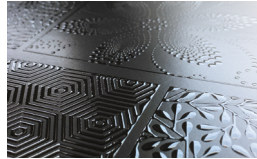
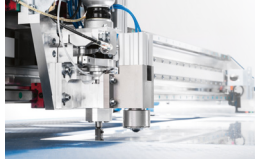
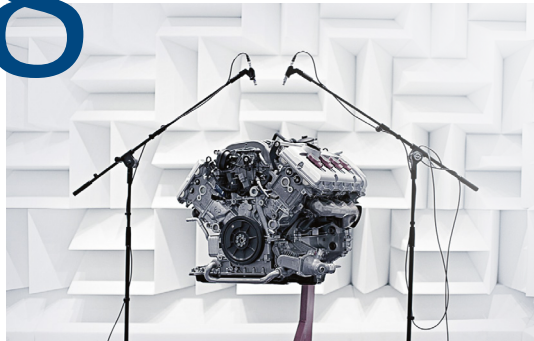
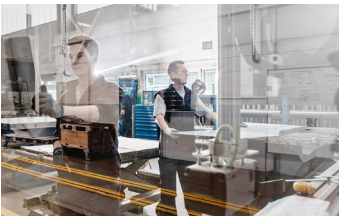


conzzeta



# KURZ BERICHT 2018



# Kennzahlen Gruppe

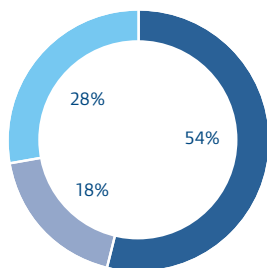
CHF Mio.	2018	2017	Veränderung
Auftragseingang (Investitionsgüter)	1 129.0	1 067.3	5.8%
Nettoumsatz	1 782.2	1 482.8	20.2%
vergleichbar <sup>1</sup>			10.4%
Gesamtleistung	1 796.7	1 500.9	19.7%
Operating result (EBIT)	146.8	123.2 <sup>2</sup>	19.2%
in % der Gesamtleistung	8.2	8.2 <sup>2</sup>	0bp
Konzernergebnis	114.8	97.4 <sup>2</sup>	17.9%
in % der Gesamtleistung	6.4	6.5 <sup>2</sup>	-10bp
Minderheiten	18.2	13.7	32.1%
Betrieblicher Free Cashflow	83.4	65.4	27.3%
Flüssige Mittel und Wertschriften	389.6	399.1	-2.4%
Bilanzsumme	1 366.2	1 323.3	3.2%
Eigenkapital	926.9	902.9	2.7%
in % der Bilanzsumme	67.8	68.2	-40bp
Betriebliche Nettoaktiven (NOA)	520.1	490.7	6.0%
Rendite auf den durchschnittlichen Nettoaktiven (RONOA) in %	23.1	21.5	160bp
Anzahl Mitarbeitende per Stichtag	5 295	4 717	11.5%
Gewinn je Aktie A in CHF	46.76	40.47	15.5%
Dividende je Aktie A in CHF	18.00 <sup>3</sup>	16.00	12.5%
Dividende je Aktie B in CHF	3.60 <sup>3</sup>	3.20	12.5%

<sup>1</sup> Das heisst zu konstanten Wechselkursen und bereinigt um Änderungen im Konsolidierungskreis.

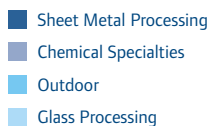
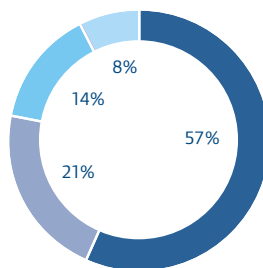
<sup>2</sup> Inkl. Veräusserungsgewinn von CHF 8,8 Mio.

<sup>3</sup> Gemäss Antrag des Verwaltungsrats.

## Nettoumsatz 2018 nach Region



## Nettoumsatz 2018 nach Segment



Conzzeta ist eine breit diversifizierte Schweizer Unternehmensgruppe. Sie steht für Innovation, Marktorientierung und eine unternehmerische Grundhaltung. Über 5 200 Mitarbeitende an weltweit mehr als 60 Standorten setzen sich ein für hochwertige und zukunftsfähige Kundenlösungen.

