



Bilanz-Medienkonferenz Analysten-Orientierung Dätwyler Gruppe

Herzlich willkommen!

4. März 2016





Rückblick, Ausblick

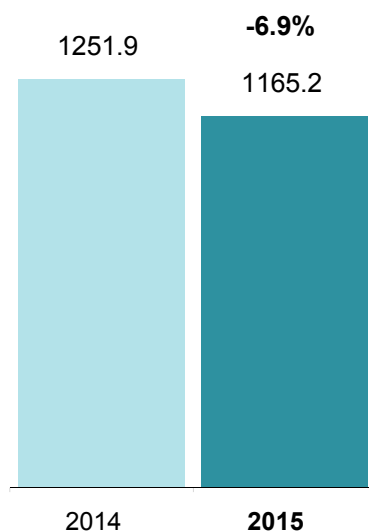
Dr. Paul J. Hälg, CEO

Dätwyler Gruppe

Ausgewiesene Kennzahlen

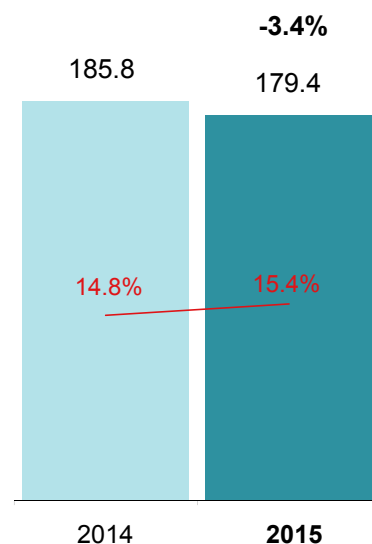
- Starker Franken drückt auf Umsatz- und Gewinnentwicklung
- Leichte Steigerung der EBITDA- und der EBIT-Marge
- Rückgang Nettoergebnis wegen Währungseffekten und höherer Steuerquote

Nettoumsatz



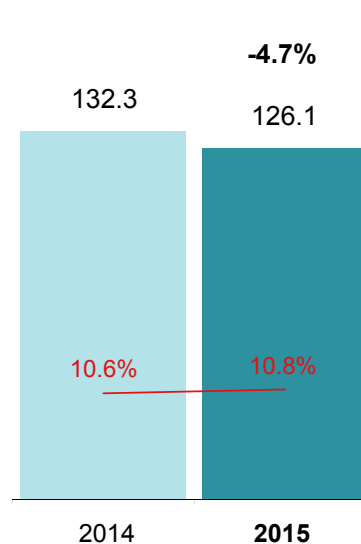
EBITDA

EBITDA Marge %

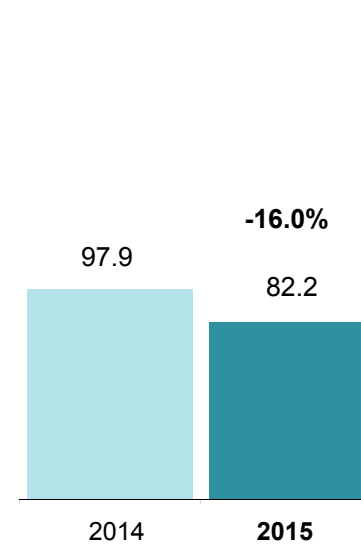


EBIT

EBIT Marge %



Nettoergebnis



In Mio. CHF

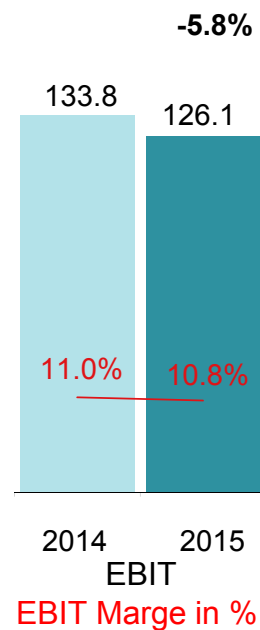
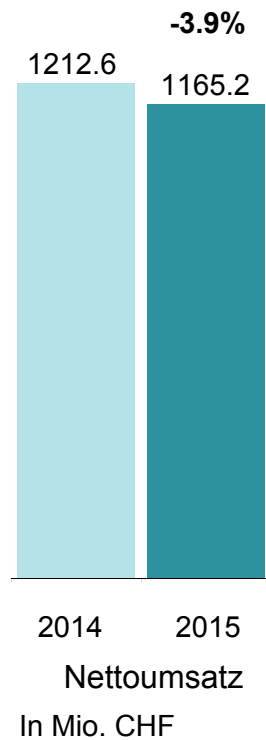
Vorjahr inklusive Maagtechnic (Verkauf per 1. April 2014)

Dätwyler Gruppe

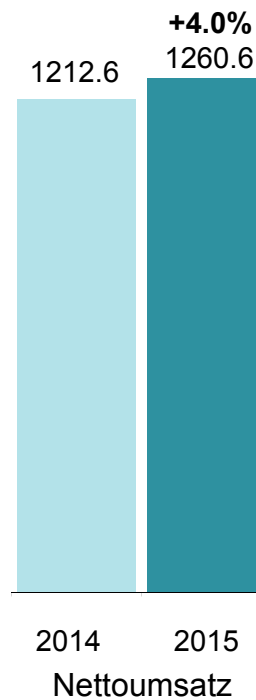
Bereinigte Kennzahlen 2015

- Organisches Wachstum von 1.8%
- Währungsbereinigte EBIT Marge trotz Sonderkosten nahezu gehalten

Weitergeführte Geschäftstätigkeit



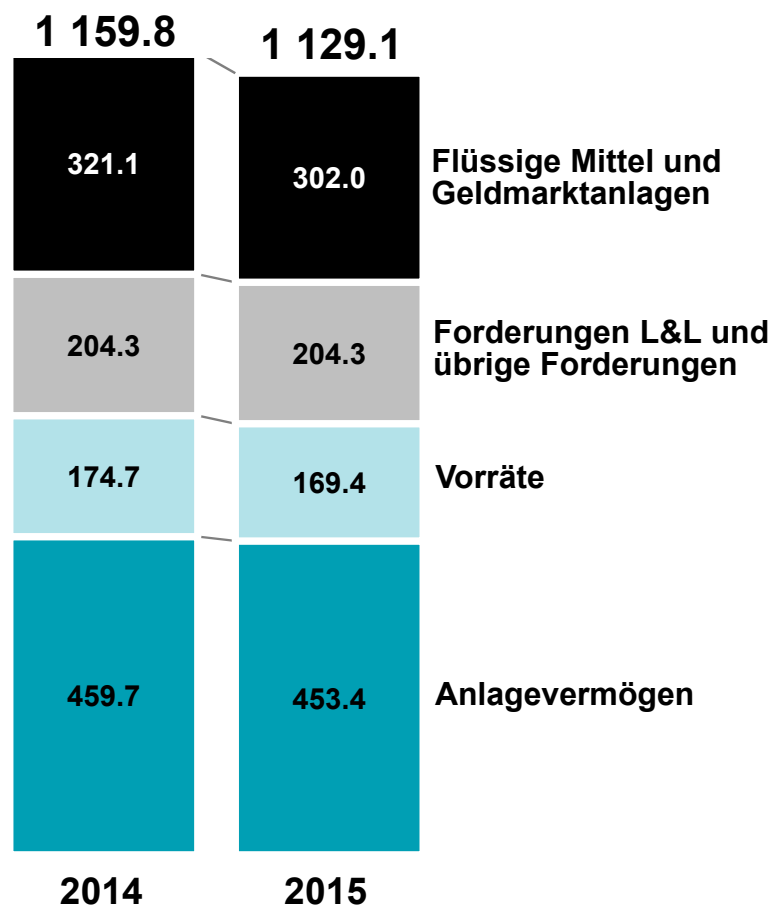
Weitergeführte Geschäftstätigkeit Währungsbereinigt



