

Swisslog – Status

Analysten- und Medienkonferenz

7. März 2006

Disclaimer

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen, d.h. Aussagen unter Verwendung von Begriffen wie „glaubt“, „erwartet“ oder ähnlichen Ausdrücken. Solche Aussagen unterliegen naturgemäss bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, welche erhebliche Abweichungen zwischen den tatsächlichen Ergebnissen, der finanziellen Situation, der Entwicklung und der Performance der Swisslog Gruppe einerseits und den diesen Aussagen zugrundeliegenden Annahmen andererseits, bewirken können. In Anbetracht dieser Unsicherheiten sollte sich der Leser nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen verlassen. Swisslog Holding übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder diese künftigen Ereignissen oder Entwicklungen anzupassen.

Inhalt

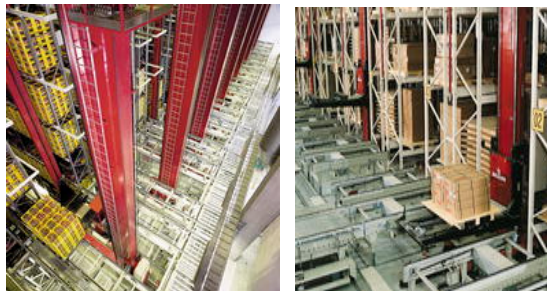
- ▶ **Status Geschäftsaktivitäten**
- ▶ Finanzielle Situation 2005
- ▶ Fazit und Ausblick

Übersicht Geschäftsbereiche

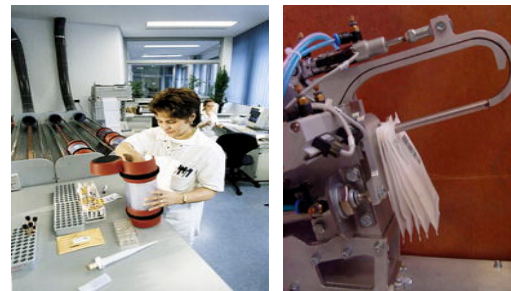
Swisslog

Anbieterin von logistischen Lösungen für Lagerhäuser, Verteilzentren und Spitäler

Warehouse & Distribution Solutions (WDS)



Healthcare Solutions (HCS)



Consulting Services/Wassermann (CSW)



Gruppe

Umsatz 2005 (MCHF)	355 64%	191 34%	13 2%	556 100%
Mitarbeiter	1 004	744	71	1 841

Highlights der Geschäftsaktivitäten im 2005

- ▶ Markante Steigerung des Auftragseingangs und -bestands durch grössere Anzahl kleinerer sowie diverser grösserer Aufträge wie Forlagsentralen, Foster's Group, Wal-Mart, PepsiCo, Coca-Cola Amatil und Denner
- ▶ Leicht reduzierter Gesamtumsatz aufgrund des tiefen Auftragseingangs im 2004
- ▶ EBITA verdoppelt aufgrund verbesserter Projektabwicklung, tieferen Kosten und gesteigertem Umsatz in der Division Healthcare Solutions
- ▶ Beschleunigte Markteinführung von PillPick (planmässig)
- ▶ Erfolgreicher Turnaround von Healthcare Solutions in Deutschland
- ▶ Neupositionierung der Verkaufsorganisation Consulting Services/Wassermann noch nicht erfolgreich