## Strategie und Portfolio

Conzzeta strebt in den Zielmärkten nach führenden Positionen und entwickelt ein Geschäftsportfolio mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven und nachhaltiger Wertschöpfung.

Conzzeta unterstützt und fördert die Geschäftsbereiche: Innovation, Wachstum und Business Excellence sind Grundlage für langfristige Renditen im obersten Quartil der jeweiligen Vergleichsgruppe.

Conzzeta verfolgt mittelfristige finanzielle Ziele, zu denen alle Geschäftsbereiche über ihre differenzierten Geschäftszyklen hinweg und mit unterschiedlicher geografischer Präsenz beitragen.

Conzzeta entwickelt das Geschäft langfristig mit einer starken Bilanz. Unter Berücksichtigung der Umstände ist eine Dividende von einem Drittel bis zur Hälfte des Konzernergebnisses vorgesehen.



Ab 2019 erscheint der Conzzeta Geschäftsbericht digital. Der Kurzbericht fasst die wichtigsten Fakten und Hintergründe kompakt zusammen.

[report.conzzeta.com](http://report.conzzeta.com)



Ernst Bärtschi,  
Präsident des Verwaltungsrats

Michael Willome,  
Group CEO

An unsere Aktionärinnen und Aktionäre

# ZUKUNFTSFÄHIGKEIT GESTALTEN

Den Geschäftsbereichen der Conzzeta Gruppe gelangen 2018 weitere Fortschritte. Als Gruppe erzielten wir eine markante Umsatzsteigerung um 20% und ein nochmals verbessertes Betriebsergebnis. Es besteht Handlungsbedarf im Hinblick auf einen über die Segmente hinweg ausgewogeneren Ergebnisbeitrag.

Nach einem sehr starken Beginn kühlte sich das Geschäftsumfeld im Jahresverlauf merklich ab, insbesondere in China, aber auch global in wichtigen Industriesektoren. Trotzdem legte der Nettoumsatz im 2. Halbjahr gegenüber der sehr starken Vorjahresperiode noch einmal zu, allerdings bei rückläufiger Marge auf Grund einer markanten Abschwächung im Segment Chemical Specialties sowie regional und je nach Tätigkeitsgebiet zunehmend uneinheitlich.

**Steigende geopolitische Unsicherheiten**  
Protektionistische Tendenzen und die Stagnation bei politischen Reformen in wichtigen Märkten machen die Geschäftstätigkeit anspruchsvoller. Gleichzeitig stellen moderne technologische

Möglichkeiten in einem auch gesellschaftlich anspruchsvolleren Umfeld neue Herausforderungen. Für Unternehmen wie Conzzeta ergeben sich daraus auch Chancen.

Conzzeta baut weiter auf die vier 2016 eingeführten Prioritäten: Mit konsequenter Marktorientierung (erstens) und verstärkter Internationalisierung (zweitens) legte der Nettoumsatz der Gruppe organisch und auch dank Zukäufen über die letzten drei Jahre um über 50% zu, in den definierten Wachstumsregionen Asien und Amerika gar um 80%. Die Massnahmen zur Personalentwicklung (drittens) stärken im Rahmen unseres Führungsmodells kontinuierlich die zukunftsorientierten Managementfähigkeiten. Das gruppen-

weite Business-Excellence-Programm (viertens) ist inzwischen eingeführt und hat 2018 zu ersten konkreten Verbesserungen geführt.

## Unausgeglichener Ergebnisbeitrag

2018 konnten wir die Profitabilität in drei von vier Segmenten steigern, nämlich in den Segmenten Sheet Metal Processing, Glass Processing und Outdoor. Dagegen kam es im vierten Segment Chemical Specialties zu einem Ergebniseinbruch. Die Abkühlung im globalen Automobilsektor vor allem im vierten Quartal reduzierte das mit hohen Rohstoff- und Reorganisationskosten ohnehin schon belastete Ergebnis zusätzlich.

Erfreulicherweise konnte die Gruppe unter Ausklammerung des Veräusserungsgewinns im Vorjahr die Profitabilität deutlich steigern, diese ist insgesamt über die Segmente hinweg aber noch zu unausgeglichen. Massnahmen zur überproportionalen Steigerung der Profitabilität in den Segmenten Chemical Specialties und Outdoor befinden sich in Umsetzung.

