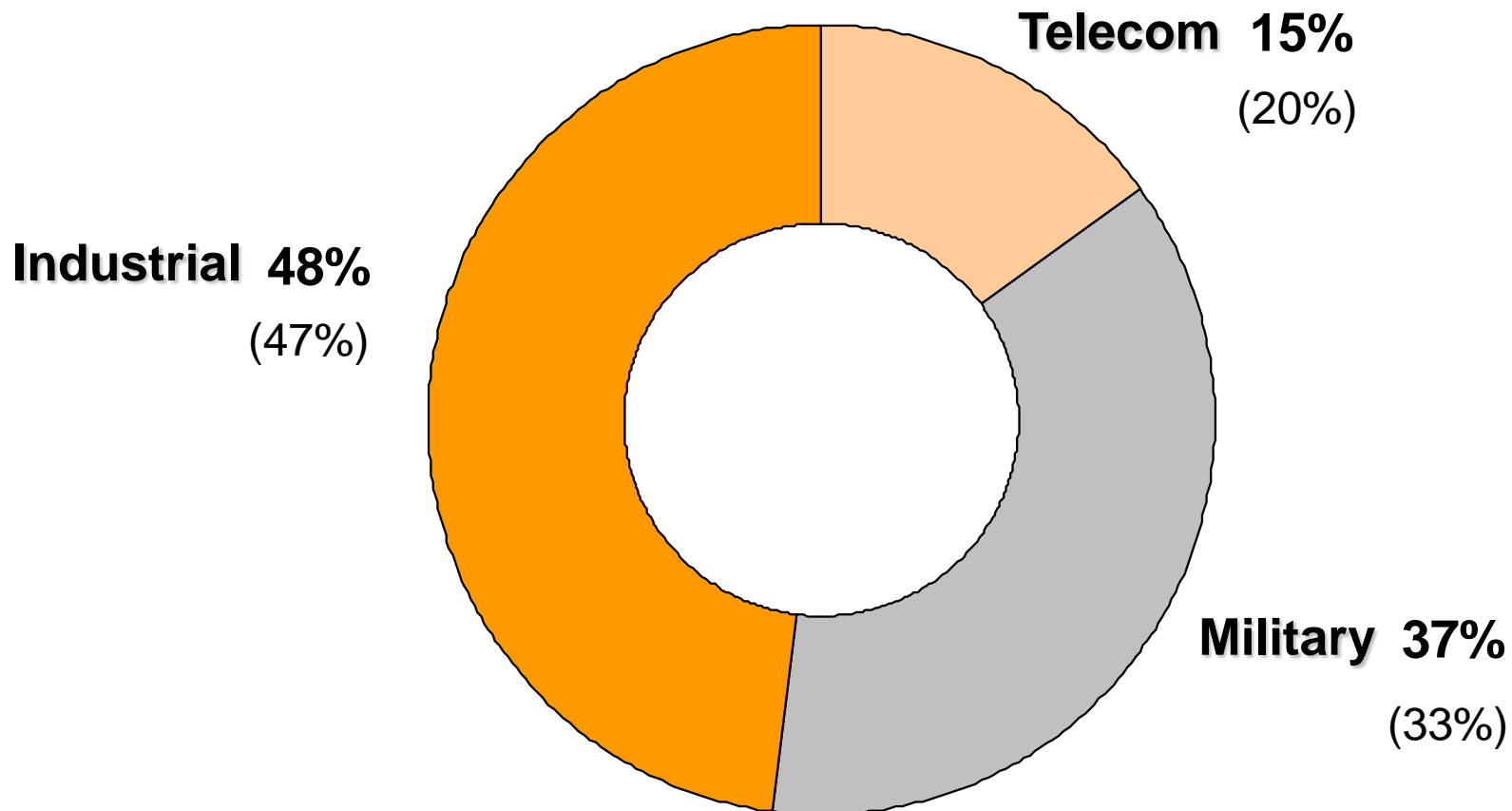
To be better be competitive – To be great be cooperative



# Computing Solutions 2007/08 Market Position in North America



# Computing Solutions 2007/08 Revenue Distribution by Market Segment



Note: figures in brackets represent previous year's distribution

# Computing Solutions 2007/08 Achievements

---

## Actions

- ▼ Successful sales and marketing strategy
- ▼ Many innovative products introduced
- ▼ Operational and quality excellence
- ▼ Strong technical team

