

Konferenz vom 13.4.2010 für Analysten und Medien

Jean-Claude Philipona, CEO






Disclaimer






Diese Mitteilung enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, z.B. Angaben unter Verwendung der Worte "glaubt", "geht davon aus", "erwartet" oder Formulierungen ähnlicher Art. Solche in die Zukunft gerichtete Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance des Unternehmens wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Vor dem Hintergrund dieser Ungewissheiten darf man sich nicht auf solche in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Das Unternehmen übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Ziel 2009: Flexible Anpassung der Strukturen an die Marktgegebenheiten

Strategische Prioritäten

- Implementierung der organisatorischen Neuausrichtung 
- Konkretisierung und Umsetzung der globalen Initiativen in den Märkten Automotive und Medical 
- Verstärken der Akquisitionstätigkeit für globale Zukunftsprojekte 

Operative Prioritäten

- Implementierung neuer Pricing-Modelle und gezielte Preiserhöhungen 
- Abschluss der laufenden Restrukturierungsprojekte 
- Flexibler Personaleinsatz (Personalstopp, anpassungsfähige Arbeitszeitmodelle, Kurzarbeit etc.) 
- Akquisitionsoffensive für Transferprojekte 
- Effizientes Liquiditätsmanagement (NUV, Investitionsbremse etc.) 

3

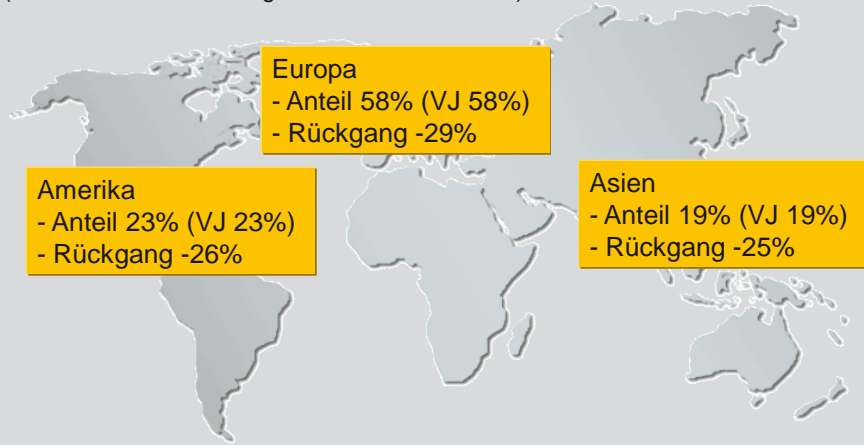
Ergebnisse 2009 – Überblick

(in Mio. CHF)	2009	2008	
Gesamtleistung	297,7	416,5	-29%
EBITDA	5,7	26,3	-78%
in % Gesamtleistung	1,9	6,3	
EBIT	-23,3	-1,3	
in % Gesamtleistung	-7,8	-0,3	
Unternehmensergebnis	-27,0	-9,2	
in % Gesamtleistung	-9,1	-2,2	
Operativer Free Cashflow	-7,2	0,4	
Nettoverschuldung	94,7	82,6	+15%
Ergebnis je Aktie (in CHF)	-37.06	-15.30	
Dividende je Aktie (in CHF)	0.00	0.00	

4

Rezession trifft alle Märkte

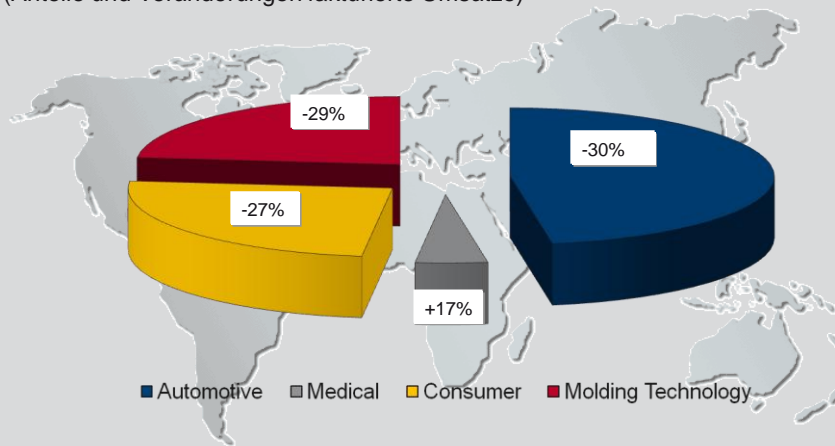
(Anteile und Veränderungen fakturierte Umsätze)



5

Rezession trifft alle Märkte

(Anteile und Veränderungen fakturierte Umsätze)