## Agilität wird noch wichtiger

Conzzeta muss sich auf weitere Veränderungen im Markt einstellen, die lokal vor Ort ein rasches und flexibles Verhalten voraussetzen. Dafür haben wir 2018 organisatorische Massnahmen umgesetzt. Zudem arbeiten wir an der verstärkten Skalierbarkeit unserer Geschäftsmodelle, an der Optimierung unserer Infrastruktur und Förderung der Kundennähe. Ebenso investieren wir in digitale Lösungen – sowohl für unsere Kundinnen und Kunden als auch für unsere eigenen Produktions-, Vertriebs- und Führungsprozesse.

Neben innovativen Lösungen gehört zum nachhaltigen Geschäftserfolg auch die Berücksichtigung ökologischer und sozialer Aspekte. 2018 haben wir erstmals eine systematische Analyse der relevanten Themen vorgenommen und im Geschäftsbericht dokumentiert.

## Führende Marktpositionen entwickeln

Mit unseren Mitarbeitenden gestalten wir die Zukunftsfähigkeit von Conzzeta. Dabei konzentrieren wir uns auf jene Geschäfte, in denen wir

mit den uns zur Verfügung stehenden Ressourcen führende Marktpositionen entwickeln bzw. stärken können. Dies erfordert auch eine Fokussierung.

Die am 25. Januar 2019 angekündigte Veräusserung des Segments Glass Processing ist ein Schritt in diese Richtung. Die Mitarbeitenden haben hart und loyal an der beeindruckenden Ergebnisverbesserung gearbeitet und so die Voraussetzungen für den erfolgreichen Verkauf geschaffen. Wir sind überzeugt, dass auch dieser Schritt die Zukunftsfähigkeit verbessert – für alle Beteiligten.

Für die Umsetzung unserer ambitionierten Vorhaben benötigen wir in allen Märkten qualifizierte und engagierte Mitarbeitende mit unterschiedlichen, auch lokal geprägten Fähigkeiten. Ihnen gebührt für ihre Leistung im Jahr 2018 unser Dank.

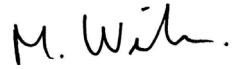
Der Verwaltungsrat dankt ganz besonderes auch Werner Dubach, der an der kommenden Generalversammlung vom 16. April nicht mehr für die Wiederwahl in den Verwaltungsrat zur Verfügung steht, dem er 25 Jahre angehört hat. Mit Michael König steht jedoch ein Kandidat mit ausgewiesener Fach- und Führungserfahrung im globalen Chemiegeschäft zur Verfügung.

## Ausblick

Geopolitische und makroökonomische Unsicherheiten haben für 2019 an Bedeutung gewonnen. Für das nach dem angekündigten Verkauf des Segments Glass Processing verbleibende Geschäft geht Conzzeta derzeit von einem Nettoumsatz 2019 auf Höhe des Vorjahrs aus. Ohne allfällige Sondereffekte aus dem Verkauf wird zudem ein über die Segmente hinweg breiter abgestütztes Betriebsergebnis mit einer leicht verbesserten EBIT-Marge erwartet.



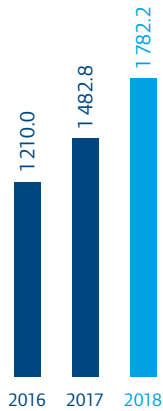
Ernst Bärtschi  
Präsident des Verwaltungsrats



Michael Willome  
Group CEO

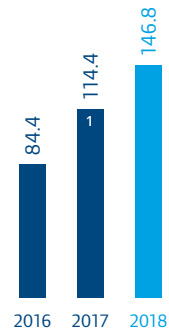
### Wachstum

(Nettoumsatz Mio. CHF)



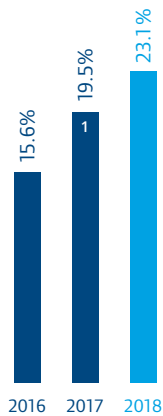
### Profitabilität

(EBIT Mio. CHF)



### Kapitaleffizienz

RONOA



### Finanzielle Ziele

(mittelfristig)

#### Wachstum

Über 5% Wachstum beim Nettoumsatz

#### Profitabilität

Marge Betriebsergebnis EBIT von 8% bis 10%

#### Kapitaleffizienz

Über 15% Rendite auf den betrieblichen Nettoaktiven (RONOA)

<sup>1</sup> Ohne Veräußerungsgewinn von CHF 8,8 Mio.