## Results

- ▼ Increased bookings 13.8% over previous year's level resulting in an USD 5.0 million increase in backlog at the end of the reporting period
- ▼ Further reduced operating expenses by 4% from USD 4.6 million to USD 4.4 million
- ▼ Improved EBIT by USD 0.8 million to USD 0.2 million

# Computing Solutions Achievements 2007/08

(USD million)

	<b>2007/08</b>	2006/07	%
▼ Bookings	<b>28.0</b>	24.6	+13.8
▼ Operating Revenue	<b>23.1</b>	23.5	-1.7
▼ Gross Profit	<b>5.8</b>	5.2	+11.5
<i>in % of revenue</i>	<i>25.3%</i>	<i>21.9%</i>	
▼ EBIT	<b>0.2</b>	- 0.6	-
<i>in % of revenue</i>	<i>0.1%</i>	<i>-2.6%</i>	

# An Example of many Innovative Products Industrial Segment

## ▼ Oil and gas data collection

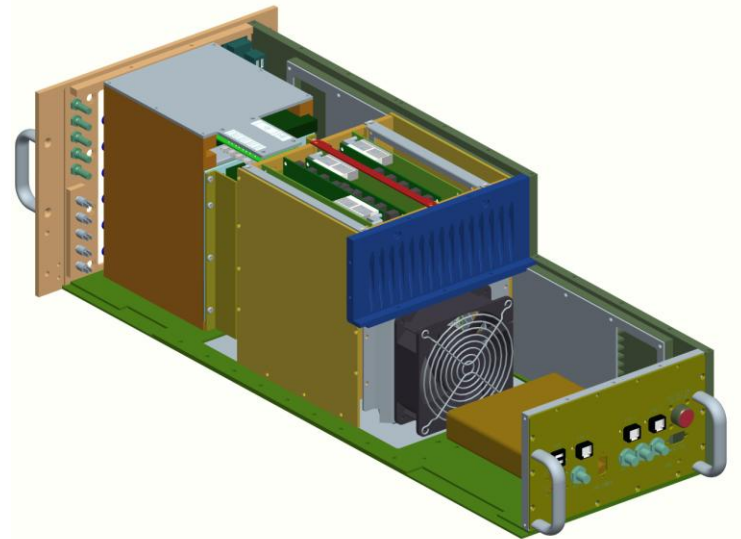


# An Example of many Innovative Products Military / Government Segment

## ▼ Conduction Cooled Air Transport Rack (ATR)



**Actual Product**



**3D CAD-Model**

## Why we are optimistic

- ▼ Backlog (+56%)
- ▼ New products (Liquid ATR, VXS, VPX, Small Form Factor)
- ▼ High number of quotes in the pipeline
- ▼ Capacity
- ▼ Operational and quality excellence
- ▼ Focused sales strategy
  - ▼ Great success stories and growing