■ Automotive ■ Medical ■ Consumer ■ Molding Technology

6

Das Wichtigste in Kürze

Beispiellose Rezession trifft Adval Tech Gruppe hart

- Einbruch von Gesamtleistung und Ergebnis in 2009
 - ➔ Gesamtleistung -29%, EBIT 2009 -23,3 MCHF
 - ➔ Tiefpunkt im 1. Quartal, Trendwende im 2. Semester 2009
 - ➔ Restrukturierungen belasten Ergebnis 2009
- Strategische Initiativen werden trotz Sparmassnahmen ohne Abstriche umgesetzt
 - ➔ 1. OEM-Auftrag für Automotive Division (Ungarn, China)
 - ➔ Globale Medical Plattform im Aufbau (Schweiz, China, Mexiko)
- Liquidität und solide Finanzierung gesichert
 - ➔ Finanzielle Handlungsfähigkeit dank Syndikatskredit intakt
 - ➔ Kapitalerhöhung 2008 sichert EK-Anteil von 47%

7

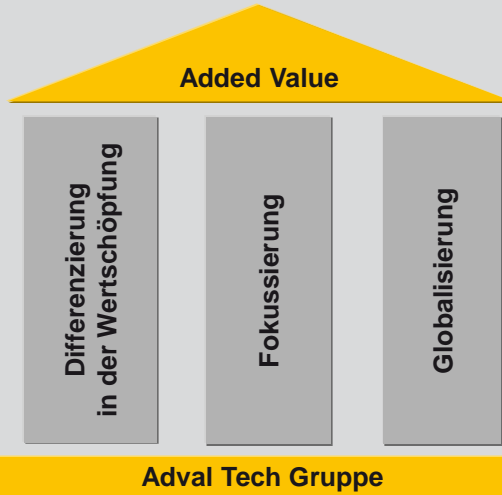
Unsere Vision

Der bevorzugte Industriepartner zu sein – für Serienteile in hohen Stückzahlen aus Metall und Kunststoff, die mit einzigartiger, innovativer Technologie hergestellt werden



Mehrwert schaffen durch Innovation

Hauptpfeiler der Strategie



Geschäftsmodell

	Beratung, Design Produktentwicklung	Simulation, Prototypenbau Werkzeugentwicklung	Werkzeugbau	Validierung und Qualifizierung	Komponenten- produktion	Montage
1 One-Stop-Shop	Adval Tech	Adval Tech	Adval Tech	Adval Tech	Adval Tech	Adval Tech
2 Kooperation	Partner	Adval Tech	Adval Tech	Adval Tech	Partner	Partner
3 Problemlöser	Adval Tech	Adval Tech	Adval Tech	Adval Tech		
4 Performance			Adval Tech	Adval Tech		

Adval Tech
 Partner

Fokussierung auf 3 Hauptmärkte



- Grosse Stückzahlen
- Hohe Repetitivität
- Konzentration auf Einzelsegmente bzw. -applikationen

Globalisierung



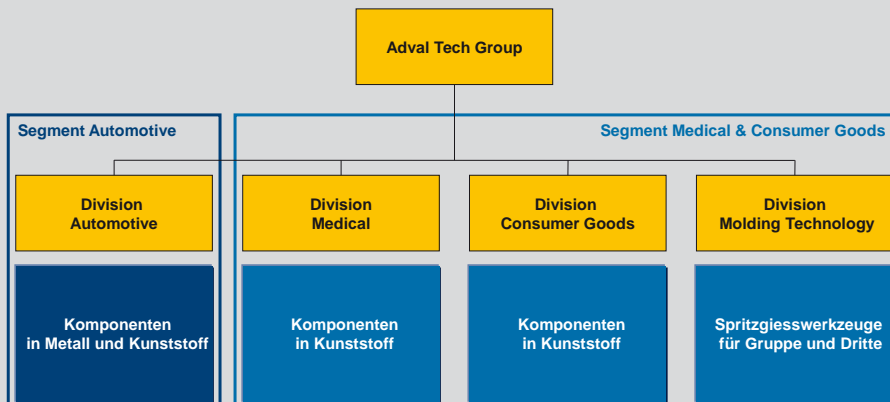
- Automotive
- Consumer Goods
- Medical
- Molding Technology

Unsere Produktionsstrategie

Standort	Automotive	Medical	Consumer Goods	Molding Technology
Schweiz	●	●	●	●
Deutschland				●
Ungarn	●			
USA	●			
Brasilien	●			
Mexiko	●	●	●	
China	●	●	●	●
Thailand	●		●	
Malaysia		●	●	