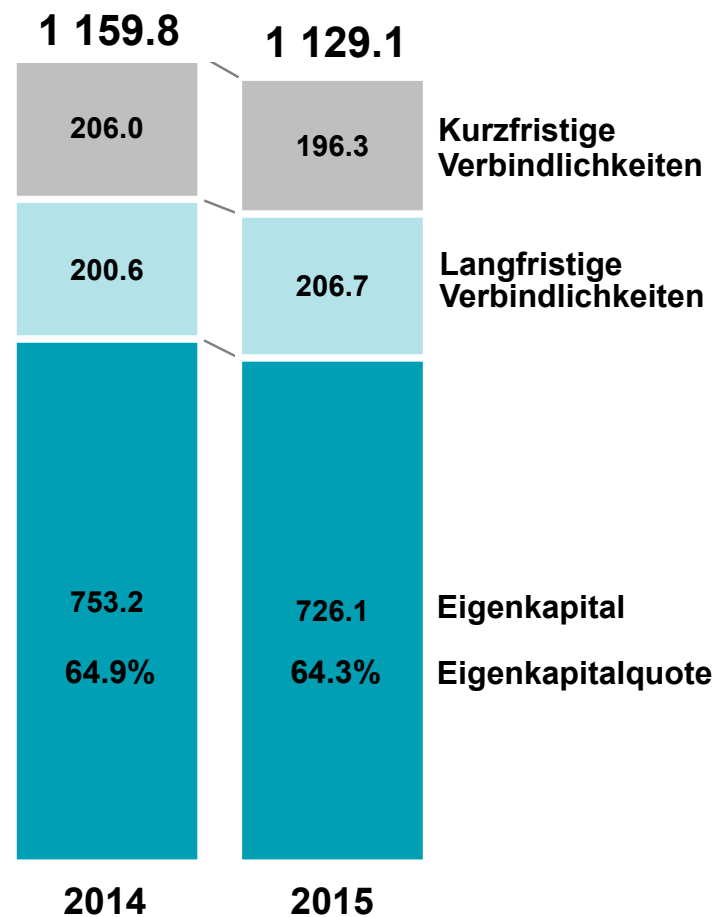
Dätwyler Gruppe

Bilanzstruktur

Aktiven Mio. CHF



Passiven Mio. CHF

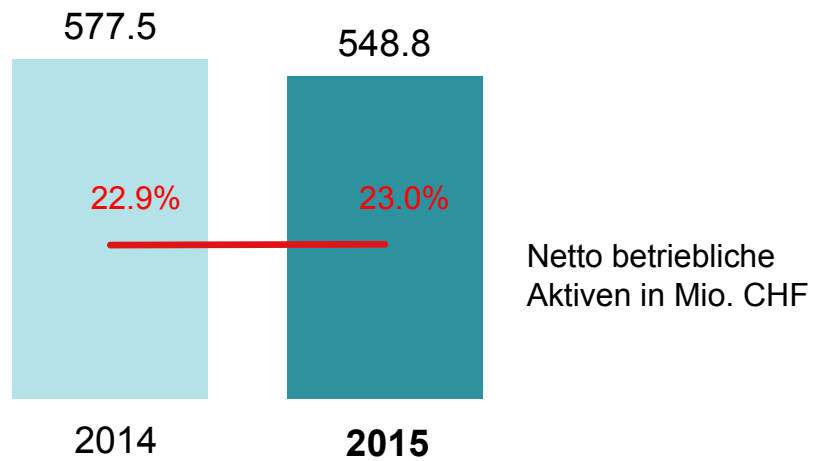


Dätwyler Gruppe

Kapitalrendite

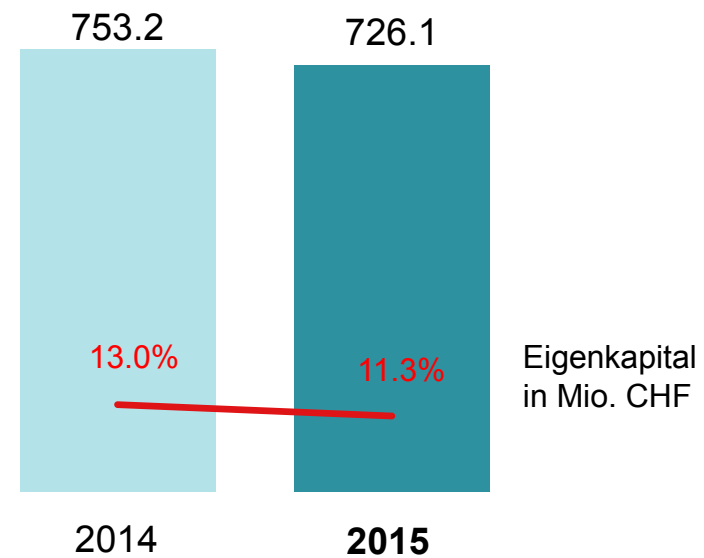
RONOA %

(EBIT / Netto betriebliche Aktiven)



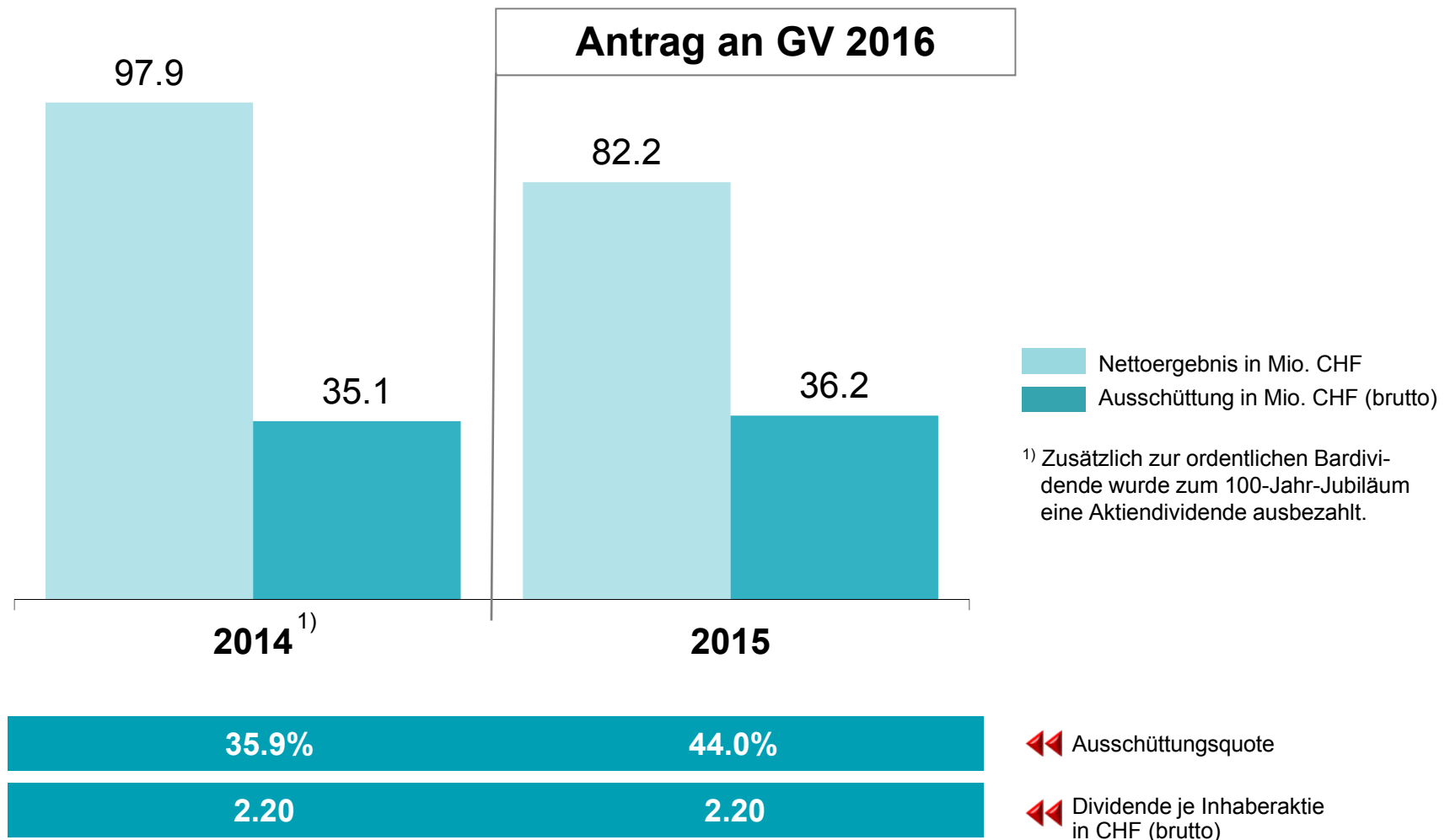
ROE %

(Nettoergebnis / Eigenkapital)