# Finanzzahlen 2007/08

Anthony M. Goldstein  
Chief Financial Officer



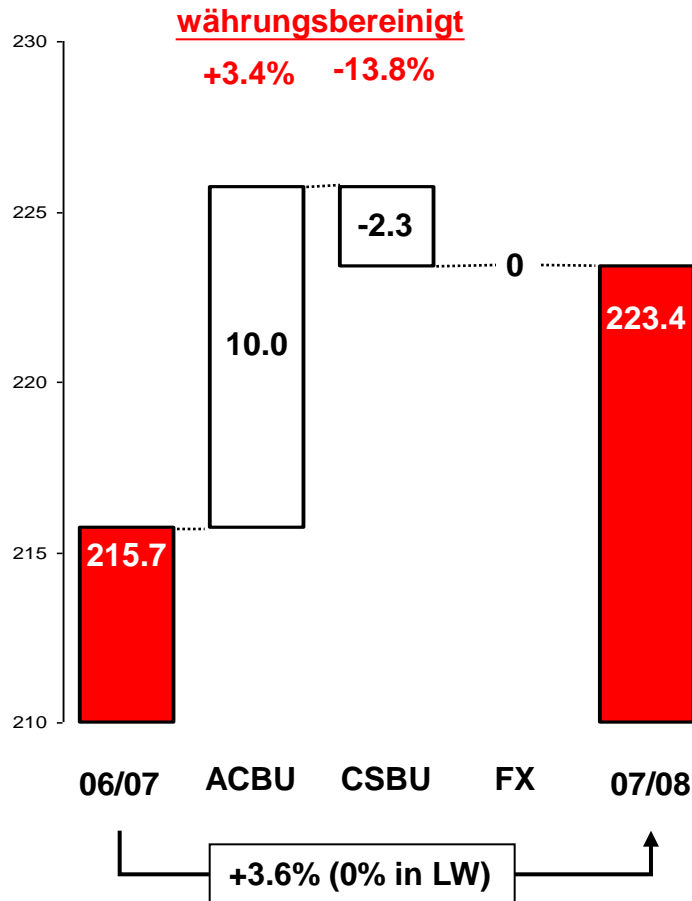
# Eckzahlen Konzernenerfolgsrechnung

(in CHF Mio.)

	<b>2007/08</b>	2006/07	△
Auftragseingang	<b>228.2</b>	221.6	+3.0%
Umsatz	<b>223.4</b>	215.7	+3.6%
Bruttogewinn	<b>109.4</b>	100.9	+8.4%
▪ in % vom Umsatz	<b>49.0%</b>	46.8%	
EBITDA	<b>31.3</b>	25.0	+25.2%
EBIT	<b>26.7</b>	20.2	+32.2%
▪ in % vom Umsatz	<b>12.0%</b>	9.4%	
Vorsteuergewinn	<b>23.7</b>	19.0	+24.7%
Reingewinn	<b>16.8</b>	11.5	+46.1%
▪ pro Inhaberaktie (CHF)	<b>23.81</b>	16.25	

# Umsatzentwicklung und Währungseinfluss

## Wachstum in CHF Mio.



- **ACBU**  
Moderates Umsatzwachstum
- **CSBU**  
Stark gestiegener Anstieg von Auftragsbestand trotz leichtem Umsatzrückgang
- **GRUPPE**  
Erneutes Wachstum des Umsatzes

# Eckzahlen Konzernbilanz

(per 31. März, in CHF Mio.)

	2008	2007	Δ CHF
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>124.6</b>	126.8	<b>-2.2</b>
▪ davon liquide Mittel	33.1	19.0	+14.1
<b>Anlagevermögen</b>	<b>46.5</b>	55.3	<b>-8.8</b>
▪ davon Goodwill	28.6	29.7	-1.1
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>63.2</b>	83.3	<b>-20.1</b>
▪ davon verzinslich	11.9	26.1	-14.2
<b>Eigenkapital</b>	<b>107.9</b>	98.9	<b>+ 9.0</b>
Eigenkapitalquote	63.1%	54.3%	
<b>Bilanzsumme</b>	<b>171.1</b>	182.2	<b>-11.1</b>

# Eigenkapital

(in CHF Mio.)