# PROFITABLES WACHSTUM

## Umsatzentwicklung und Ertragslage

Conzzeta erzielte mit CHF 1782,2 Mio. ein Umsatzwachstum von 20,2%. Der EBIT betrug CHF 146,8 Mio. mit einer Marge von 8,2%. (Vorjahr CHF 114,4 Mio. bzw. 7,6%, beides bereinigt um Veräusserungsgewinn von CHF 8,8 Mio.). Im Jahresverlauf entwickelte sich das Umfeld nach einem starken Beginn regional und nach Tätigkeitsgebiet uneinheitlich. Die Gruppe erzielte Fortschritte bei der Umsetzung strategischer und operativer Initiativen. Es bedarf aber weiterer Anstrengungen zur nachhaltigen und breiter abgestützten Verbesserung der Profitabilität.

Auf vergleichbarer Basis, zu konstanten Wechselkursen und bereinigt um Änderungen im Konsolidierungskreis, konnte der Umsatz um 10,4% gesteigert werden. Nach einem starken Auftakt in einem für Investitionsgüter günstigen Umfeld und dank Auslieferung von Grossaufträgen bei Glass Processing sowie Produkteinführungen bei Outdoor verlangsamte sich die Entwicklung deutlich. In Asien und insbesondere in China wirkten sich die zunehmenden geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheiten nachteilig aus. Dank robusten Geschäftsgangs in Europa und Amerika gelang es aber, den Umsatz im 2. Halbjahr gegenüber der starken Vorjahresperiode um 8,1% zu steigern, allerdings bei rückläufiger Marge. Mit CHF 146,8 Mio. legte der EBIT bereinigt um den Veräusserungsgewinn 2017 bei Chemical Specialties um 28,3% zu. Die EBIT-Marge 2018 liegt mit 8,2% in der mittelfristig angestrebten Spanne von 8 bis 10%, dank der auf hohem Niveau nochmals verbesserten Ertragslage des Segments Sheet Metal Processing.

## Die Wachstumsregionen Asien und Amerika legten seit 2015 überproportional zu.

Die Rendite auf den betrieblichen Nettoaktiven betrug 23,1%, nach bereinigten 19,5% im Vorjahr. Der Auftragseingang für die Investitionsgüter wurde zum Jahresende schwächer, legte über das ganze Jahr gesehen aber noch um 5,8% zu. Der Auftragsbestand lag dabei bei Sheet Metal Processing leicht über und bei Glass Processing leicht unter Vorjahr. Das Konzernergebnis lag mit CHF 114,8 Mio. um 17,9% über Vorjahr (CHF 97,4 Mio.), welches aber den erwähnten Veräusserungsgewinn beinhaltete. Insgesamt offenbart die Ertragslage trotz erzielter Fortschritte Handlungsbedarf für weitere Verbesserungen in den Segmenten.

## Internationalisierung

Marktorientierung und Internationalisierung gehören seit 2016 zu den vier Prioritäten. Aufbauend auf einer soliden Präsenz in Europa geht es um die Realisierung von Wachstumschancen und die geografisch breitere Verankerung. In Amerika gelang mit plus 23,7% eine Umsatzausweitung, hauptsächlich operativ bei Sheet Metal Processing und Glass Processing. Auch in Europa und Asien legte der Umsatz um 22,1% bzw. 14,5% zu, doch hatte hier die Übernahme von Otto Bock Kunststoff per 1. September 2017 einen vergleichsweise grösseren Einfluss. Der Anteil der

definierten Wachstumsregionen Asien und Amerika legte gegenüber 2015 um 80,2% zu. 2018 entfielen 54,1% vom Umsatz auf Europa, 27,6% auf Asien und 18,3% auf Amerika. Massnahmen zur Stärkung der Präsenz in den Regionen werden konsequent weitergeführt.