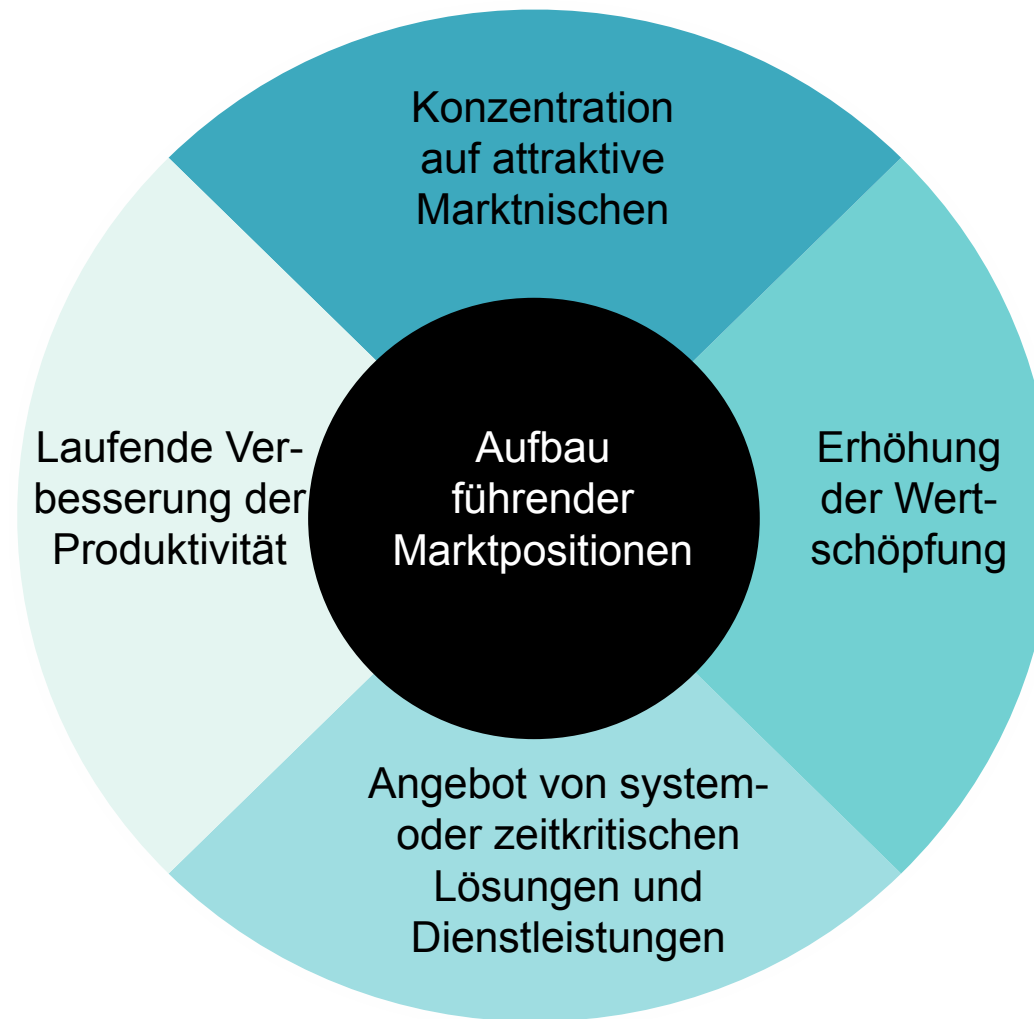
Dätwyler Gruppe

Dividende von CHF 2.20 pro Inhaberaktie





Dätwyler Gruppe

Strategischer Fokus

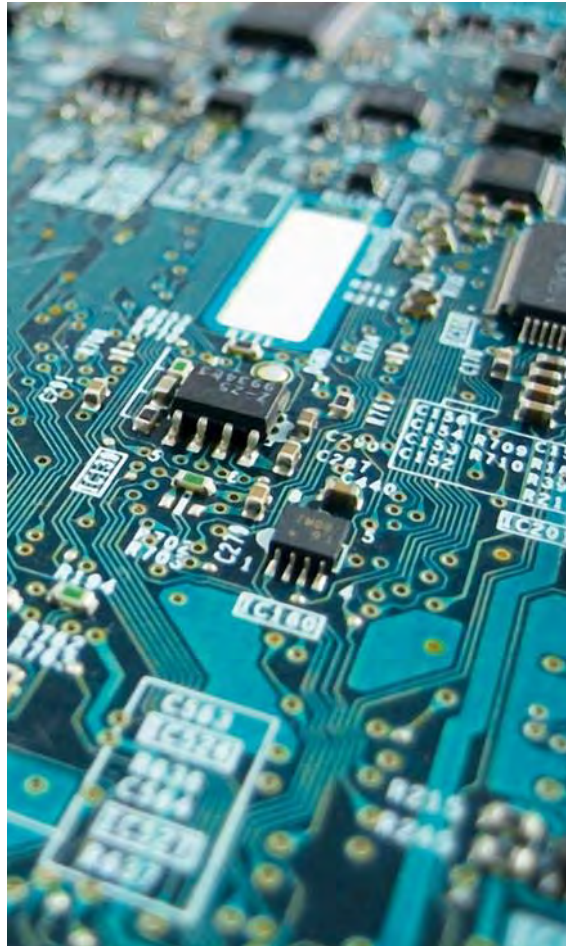


Dätwyler Gruppe

Zwei fokussierte Konzernbereiche

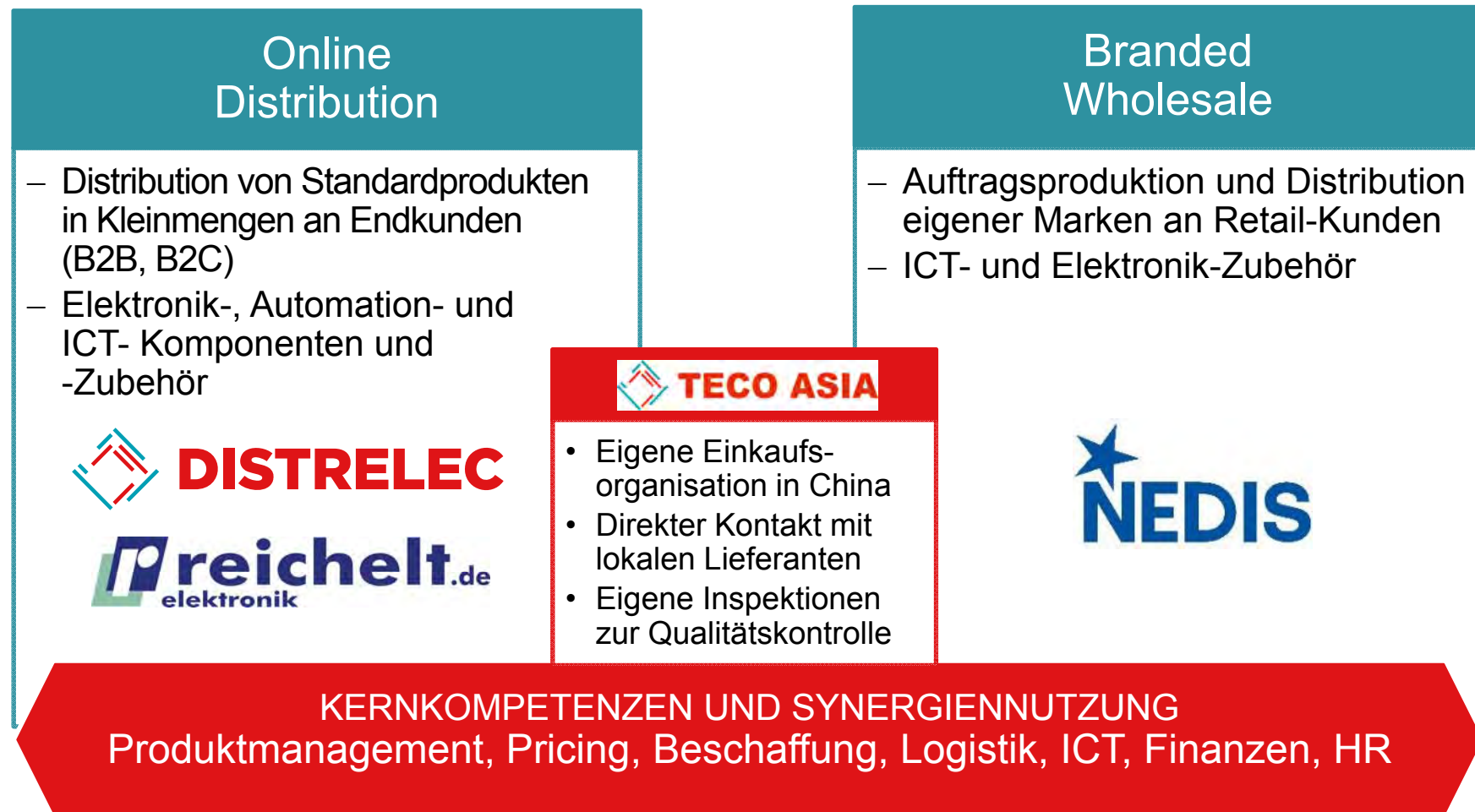
	Technical Components	Sealing Solutions
		
Produkte	Distribution von Elektronik-, Automations-, und ICT-Komponenten und -Zubehör (Online Distribution und Branded Wholesale)	Dichtungssysteme und -lösungen, Elastomer- und Aluminium/Plastik-Verschlüsse, Stopfen und Kolbenstopfen, Präzisionsformteile aus Elastomer und Metall, Spezial-Profile und -Dichtungen
Märkte	EUROPA Industrie, Gewerbe, Einzelhandel, Grosshandel, Universitäten, Privatkunden	GLOBAL Pharma, Diagnostics, Automotive, Civil Engineering und Consumer Goods
Umsatz	ca. CHF 500 Mio.	ca. CHF 700 Mio.
Mitarbeiter	1'300	5'700