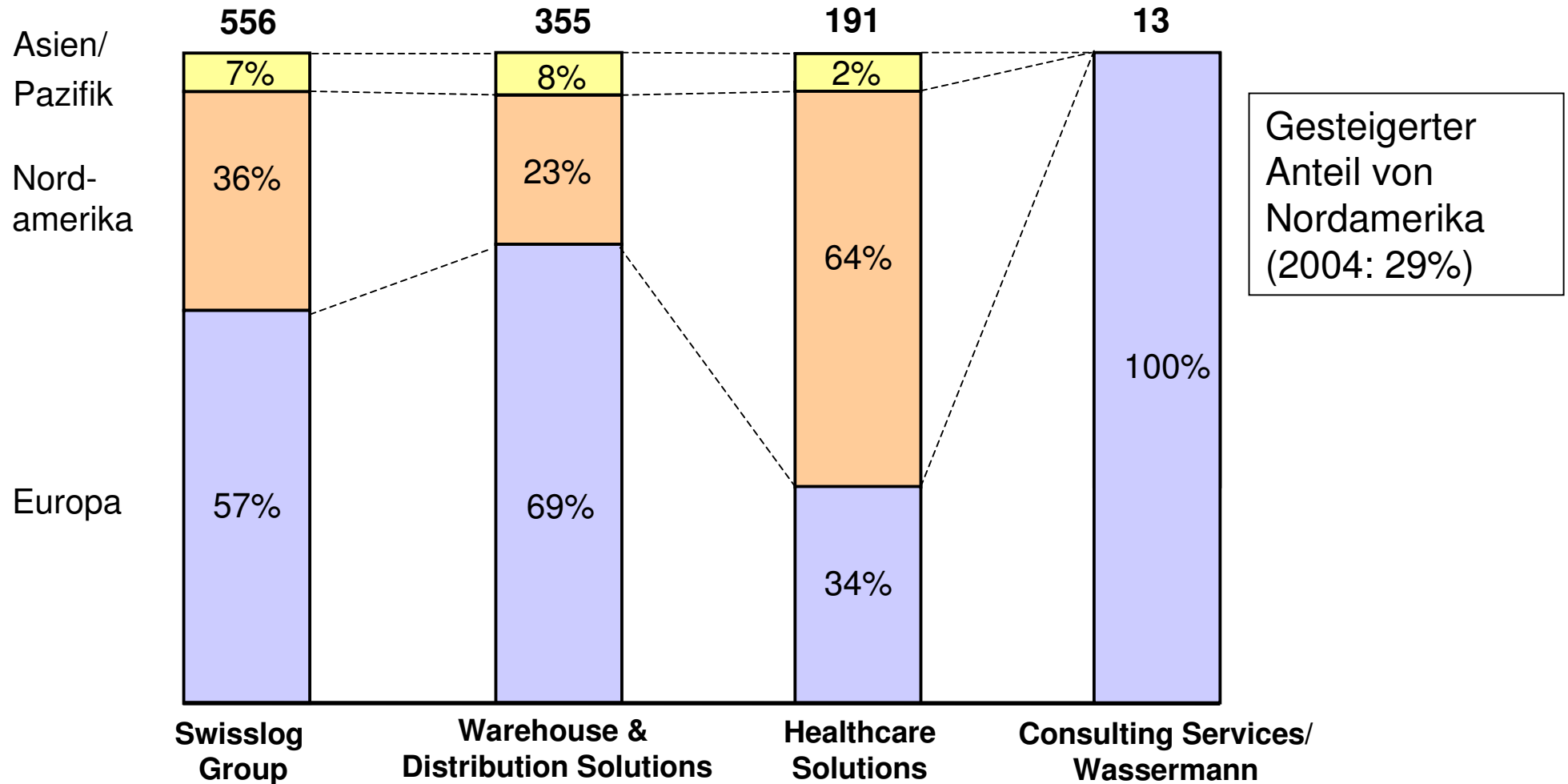
Finanzüberblick – Fortgesetzte Aktivitäten

In MCHF	Fortgesetzte Aktivitäten		
	31.12.05	31.12.04	Diff. in %
Auftragseingang	628.6	542.7	15.8%
Auftragsbestand	510.8	410.6	24.4%
Umsatz	556.4	564.9	-1.5%
EBITDA	28.8	17.9	60.9%
EBITA	21.8	10.4	109.6%
<i>EBITA/Umsatz</i>	3.9%	1.8%	
EBIT	21.8	2.1	938.1%
Mitarbeitende	1 841	1 858	-0.9%

- ▶ Auftragseingang und -bestand gesteigert (Auftragsbestand währungsbereinigt: +17.4%)
- ▶ Leicht reduzierter Gesamtumsatz aufgrund des tiefen Auftragseingangs im 2004
- ▶ EBITA verdoppelt aufgrund verbesserter Projektabwicklung, reduzierter Kosten und höherem Umsatz bei Healthcare Solutions
- ▶ EBIT ohne Goodwill-Amortisierung im 2005