## Operative Verbesserungen und Business Excellence

Alle Segmente sollen über die Zyklen ein Wachstum von über 5%, eine EBIT-Marge von 8 bis 10% sowie eine Verzinsung der betrieblichen Nettoaktiven von >15% erzielen. 2018 hat Sheet Metal Processing dies übertroffen und Outdoor und Glass Processing haben Fortschritte gemacht, blieben jedoch unter der Gruppenaspiration. Das anspruchsvolle Umfeld, die herausfordernde Wettbewerbsslage und die strukturelle Währungsentwicklung erfordern weitere Anstrengungen, die Margen zu halten, respektive auszubauen. Anstrengungen zur Verbesserung der Produktivität und Effizienz sind nötig. Dafür wurde 2016 Business Excellence (BEX) definiert und 2018 der Aufbau des gruppenweiten BEX-Programms weitgehend abgeschlossen. Die Steuerung der BEX-Projekte erfolgt auf Grundlage von Six-Sigma- und Lean-Methoden und ermöglicht den internationalen Wissenstransfer.

## Risk Management und unternehmerische Verantwortung

Conzzeta verfolgt eine langfristig ausgerichtete, wertorientierte Unternehmensführung. Dies erfordert auch den sorgfältigen Umgang mit Risiken, die Befolgung verbindlich festgeschriebener Verhaltensnormen sowie die angemessene Berücksichtigung der Interessen sämtlicher Anspruchsgruppen. Zum dritten Mal wurde 2018 eine konzernweite, integrale Risikobeurteilung vorgenommen, basierend auf dem Managementreporting und dem separaten Konzernrisikobericht. Erstmals hat Conzzeta 2018 eine Materialitätsanalyse für die systematische Bewertung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen (ESG) durchgeführt, und der Geschäftsbereich Outdoor publizierte darüber hinaus mit der «We Care»-Strategie transparente Nachhaltigkeitsziele.

## Finanzierung, Investitionen und Devestitionen

Der freie operative Cashflow betrug CHF 83,4 Mio. (CHF 65,4 Mio.) und der CapEx CHF 72,2 Mio. (CHF 37,3 Mio.). Per Ende 2018 lagen die flüssigen Mittel bei CHF 389,6 Mio. und die Eigenkapitalquote bei 67,8%. Damit verfügt Conzzeta über eine solide Bilanz, das Portfolio weiterhin aktiv zu gestalten. Für mögliche Zukäufe stehen Blechbearbeitung und Chemical Specialties im Vordergrund.

## Gewinnverwendung

Conzzeta strebt eine Ausschüttungsquote zwischen einem Drittel und der Hälfte des Konzerngewinns an. Der Gewinn 2018 je Namenaktie A lag bei CHF 46,76 und jener der Namenaktie B bei CHF 9,35 (CHF 40,47 respektive CHF 8,09). Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 16. April 2019 die Ausschüttung einer um 12,5% höheren Dividende von CHF 18,00 pro Namenaktie A und CHF 3,60 pro Namenaktie B.

## Mitarbeitende

Conzzeta beschäftigte per Ende 2018 weltweit 5259 Mitarbeitende (4 717). Der Anstieg ist vor allem auf mehr Personal bei Sheet Metal Processing und Outdoor zurückzuführen. Bei Chemical Specialties und Glass Processing legte der Personalbestand nur geringfügig zu. Traditionell engagieren sich die Unternehmen von Conzzeta in der Lehrlingsausbildung. Per Ende 2018 waren 175 Lernende an 13 Standorten in insgesamt 25 Berufen in Ausbildung.

Kompetenz, Flexibilität und Einsatzbereitschaft der Mitarbeitenden sind die wichtigsten Faktoren für den nachhaltigen Erfolg der Conzzeta Gruppe. Verwaltungsrat und Konzernleitung danken ihnen für ihren erfolgreichen Einsatz und die im Jahr 2018 erbrachten Leistungen. Die Umsetzung der operativen und strategischen Initiativen im herausfordernden Wettbewerbsumfeld erfordern auch in Zukunft erhebliche Anstrengungen, Einsatz und grosses Engagement.