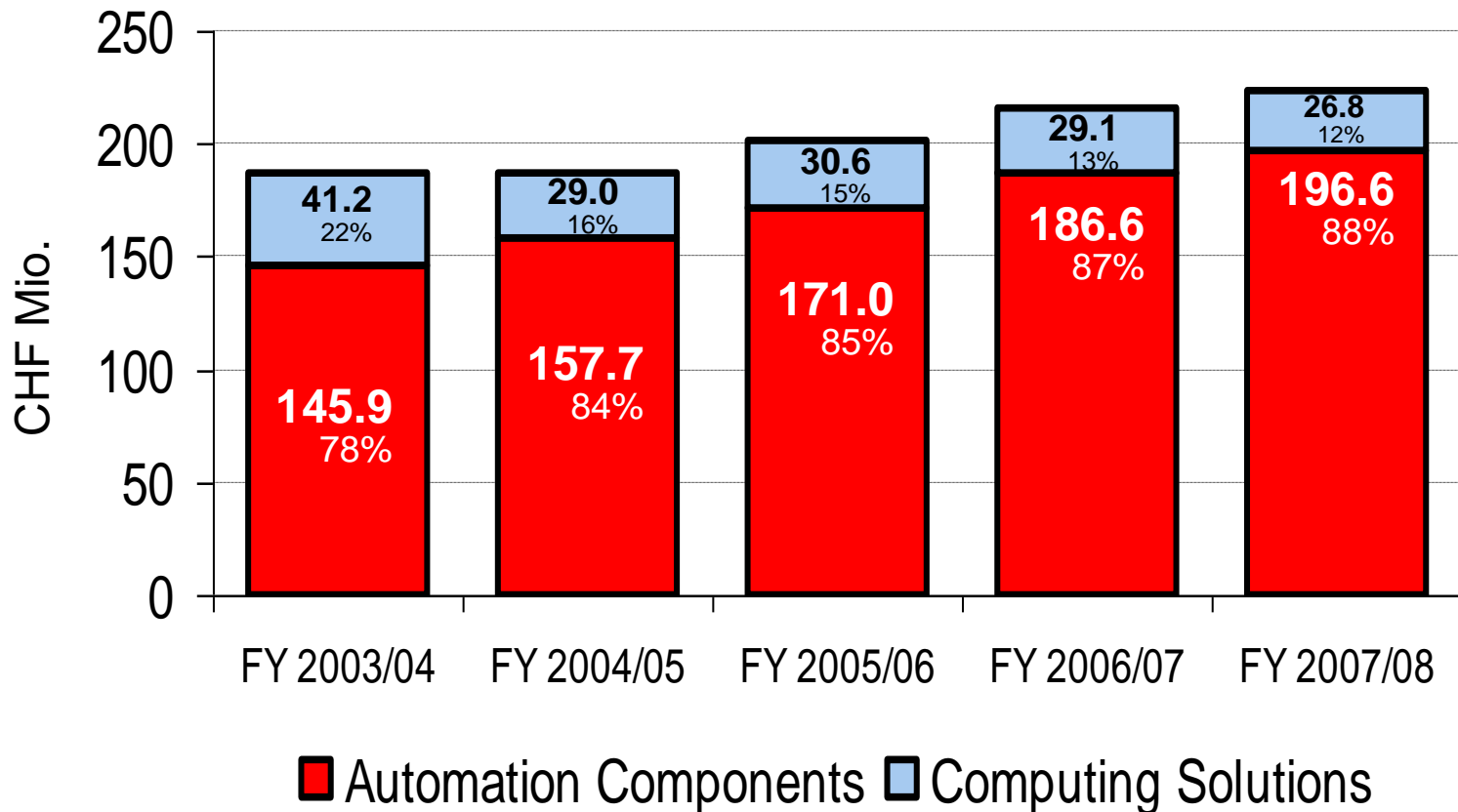
	<b>2008</b>	2007
<b>Eigenkapital Beginn Geschäftsjahr</b>	<b>98.9</b>	111.6
▪ Eigenkapitalquote	<b>54.3%</b>	58.4%
Konzerngewinn	<b>16.8</b>	11.5
Währungseinflüsse	<b>-3.9</b>	0.7
Eigene Aktien, netto	<b>+1.0</b>	-0.2
Dividenden	<b>-4.9</b>	-
Kapitalrückzahlung	<b>-</b>	-24.7
<b>Eigenkapital per 31. März</b>	<b>107.9</b>	98.9
▪ Eigenkapitalquote	<b>63.1%</b>	54.3%
<b>ROE</b>	<b>15.6%</b>	11.7%
<b>ROCE</b>	<b>30.7%</b>	19.1%

# Cash Flow

(in CHF Mio.)

	2008	2007
<b>Operativer Cash Flow vor Veränderung des operativen NUV</b>	<b>23.6</b>	18.8
Veränderung operatives NUV	8.4	-10.8
<hr/>		
<b>Operativer Cash Flow</b>	<b>32.0</b>	8.0
Investitionen, netto	1.4	-3.0
<b>Freier Cash Flow</b>	<b>33.4</b>	5.0
<hr/>		
Übriges	0.1	7.8
Veränderung Schulden	-14.2	2.4
Dividende	-4.9	-
Eigene Aktien, netto	1.0	-0.2
Kapitalrückzahlung	-	-24.7
<hr/>		
<b>Veränderung flüssige Mittel</b>	<b>15.4</b>	-9.7