Technical Components



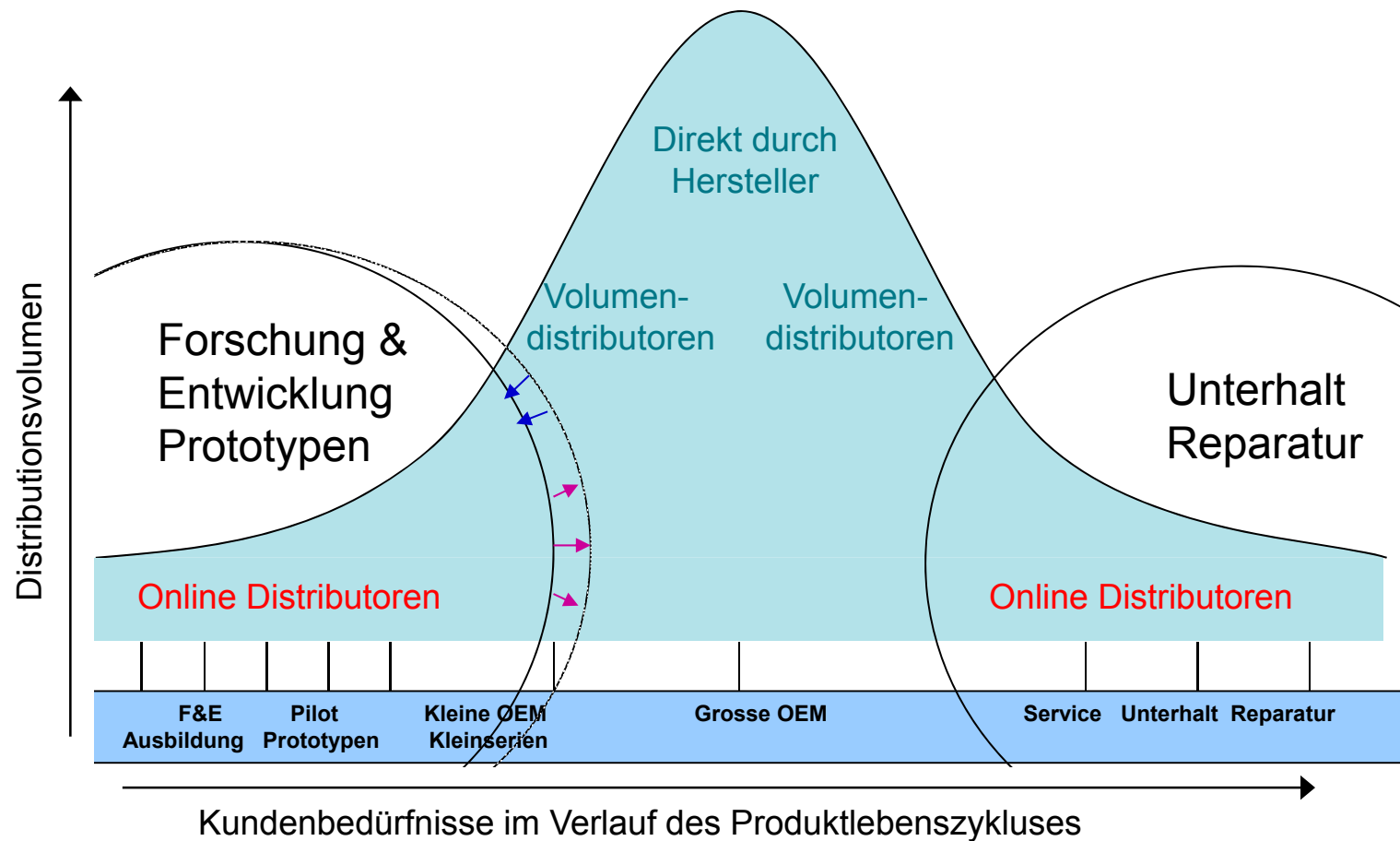
Technical Components

Zwei synergetische Geschäftsmodelle



Technical Components Online Distribution

Geschäftsmodell



Technical Components: Branded Wholesale Märkte und Produkte



Technical Components: Branded Wholesale Geschäftsmodell



Each product/brand is carefully positioned with a unique price point.



Place

We advice where to sell our products:



Promotion

We combine products/concepts with the basic Marketing Materials as well as appealing Point of Sales Materials:

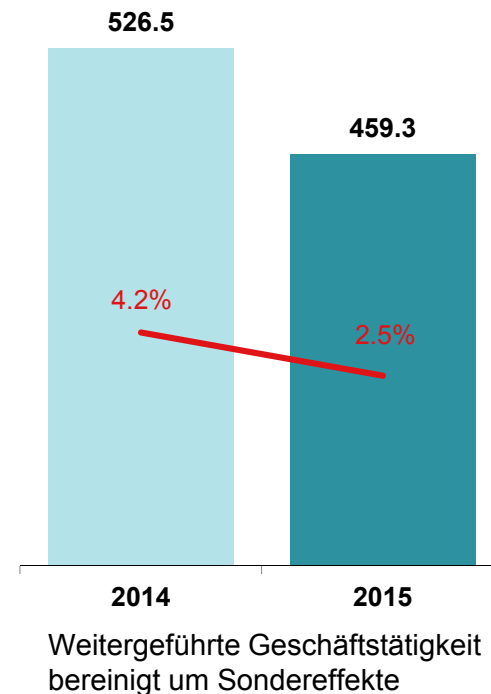


Technical Components 2015

Neue Plattform operativ – Frühindikatoren positiv

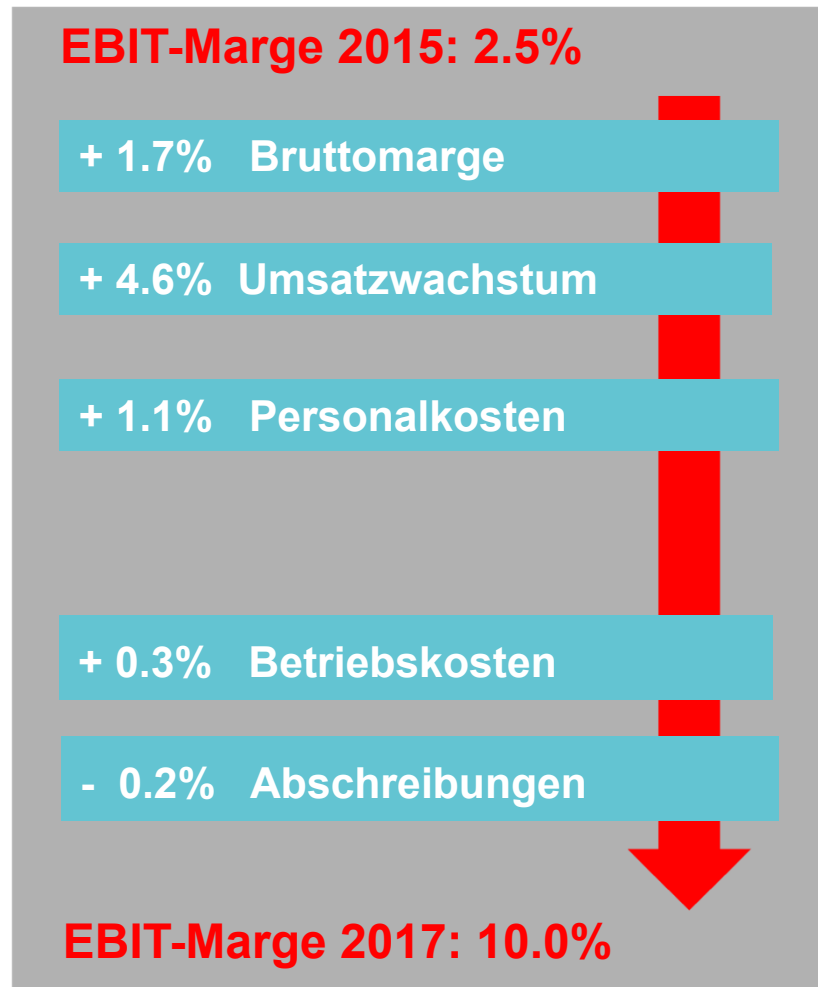
- Neues Managementteam aus der Branche
- Fokus auf schnelle Umsetzung der strategischen Integrationsprojekte
- Anspruchsvolles Marktumfeld gepaart mit unbefriedigender Lieferbereitschaft führte zu Verlust von Marktanteilen
- Organischer Umsatzrückgang von 2.4% (negativer Translationseffekt von CHF 54.8 Mio. oder -10.4%)
- Fehlende Umsatzvolumen, Frankenstärke und Sonderkosten drückten auf EBIT-Marge
- Bereinigte EBIT-Marge von 2.5%
- Frühindikatoren für 2016 mit positivem Trend:
 - Verfügbarkeit deutlich erhöht
 - Anzahl aktiver Kunden steigt
 - Tagesumsätze und Auftragswerte steigen
 - Supplier Awards für Wachstum