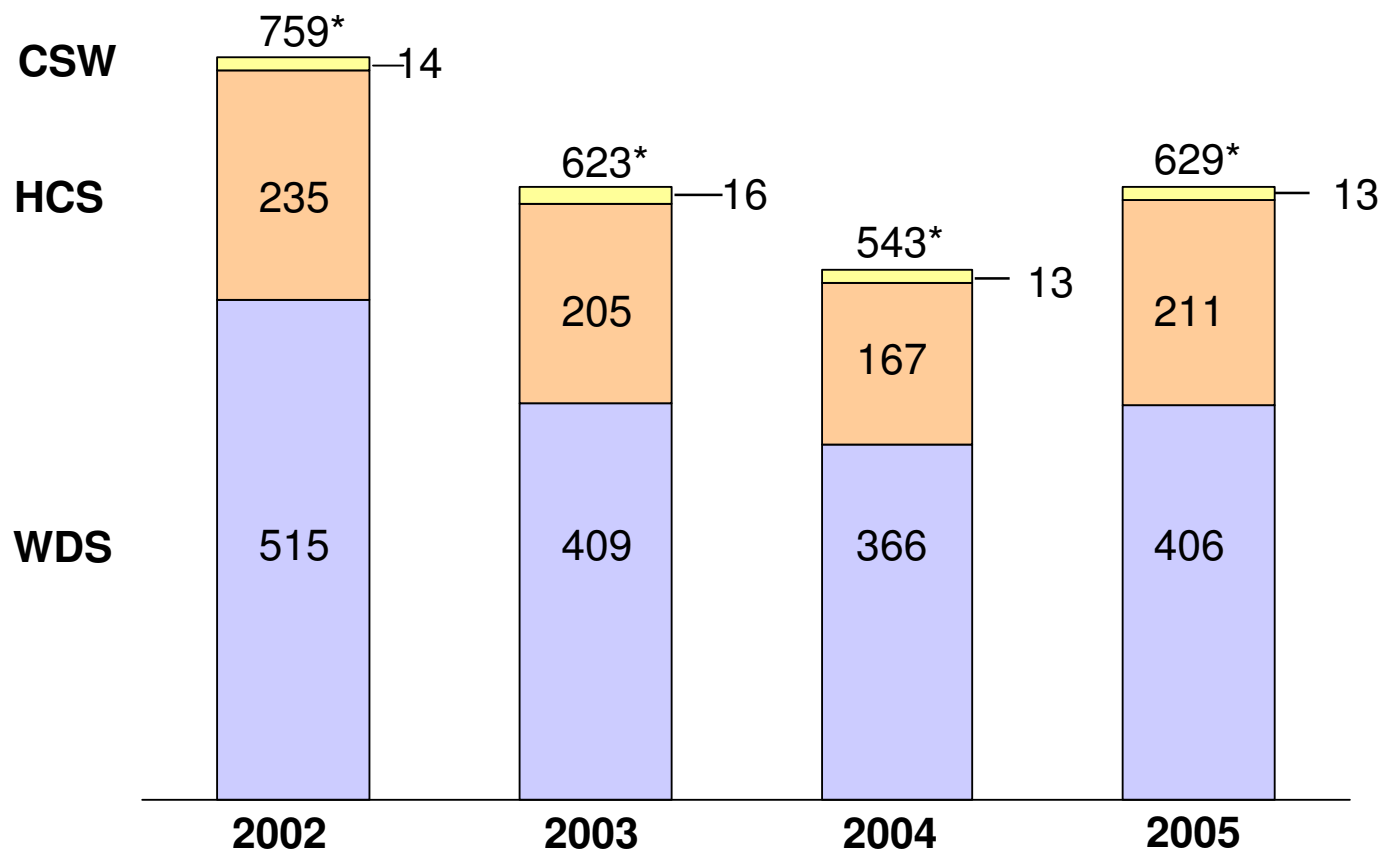
Umsatz 2005 nach Regionen

in MCHF



Turnaround beim Auftragseingang