# Umsatzentwicklung nach Unternehmensbereichen

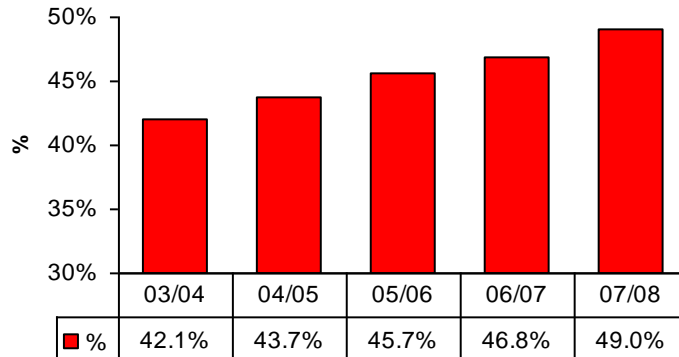


Zahlen beziehen sich auf weitergeführte Aktivitäten

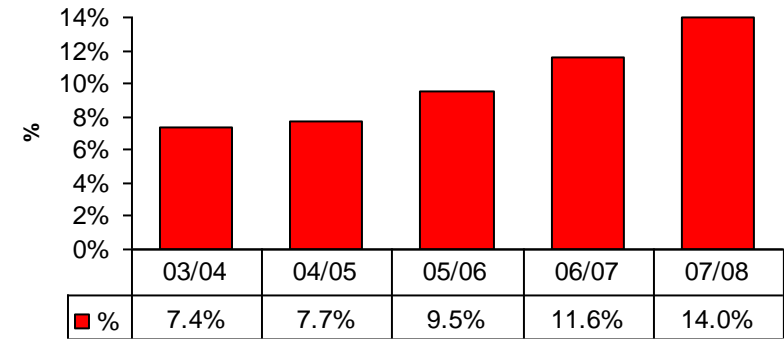
# Nachhaltige Verbesserung der Profitabilität