Nettoumsatz in Mio. CHF
EBIT in % Nettoumsatz



Technical Components

Faktoren zur Verbesserung der Profitabilität



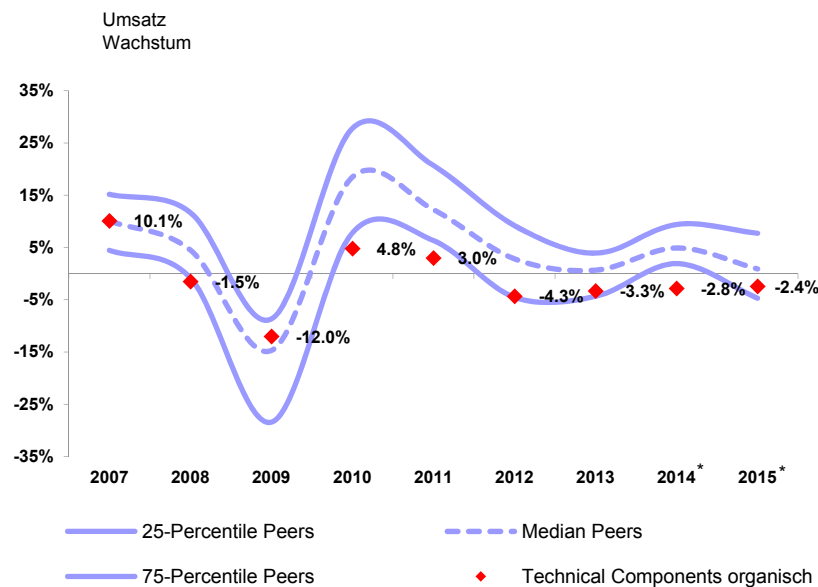
- Bündeln der Einkaufsvolumen
- Gemeinsame Beschaffung direkt in Asien
- Fokus auf margenstarke Kundensegmente (MRO)
- Erhöhung des Anteils der Eigenmarken
- Rückkehr zum Umsatzniveau von 2013
- Zentralisierung der Logistik in Holland
- Gemeinsames Finanz-Service-Center in Lettland
- Erhöhung der Verkaufs- und Marketingeffizienz
- Verstärkte Automatisierung der Prozesse
- Tiefere ICT-Kosten
- Tiefere Miet- und Unterhaltskosten
- Verstärkter Web-Fokus des Marketings
- Erhöhung der Lieferantenunterstützung für Marketing

Technical Components weitergeführte Geschäftstätigkeit

Benchmark

Umsatzentwicklung

Umsatzwachstum liegt hinter den Peers



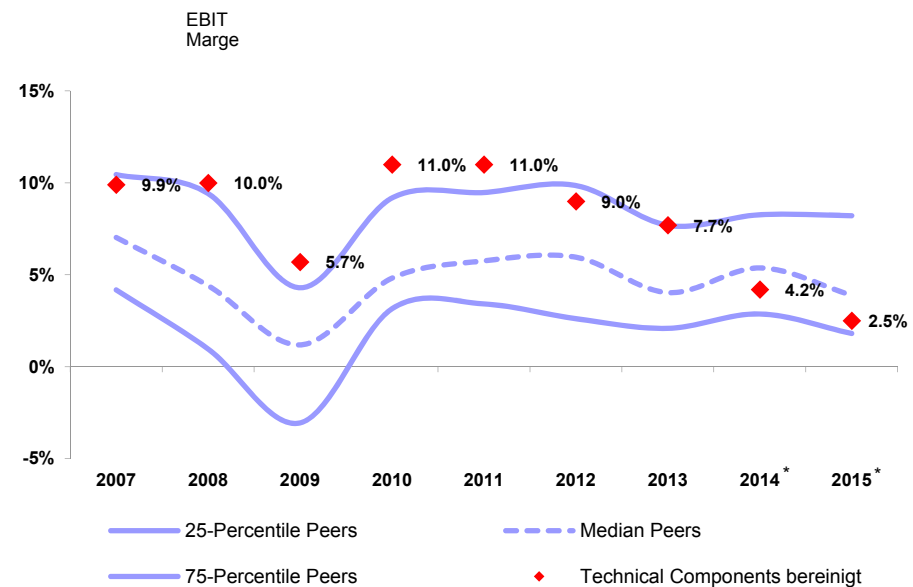
Peer group: All Peers

Analysis January 2016 by
www.obermatt.com

* Peer Daten 2014/2015 September bis September
Vorjahre bis 2013 inklusive Maagtechnik