Sheet Metal Processing  
Bystronic

Umsatz in Mio. CHF	EBIT in Mio. CHF
1013.2	132.5
+18.3%	+35.2%

Zu stabilen Wechselkursen und ohne Umsatz der 2018 übernommenen TTM Laser und Antil betrug das Wachstum 14,9% mit zweistelligen Zuwachsraten in allen Regionen und Kundengruppen. Nach einem starken Auftakt kühlte sich das Umfeld besonders in China im 2. Halbjahr ab. Dank guter Entwicklung in Europa und Amerika legte der Auftragszugang auf hohem Niveau noch zu und der Auftragsbestand Ende Jahr lag über Vorjahr.

Die Umsetzung der Wachstumsstrategie erfordert weitere Investitionen in der Marktpräsenz und Entwicklung neuer Lösungen. Mit der Integration von Antil entstanden die neuen Kompetenzzentren «Automation» und «Software», welche die bestehenden «Schneiden» und «Biegen» ergänzen. Auch wurde mit TTM Laser das Kompetenzzentrum «Tube Processing» geschaffen.

Weiter ausgebaut wurde unter anderem in Singapur, Vietnam, Taiwan, Polen, Österreich und den Niederlanden. In den USA erfolgte der Spatenstich für ein neues Werk und Experience Center. In der Schweiz begann die Erneuerung und Modernisierung einer Werkhalle. Es erfolgen globale Prozessharmonisierungen im vom Preisdruck geprägten Markt zur Sicherstellung der Produktivität.

Mitarbeitende: 2805  
Präsenz: weltweit, 29 Vertriebs- und Servicegesellschaften; 7 Entwicklungs- und Produktionsstandorte



Chemical Specialties  
FoamPartner und  
Schmid Rhyner

Umsatz in Mio. CHF	EBIT in Mio. CHF
382.9	5.8
+37.1%	-76.5%

Der Umsatz legte in allen Regionen zweifellos zu. Auf vergleichbarer Basis resultierte ein Umsatzrückgang um 2,5%. Änderungen im Konsolidierungskreis betrafen vor allem FoamPartner (FP), also Otto Bock Kunststoff und die verkaufte 51%-Beteiligung am US-Joint Venture, welche im Vorjahr einen einmaligen Gewinn von CHF 8,8 Mio. brachte. Darum bereinigt lag der EBIT 2017 bei CHF 16,0 Mio..

Bei FP belasteten Integrationskosten von CHF 5,5 Mio., Wettbewerbsdruck, Rohmaterialkosten sowie eine Abschwächung bei Mobility das Ergebnis. Die Umsetzung der regionalen Führungsorganisation und die Zusammenführung mit Otto Bock Kunststoff verliefen nach Plan. Mit innovativen Kundenlösungen und definierten Massnahmen wird eine deutliche Margenverbesserung angestrebt.

Bei Schmid Rhyner gestaltete sich die Rohmaterialsituation ebenfalls als herausfordernd. Es gelang mit innovativen Spezialitäten für den Verpackungsdruck den weiter rückläufigen Umsatz im Akzidenzdruck zu kompensieren sowie das Lösungsportfolio für die dynamischen Märkte für flexible und veredelte Verpackungen zu stärken.

Mitarbeitende: total 1109  
Präsenz: weltweiter Vertrieb in über 100 Ländern; 15 Produktions-, Verarbeitungs- sowie Verkaufsstandorte



---

## Outdoor

# Mammut Sports Group

---

Umsatz in Mio. CHF

253.4

+10.9%

EBIT in Mio. CHF

5.2

n/a

Der Umsatz legte in allen Regionen zweistellig zu. Zu stabilen Wechselkursen betrug das Wachstum 9,4%. Günstig ausgewirkt haben sich unter anderem Produkteinführungen für die Wintersaison 2017/18 und die konsequente Umsetzung des Strategieprogramms. Verstärkte Zusammenarbeit mit dem Fachhandel, Ausbau der Online-Kanäle und Optimierungen im Store-Portfolio führten zu verbesserter Absatzleistung und Bruttomarge. Strategiebedingt erhöhte Kosten für Digitalisierung, Retail und Design wurden teilweise bereits absorbiert. Weitere Umsatzfortschritte und eine überproportionale Margenverbesserung werden erwartet.