## Fünfjahres-Übersicht in % vom Umsatz

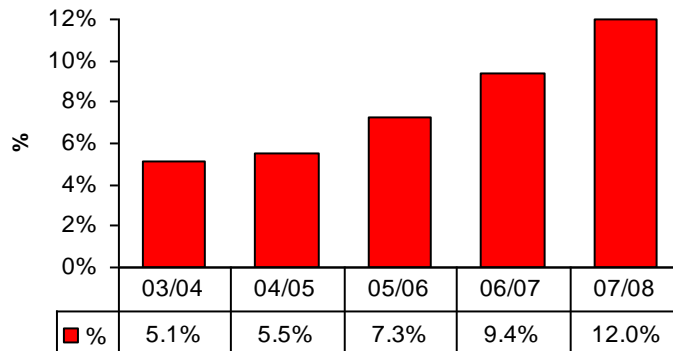
**Bruttogewinn**



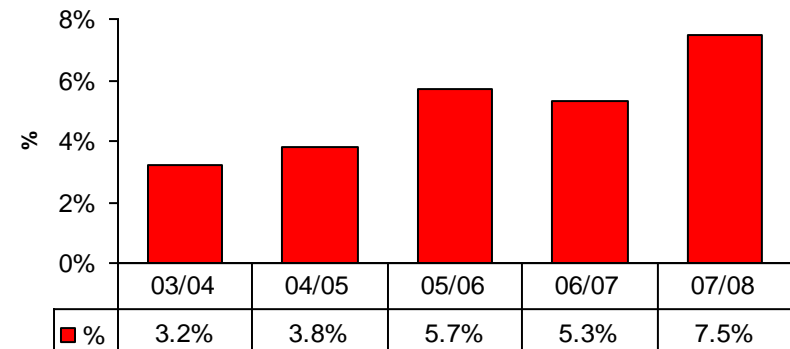
**EBITDA**



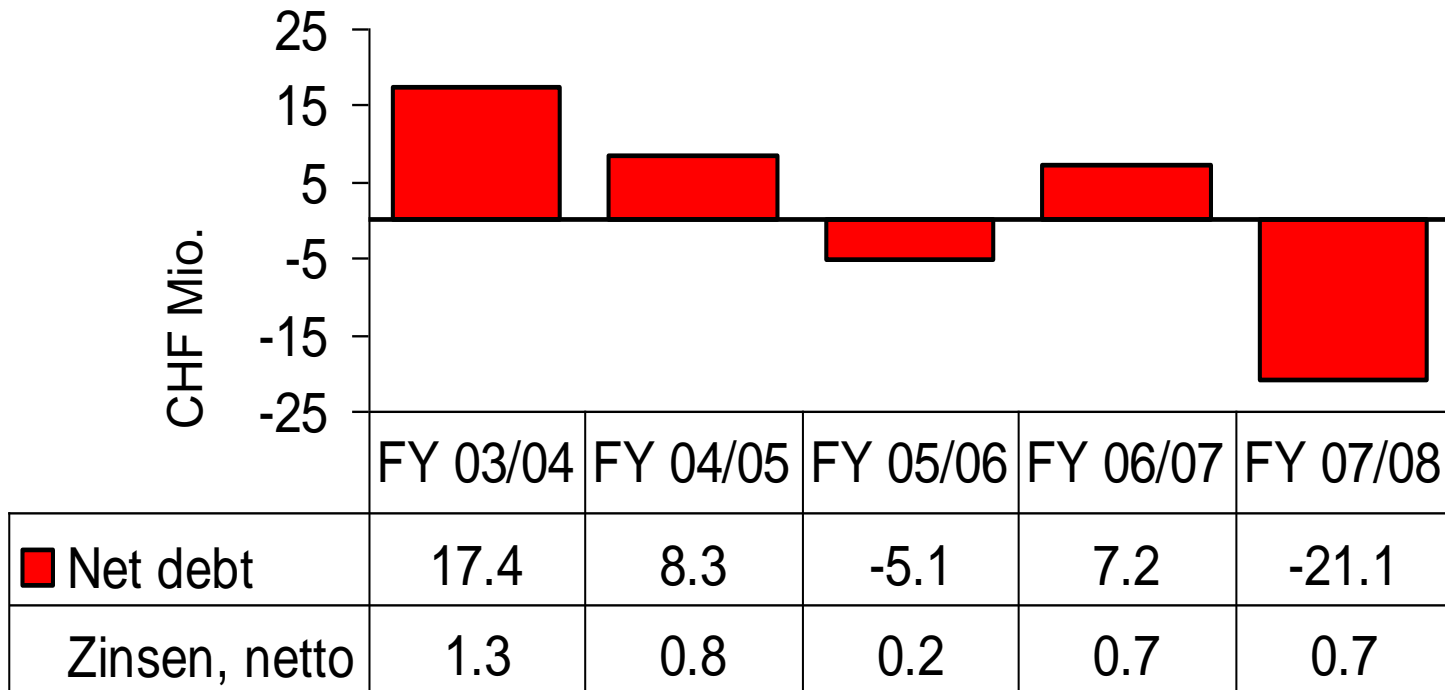