EBIT Marge

Verschlechterung der EBIT-Marge als Folge der Integrationsprojekte



Peer group: All Peers

Analysis January 2016 by
www.obermatt.com

Technical Components

Strategische Stossrichtungen



Marktpenetration durch intensivierte Kundensegmentierung



Geografische Expansion in neue Länder Europas



Ausbau des Produktsortiments und gemeinsame Beschaffung



Realisierung von Synergien durch integriertes Geschäftsmodell

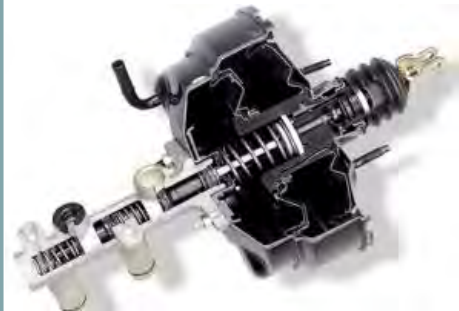
Sealing Solutions



Sealing Solutions

Führende Kernkompetenzen für globale Marktsegmente

Automotive



Health Care



Civil Engineering



Consumer Goods

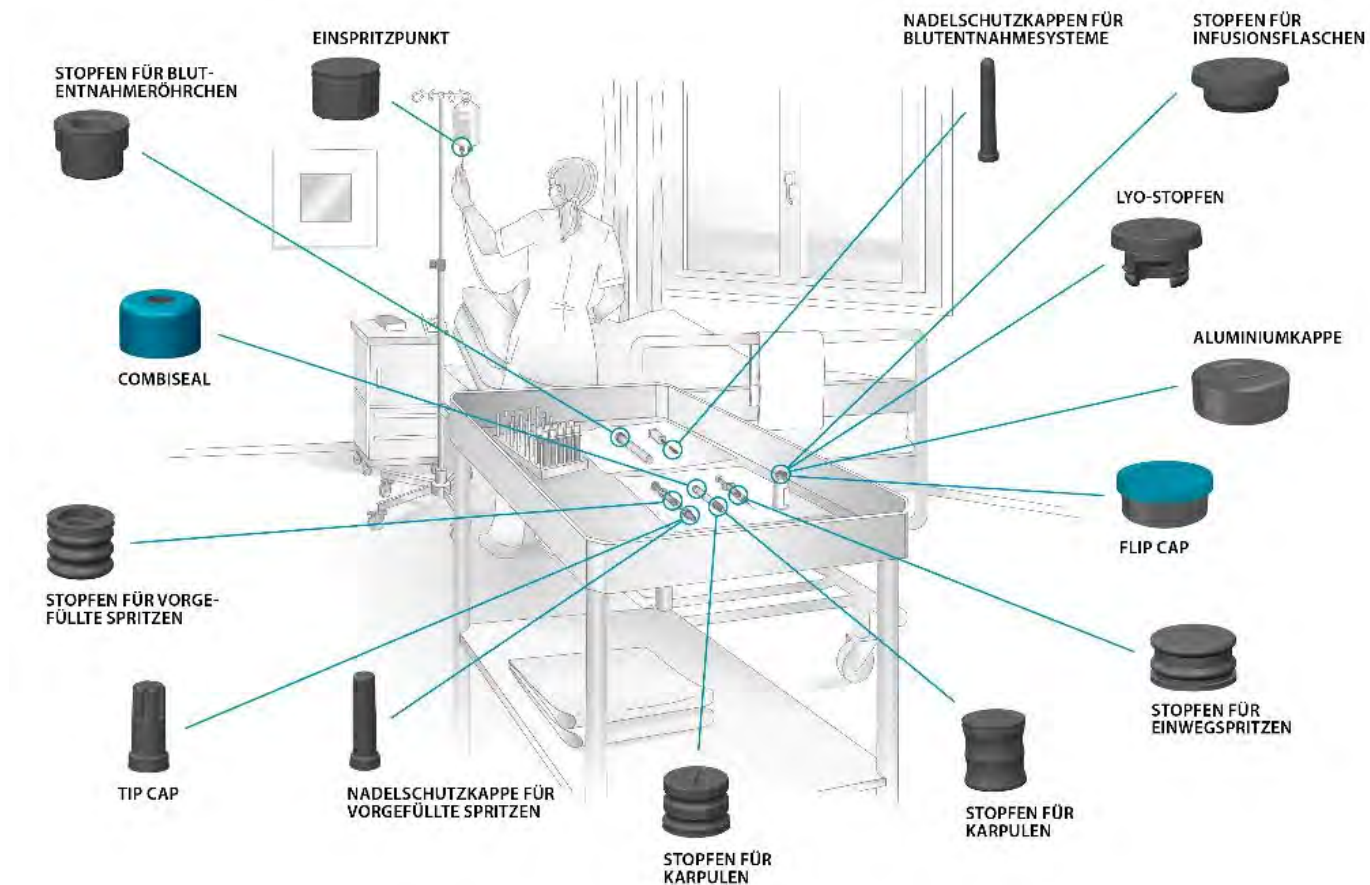


KERNKOMPETENZEN
WERKSTOFFE
ENGINEERING
PROZESSE

Sealing Solutions Health Care

Marktposition: 2 / Marktgrösse: CHF 1'600 Mio.

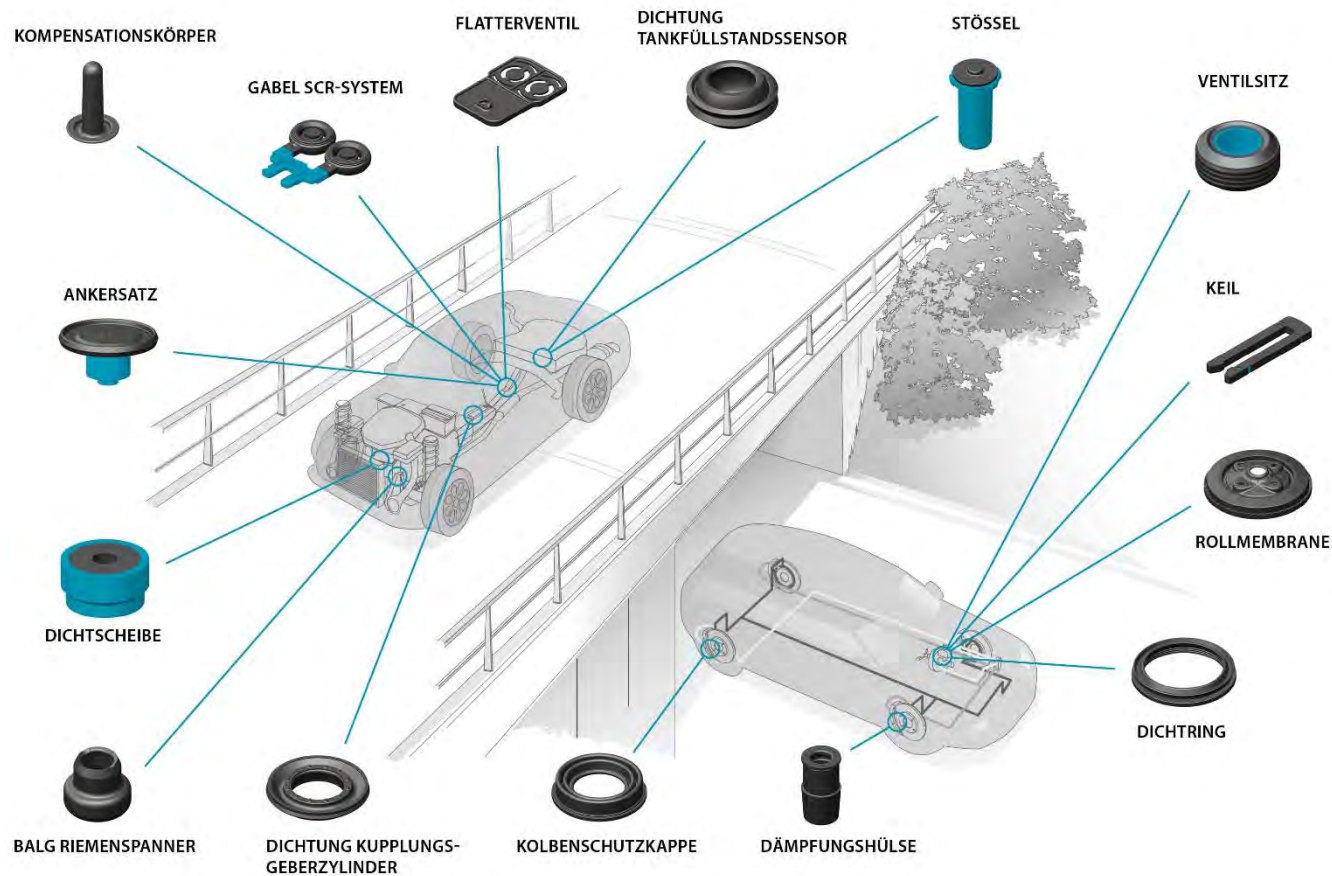
Hochwertige Komponenten und Verschlüsse für injizierbare Arzneimittel
(Container Closures / Injection Systems / Diagnostic and Disposables)



Sealing Solutions Automotive

Marktposition: 1 / Marktgrösse: CHF 500 Mio.