13

Ausrichtung nach Märkten



14

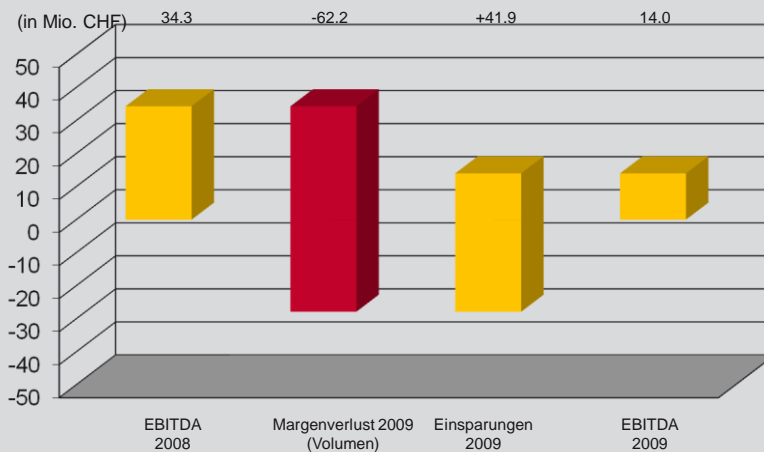
Herausforderungen und zugleich Dilemma in der Rezession

- Senkung der Gewinnschwelle
 - Wo liegt die Gewinnschwelle?
 - Welches sind die relevanten Parameter?
 - Wie weit kann man gehen?

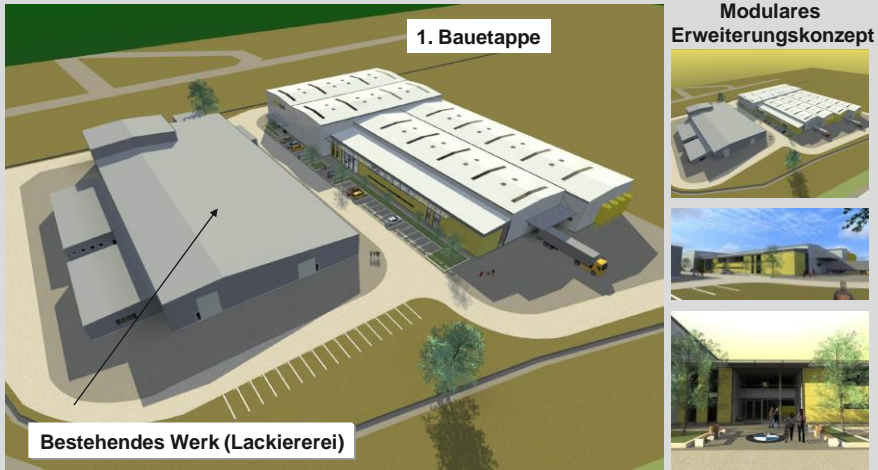
- Kosten reduzieren und gleichzeitig die Zukunft sichern
 - Vorleistungen heute, Erträge übermorgen!
 - Investieren, Desinvestieren!
 - Entwickeln statt stehen bleiben!

Margenanalyse 2008/2009

(vor Restrukturierungskosten)



Neubau Produktionswerk in Ungarn (Szeksárd)



Ausblick

- Gesamtleistung und damit Auslastung sind YTD insgesamt deutlich höher als im 1. Quartal 2009. Die Visibilität hat zugenommen, die Schwankungen sind deutlich geringer. Die Einschätzung der Nachhaltigkeit ist immer noch schwierig. Der starke Schweizer Franken belastet zunehmend.
- Die Einsparungsmassnahmen aus 2008 und 2009 entfalten im laufenden Geschäftsjahr ihre volle Wirkung. Die Sicherung der Zukunft limitiert weiteres Reduktionspotenzial bei den fixen Kosten (Personal, Infrastruktur).
- Die Umsetzung unserer Globalisierungsstrategie führt zu zunehmenden Erfolgen. Kurzfristig sind damit Vorleistungen verbunden, während sich die Gewinne daraus erst ab 2011 und 2012 materialisieren.

Insgesamt rechnen wir für 2010 mit gegenüber dem Vorjahr stark verbesserten Ergebnissen

Ziel 2010: Handlungsfähigkeit beibehalten und Ergebnisse deutlich verbessern

Strategischer Fokus

- Die in der Automotive und Medical Division akquirierten globalen Projekte erfolgreich umsetzen (Ungarn, China, Mexiko)
- Ausnutzen dieser ersten Erfolge zur Akquisition weiterer Projekte und damit der Sicherung eines nachhaltigen profitablen über dem Markt liegenden Wachstums

Operativer Fokus

- Umsetzung aller eingeleiteten Massnahmen zur Steigerung der Produktivität und damit zur Ergebnisverbesserung
- Abschluss der laufenden Restrukturierungsprojekte und Verkauf der frei werdenden Liegenschaften in der Schweiz
- Effizientes Liquiditätsmanagement (NUV, Investitionsbremse, etc.) zur Sicherung der finanziellen Handlungsfähigkeit