Mammut arbeitet intensiv an der digitalen Transformation, der Markenschärfung und innovativen Instrumenten zur Kundenbindung. Dank neuen Kollektionen lagen Vorbestellungen für die Sommersaison über Vorjahr.

Neben dem Aufbau in internationalen Märkten, neuen digitalen Angeboten sowie leichteren und im urbanen Raum einsetzbaren Produkten stellt sich Mammut der verstärkten Kundennachfrage nach ökologiegerechten und nachhaltig produzierten Produkten.

---

Mitarbeitende: 882

Präsenz: weltweites Vertriebsnetz  
in 40 Ländern; Hauptsitz und Produktentwicklung in Seon (Schweiz)



[www.mammut.com](http://www.mammut.com)

---

## Glass Processing

# Bystronic glass

---

Umsatz in Mio. CHF

133.3

+11.7%

EBIT in Mio. CHF

7.6

+21.1%

Zu stabilen Wechselkursen betrug das Wachstum 10,4%. Nach einem durch Grossaufträge begünstigten 1. Halbjahr kühlte sich das Umfeld ab. Trotzdem legten die Umsätze sowohl im Fahrzeug- als auch im Architekturglas zweistellig zu. Der Auftragszugang war uneinheitlich: Beim Fahrzeugglas konnte nicht an das dank Grossaufträgen starke Vorjahr angeknüpft werden, während im Architekturglas vor allem Europa und Amerika erfreulich waren. Damit lag der Auftragszugang knapp über Vorjahr und der Auftragsbestand zum Jahreschluss darunter.

Die 2017 eingeleiteten Massnahmen zur Optimierung der globalen Prozesse und der Abläufe in Neuhausen trugen zur Ergebnisverbesserung bei. Dagegen blieb China hinter Erwartungen und Potenzial zurück. Organisatorische Massnahmen und die Modularisierung des Angebots bleiben prioritär.

Produkteinführungen waren im Architekturglas beispielsweise B'VACOOM, und im Fahrzeugglas wurden Varianten der Maschinengeneration B'CHAMP eingeführt. Innovative Technologien ermöglichen leichtgewichtige, energieeffiziente und damit ressourcenschonende Anwendungen.

---

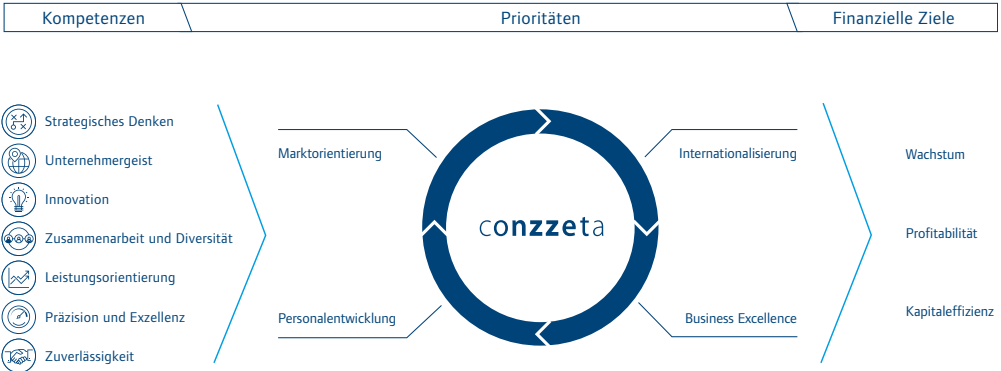
Mitarbeitende: 436

Präsenz: weltweites Verkaufs- und Servicenetz mit Niederlassungen und Repräsentanten



[www.bystronic-glass.com](http://www.bystronic-glass.com)

# Differenzierte Führung



Stabiles Kernaktionariat, solide Kapitalausstattung und moderne Governance als Grundlagen für Innovation, unternehmerisches Handeln und nachhaltige Wertschöpfung

## Prioritäten und Achievements

### Markt-orientierung

Im Jahr 2018 legten wir beim Nettoumsatz in allen Segmenten und Regionen über 10% zu. Dieses breit abgestützte Wachstum erreichten wir dank der Ausrichtung auf Wachstumsmärkten und dank innovativer Produkte sowie dank Akquisitionen zur Ergänzung des Leistungsangebots oder zur Stärkung der Marktposition.