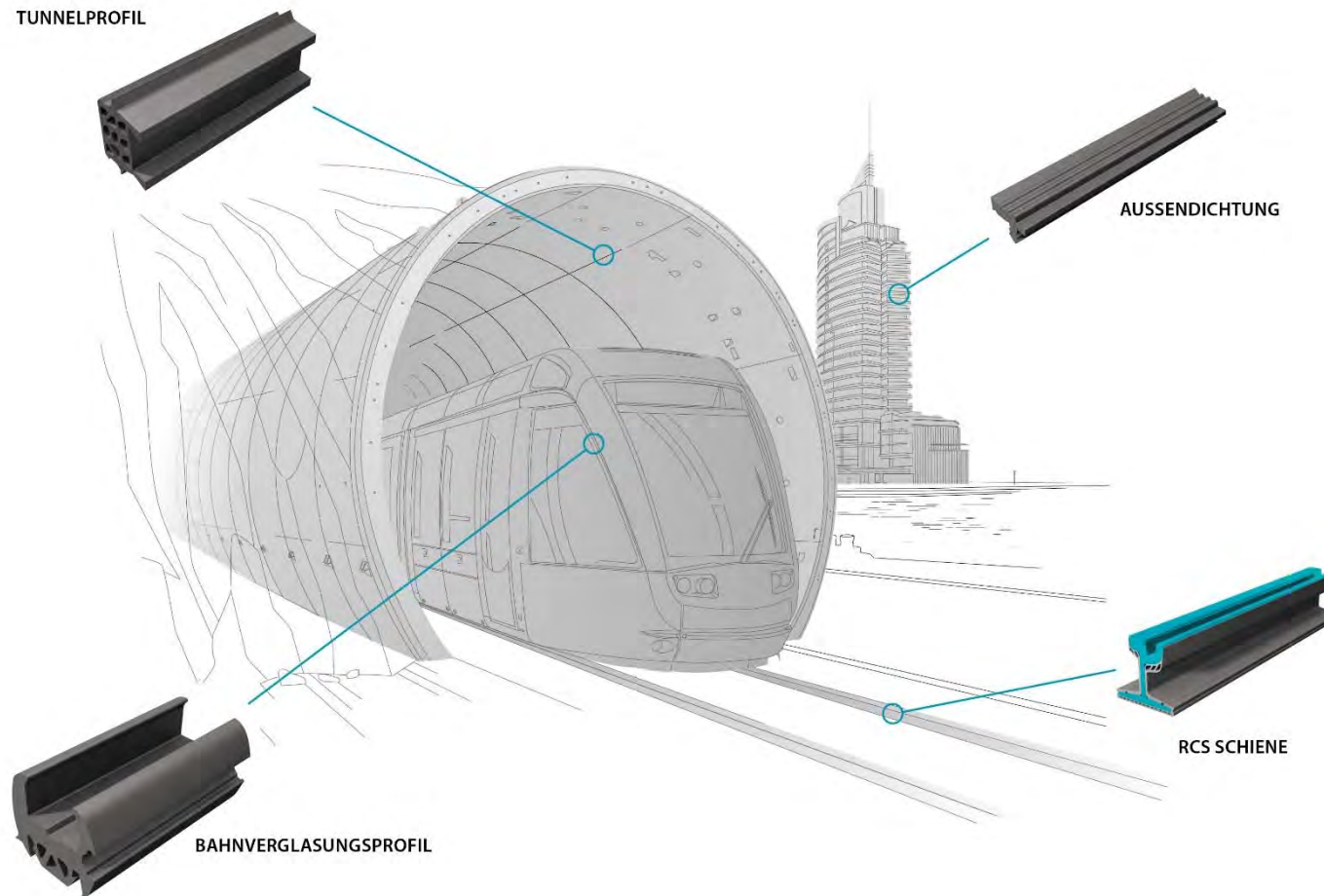
Präzisionsdichtungen für Anwendungen im Auto
(Bremsen, Einspritz- / Motorenmanagement, Komfort- / Sicherheitsausrüstung)



Sealing Solutions Civil Engineering

Marktposition: 1 / Marktgrösse: CHF 200 Mio.

Dichtsysteme für Tunnelbau, Tiefbau, Gleisoberbau und Gebäudefassaden



Sealing Solutions Consumer Goods

Marktposition: 1 / Marktgrösse: CHF 300 Mio.

Dichtungsring und Alukapseln für Nespresso

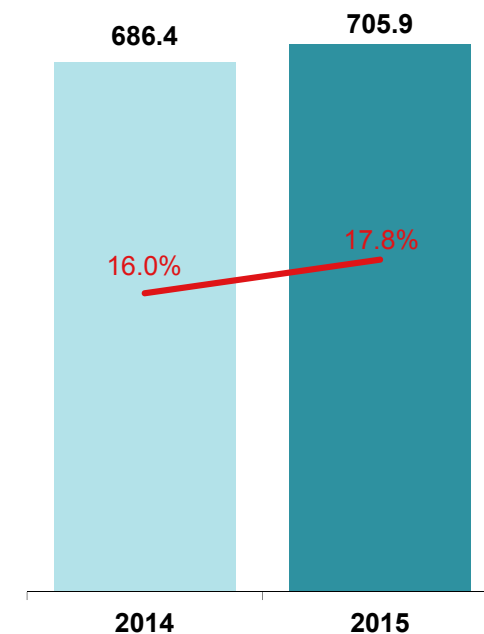


Sealing Solutions 2015

Erfreuliche Nachfrage in allen Marktsegmenten

- Organisches Umsatzwachstum von 4.9% (negativer Translationseffekt von CHF 40.5 Mio. oder -5.9%)
- Mit Ausnahme von Civil Engineering alle Segmente mit Wachstum
- Gute Kapazitätsauslastung und vorteilhafte Rohmaterialpreise
- Weitere Steigerung der EBIT-Marge auf 17.8%
- Standardisierung der Prozesse in allen Bereichen
- Neues Mischwerk in China eröffnet
- Werk in Pune im Ausbau
- Columbia Engineered Rubber erfolgreich integriert
- Zugang zum O-Ring-Markt durch Akquisition der Origom in Italien

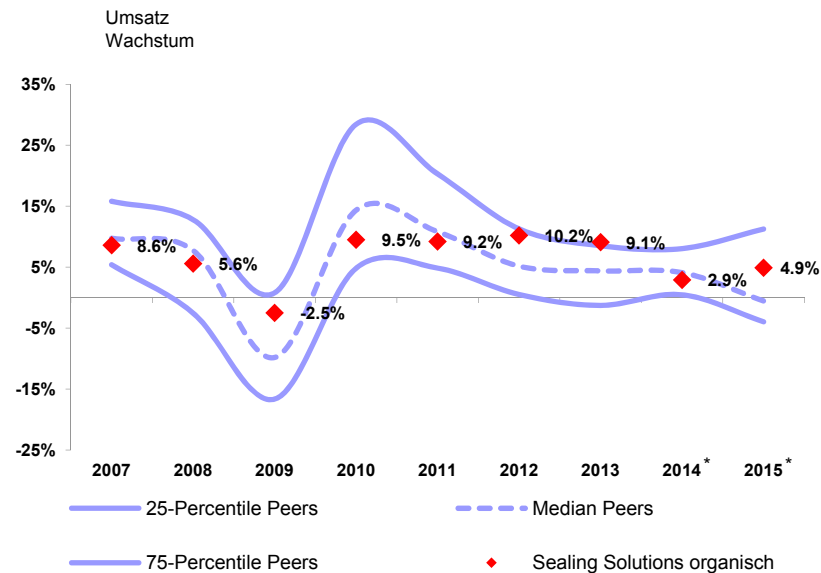
Nettoumsatz in Mio. CHF
EBIT in % Nettoumsatz