**EBIT**



**Reingewinn**

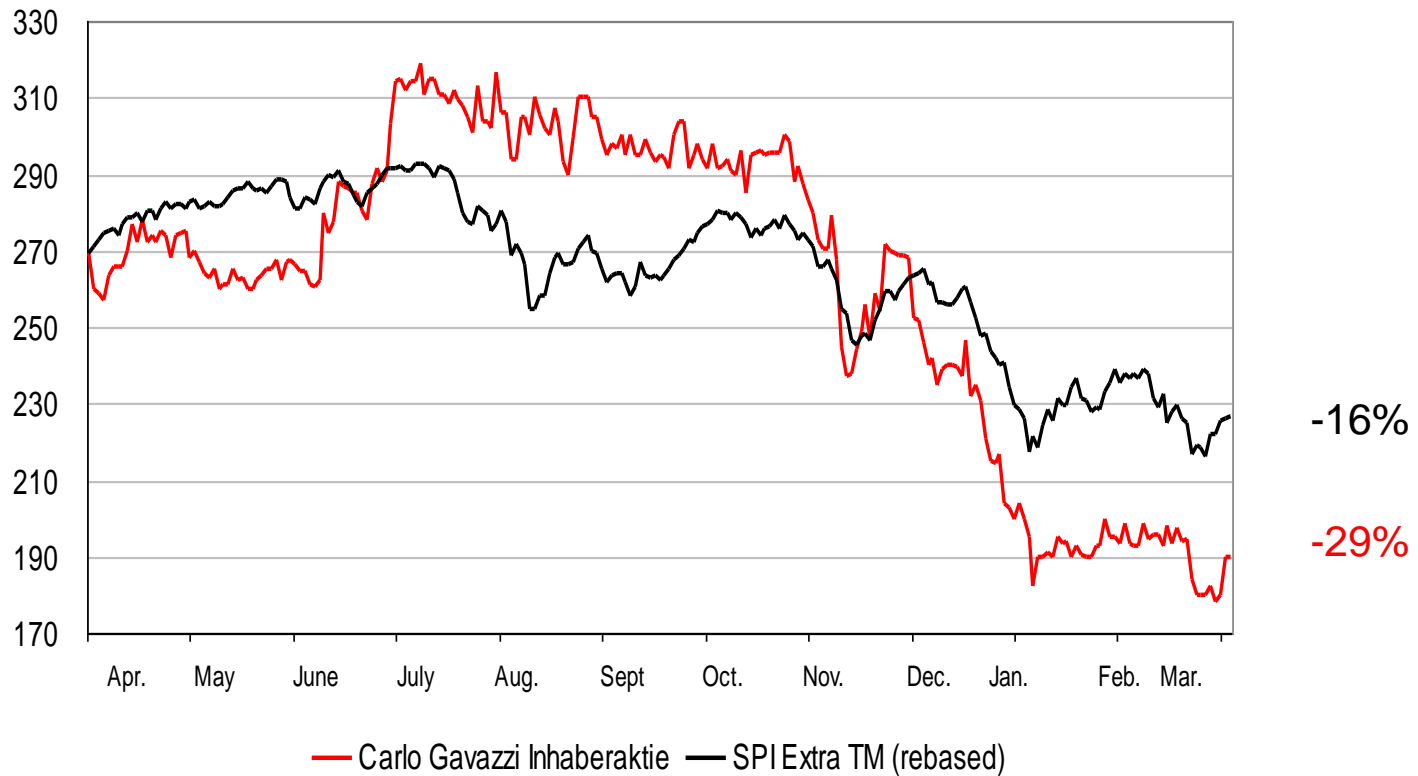


# Nettoverschuldung





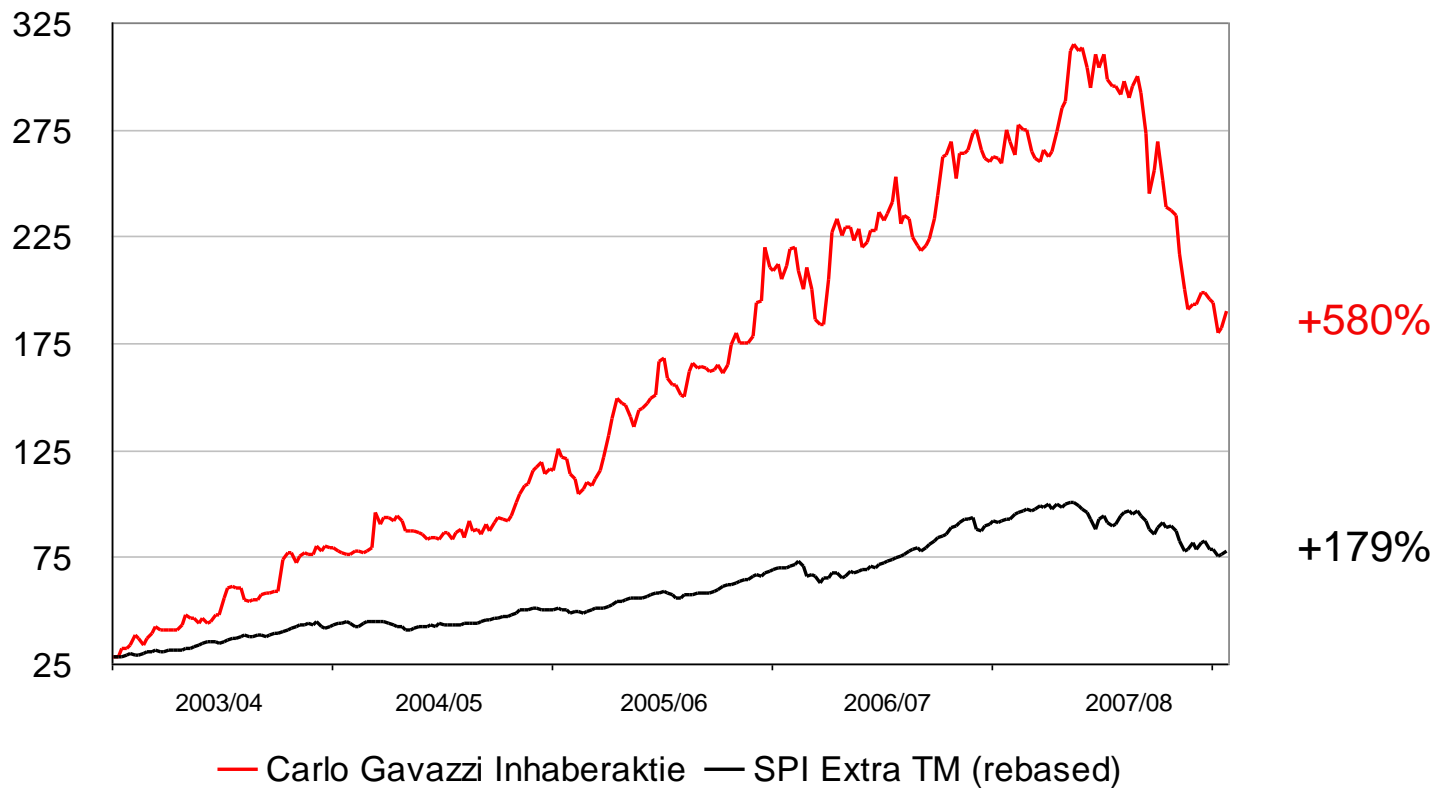
## SPI Extra™ – GAV Inhaber (CHF)