### Internationa-lisierung

Unser Potenzial realisieren wir verstärkt auch ausserhalb unserer europäischen Heim-märkte. Besonders in Asien und Amerika sehen wir über-durchschnittliche Chancen. Der Umsatz in Asien und Amerika legte innert drei Jahren seit Ende 2015 um 80% zu, und der europäische Umsatzanteil reduzierte sich im gleichen Zeitraum von 60% auf 54%.

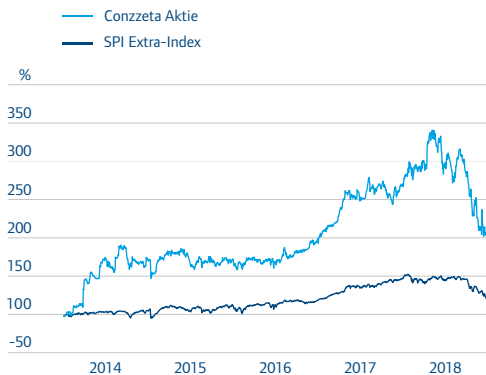
### Mitarbeiter-entwicklung

Wir fördern unsere Mitarbei-tenden mit Möglichkeiten zur individuellen Entfaltung in globalen, gemischten Teams. 2018 haben wir unser Talent Development Programm fortgeführt und ein Senior Leadership Programm auf-gesetzt. Bei dieser Weiterbil-dung liegt der Schwerpunkt auf den Themen Digitali-sierung, Kundenfokus und Problemlösungskompetenz.

### Business Excellence

Für nachhaltige Verbesse-rungen haben wir 2018 den Aufbau des gruppenweiten Business Excellence-Pro-gramms auf Basis der Six-Sigma-Methodik weitgehend abgeschlossen. Rund 60 Green- und Black-Belts wurden inzwischen ausge-bildet. Das Portfolio umfasst Massnahmen in allen Ge-schäftsbereichen mit einem signifikanten Ergebnisbeitrag bis Ende 2020.

# Aktieninformationen



## Dividendenantrag

Namenaktien A:  
CHF 18.00

Namenaktien B:  
CHF 3.60

## Anzahl Aktien

Namenaktien A:  
1 827 000

Namenaktien B:  
1 215 000

Aktienperformance 2018 -24,3 %, inkl. Dividende -22,7 %

## Termine

2019

**Montag, 15. April**

Publikation Umsatzentwicklung 3 Monate

**Dienstag, 16. April**

Ordentliche Generalversammlung, Zürich

**Freitag, 9. August**

Publikation Halbjahresergebnisse mit Analyst Call

**Mittwoch, 16. Oktober**

Publikation Umsatzentwicklung 9 Monate

2020

**Mittwoch, 5. Februar**

Publikation Umsatzentwicklung 12 Monate

**Dienstag, 17. März**

Bilanzmedienkonferenz

**Mittwoch, 22. April**

Ordentliche Generalversammlung, Zürich

### Kontakt Investor Relations

Michael Stäheli  
[investor@conzzeta.com](mailto:investor@conzzeta.com)

### Ticker-Symbole

Valoren-Nr. 24401750  
ISIN CH0244017502  
SIX Swiss Exchange CON  
Reuters CONC.S  
Bloomberg CON:SW

Weitere Informationen über die Gesellschaft,  
Termine und Kontakte finden sich auf der Website  
[www.conzzeta.com](http://www.conzzeta.com).

## Impressum

Herausgeberin: Conzeta AG, Zürich

Fotografie/Bildquellen: Bistronic, Bistronic glass, FoamPartner,  
Mammut Sports Group, Schmid Rhyner, Stefan Jermann, Thomas Senf,  
Gareth Brown

Übersetzung: Supertext AG, Zürich

Druck: Staffel Medien AG, Zürich

Konzept, Gestaltung und Realisierung: Martin et Karczinski AG, Zürich

Der Kurzbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.

Massgebend ist stets die deutsche Fassung.

Publikation 20. März 2019



**Conzzeta Management AG**

Giesshübelstrasse 45

CH-8045 Zürich

[www.conzzeta.com](http://www.conzzeta.com)

[report.conzzeta.com](http://report.conzzeta.com)