Sealing Solutions Benchmark

Umsatzentwicklung

Umsatzwachstum im vorderen Mittelfeld der Peers



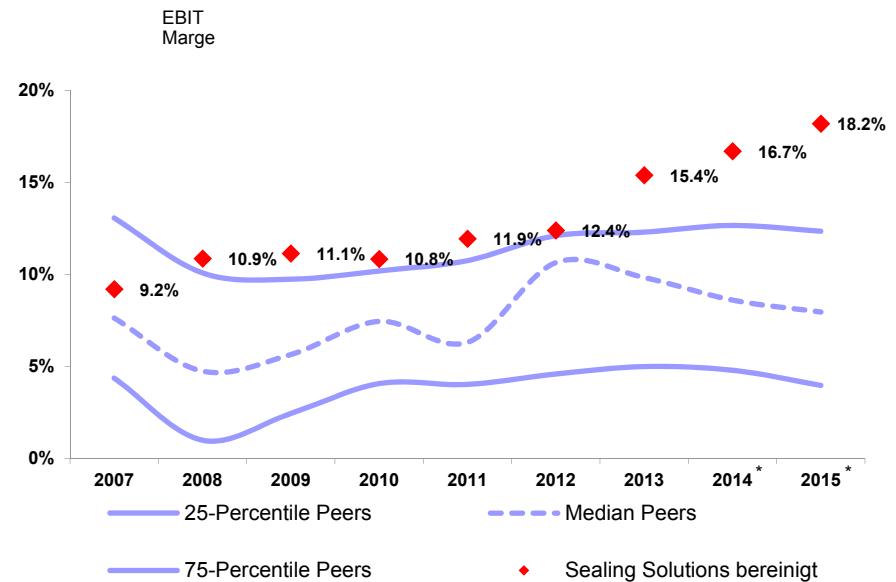
Peer group: All Peers

Analysis January 2016 by
www.obermatt.com

* Peer Daten 2014/2015 September bis September

EBIT Marge

EBIT-Marge dank starken Nischenpositionen deutlich über Branchenschnitt



Peer group: All Peers

Analysis January 2016 by
www.obermatt.com

Sealing Solutions

Strategische Stossrichtungen



Dätwyler Gruppe Ausblick 2016

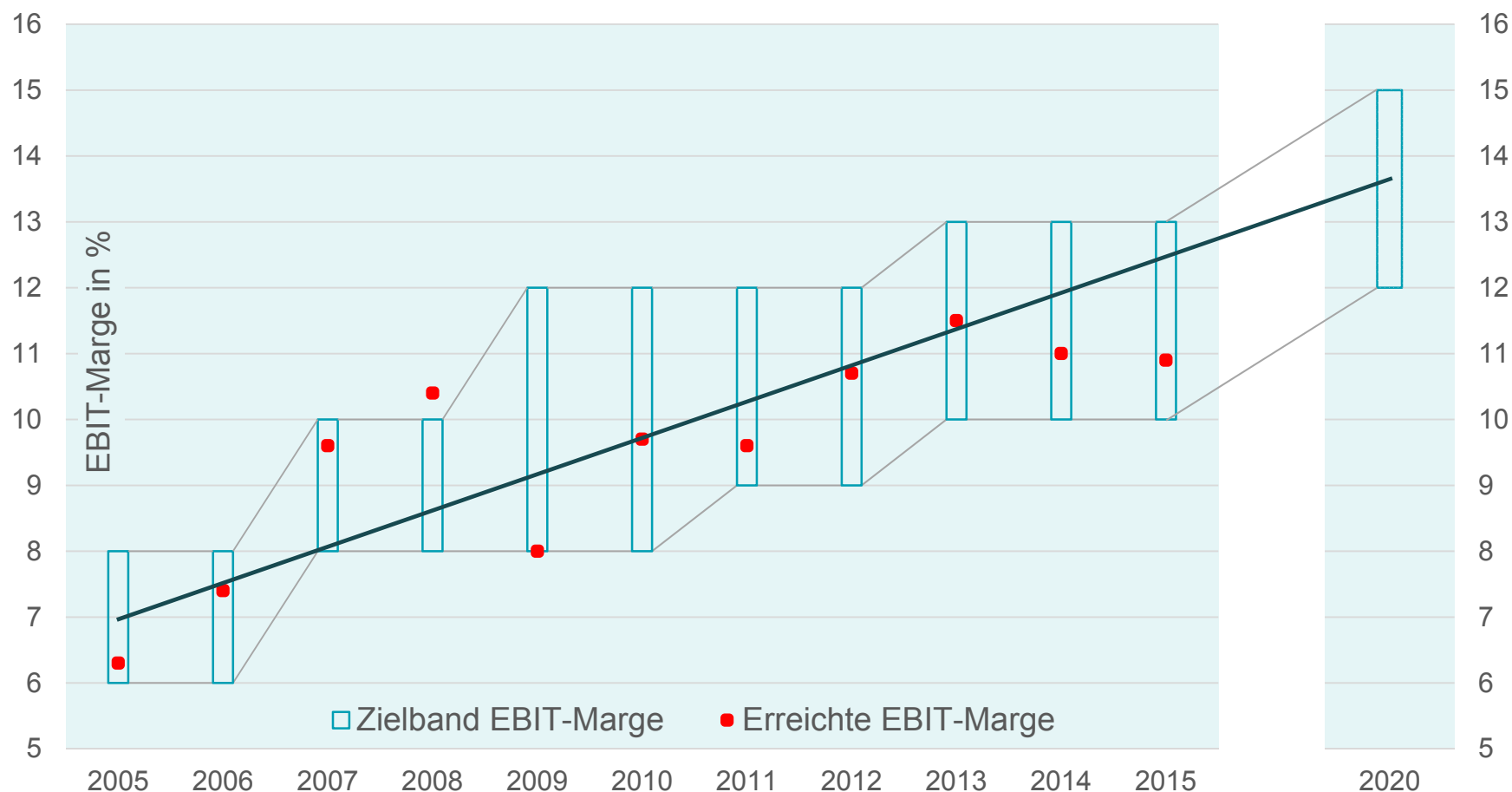
Wachstumspotenzial in beiden Konzernbereichen

- KB Technical Components:
 - Neue Infrastrukturplattform als solide Basis für organisches und akquisitorisches Wachstum
 - EBIT-Marge um 5%, ab 2017 über 10%
 - Weiterhin anspruchsvolles Marktumfeld
- KB Sealing Solutions:
 - Dank starken Positionen über Marktwachstum in allen Segmenten
 - Rohmaterialkosten auf tiefem Niveau stabil
 - Erschliessen neuer Technologien und Marktnischen durch weitere Akquisitionen
- Dätwyler Gruppe:
 - Umsatz über CHF 1'200 Mio.
 - EBIT-Marge im Zielband von 10% bis 13%
 - Akquisitionen in beiden Konzernbereichen



Dätwyler Gruppe Ausblick

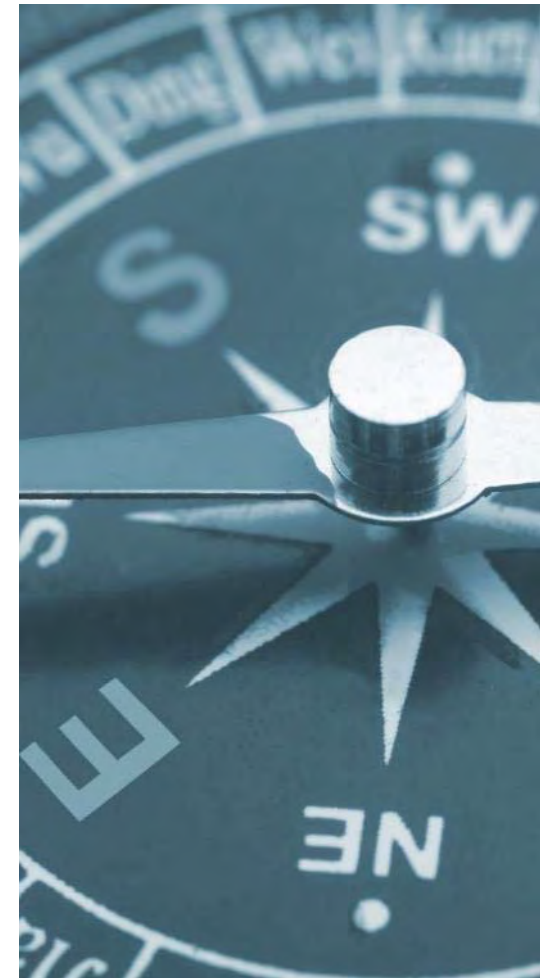
Wachstumsziel 2020: Umsatz CHF 2 Mrd., EBIT-Marge 12%-15%



Dätwyler Gruppe

Frühzeitige Nachfolgeregelung in VR und KL

- Rücktritt von Verwaltungsratspräsident Ulrich Graf auf die GV 2017
- Vorschlag von Paul Hälg zur Wahl als neuer Verwaltungsratspräsident auf die GV 2017
- Ernennung von Dirk Lambrecht als neuer CEO per Anfang 2017
- Vorschlag von Zhiqiang Zhang zur Wahl in den Verwaltungsrat auf die GV 2016



Dätwyler Gruppe

Dirk Lambrecht neuer CEO ab Anfang 2017

- Dirk Lambrecht; 1960; DE; dipl. Maschinenbauingenieur
- Seit 2005 Leiter des Dätwyler Konzernbereichs Sealing Solutions
- Hat die profitable Wachstumsstrategie des Konzernbereichs Sealing Solutions initiiert und umgesetzt
- Erfolgreiche Zusammenführung der beiden früheren Konzernbereiche und schnelle Integration der in China und Korea akquirierten Dichtungsspezialisten
- Vor seinem Eintritt bei Dätwyler verschiedene internationale Führungsfunktionen bei der Phoenix AG in Hamburg



- Zhiqiang Zhang; 1961; CN; Bachelor of Sciences Northern Jiatong University, Beijing (China); MBA Queen's University, Kingston (Kanada)
- Seit 2012 Mitglied der erweiterten Konzernleitung des schwedischen Sandvik Konzerns; Präsident der Greater China Region und Leiter Emerging Markets
- Zuvor in verschiedenen Führungsfunktionen bei Siemens und Nokia für die Erschliessung des chinesischen Markts verantwortlich
- Erfahrung in verschiedenen Industrien
- In der chinesischen Wirtschaft bestens vernetzt
- Seit 2005 Verwaltungsrat der Georg Fischer Gruppe





Haftungsausschluss

Diese Präsentation enthält vorausschauende Aussagen. Diese widerspiegeln die aktuelle Einschätzung des Konzerns bezüglich Marktbedingungen und zukünftiger Ereignisse und sind daher bestimmten Risiken, Unsicherheiten und Annahmen unterworfen. Unvorhersehbare Ereignisse könnten zu einer Abweichung der tatsächlichen Ergebnisse von den in dieser Präsentation gemachten Voraussagen und publizierten Informationen führen. Insoweit sind sämtliche in dieser Präsentation enthaltenen vorausschauenden Aussagen mit diesem Vorbehalt versehen.

Dätwyler Holding AG
Gotthardstrasse 31, 6460 Altdorf
T +41 41 875 11 00, F + 41 41 875 12 05
info@datwyler.com, www.datwyler.com