-16%

-29%

## SPI Extra™ – GAV Inhaber (CHF)



# Ausblick

Giulio Pampuro  
VR-Präsident

## Strategie für Automation Components

- Konzentration auf bestehende prioritäre, aber auch auf neue Marktsegmente, z.B. erneuerbare Energien
- Erweiterte Präsenz in stark wachsenden geografischen Regionen, z.B. Polen und Türkei
- Verbreitertes Produkt-Portfolio durch Einsatz zusätzlicher Mittel in F&E
- Eine externe Ergänzung des bestehenden Angebots durch komplementäre Produktlinien wird intensiv verfolgt

## Computing Solutions

- Der Bereich hat sich eine positive Ausgangslage für zukünftiges Wachstum erarbeitet
- Die Gruppe erachtet jedoch Computing Solutions nach wie vor für nicht strategisch
- Im Sinne der Aktionäre behält sich der Verwaltungsrat derzeit alle Optionen offen

- Die Resultate der ersten zwei Monate stimmen uns positiv
- Eine weitere Verbesserung vom Umsatz wird anvisiert
- Um langfristiges Wachstum zu realisieren, werden Investitionen getätigt in die
  - Präsenz in Regionen mit stark wachsendem Potenzial
  - Verstärkung von F&E zur Verbreiterung der Produktpalette für die prioritären Marktsegmente
- Die gegenwärtige Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds mahnt zur Vorsicht und lässt derzeit keine konkreten Aussagen zu

## **Verwaltungsrat**

Wiederwahl aller Mitglieder des Verwaltungsrates für eine weitere Amtsdauer von einem Jahr

## **Dividende für das Geschäftsjahr 2007/08**

Die Eigenmittel per 31.3.2008 betragen 63% der Bilanzsumme. Aufgrund der soliden Bilanz und des guten operativen Ergebnisses wird die Auszahlung einer von CHF 7.00 auf CHF 10.00 erhöhten Dividende pro Inhaberaktie vorgeschlagen

Ausschüttungs-Quote: 42% des Reingewinns

# Fragen und Antworten



**CARLO GAVAZZI**

**Diese Präsentation kann Aussagen enthalten, welche zukunftsgerichtet sind, wie z.B. Projektionen von finanziellen Entwicklungen und in die Zukunft gerichtete Aussagen über die Entwicklung von Materialien und Produkten, wobei diese Aufzählung nicht abschliessend ist. Diese Aussagen sind nicht frei von Risiken und Unsicherheiten und wir behalten uns deshalb vor, sie zu ändern, wenn bekannte oder unbekannte Risiken oder verschiedene andere Faktoren die Ergebnisse oder Leistungen, welche hierin beschrieben sind, beeinflussen würden.**