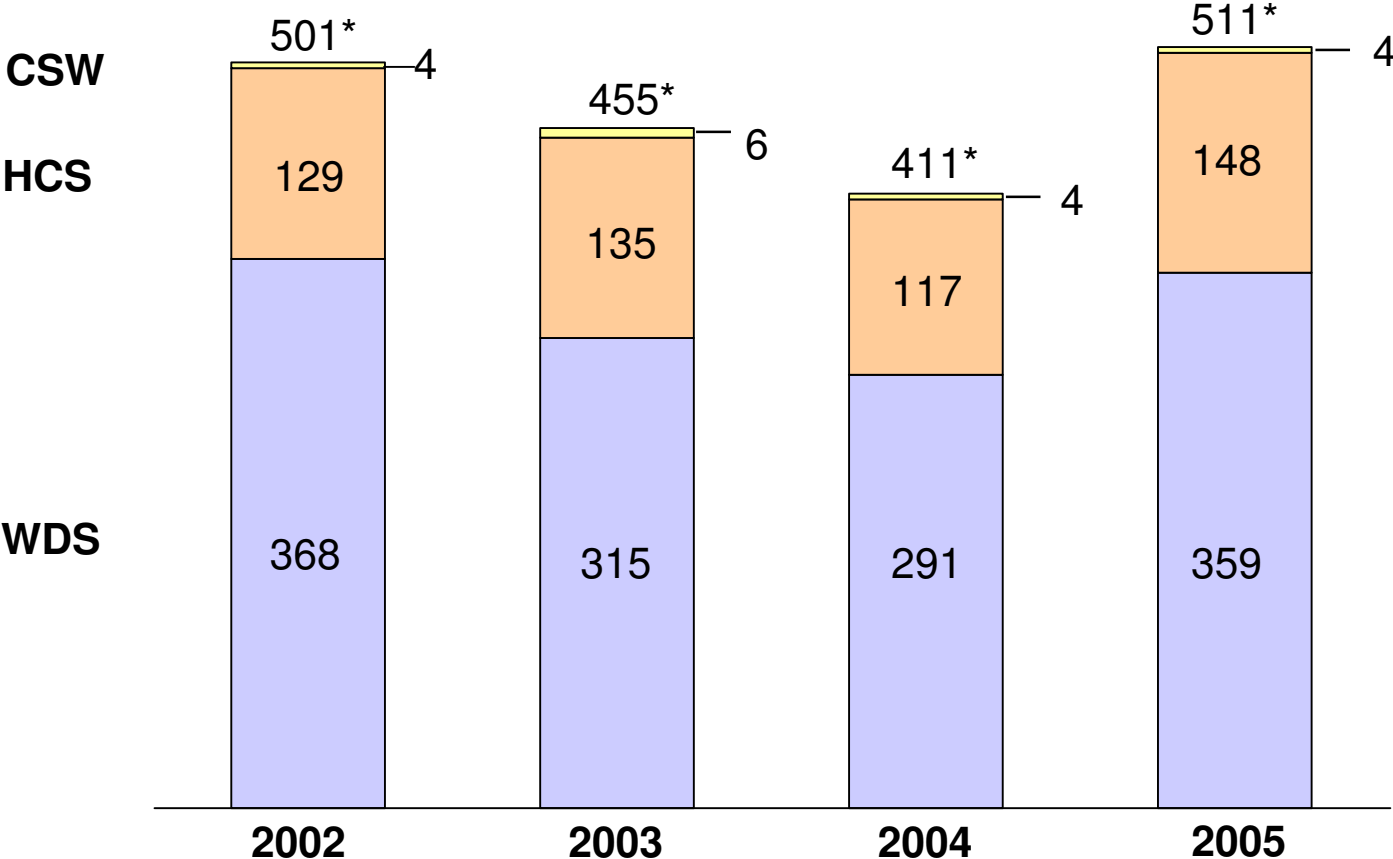
In MCHF



* Nach Eliminierungen

Markante Steigerung des Auftragsbestands

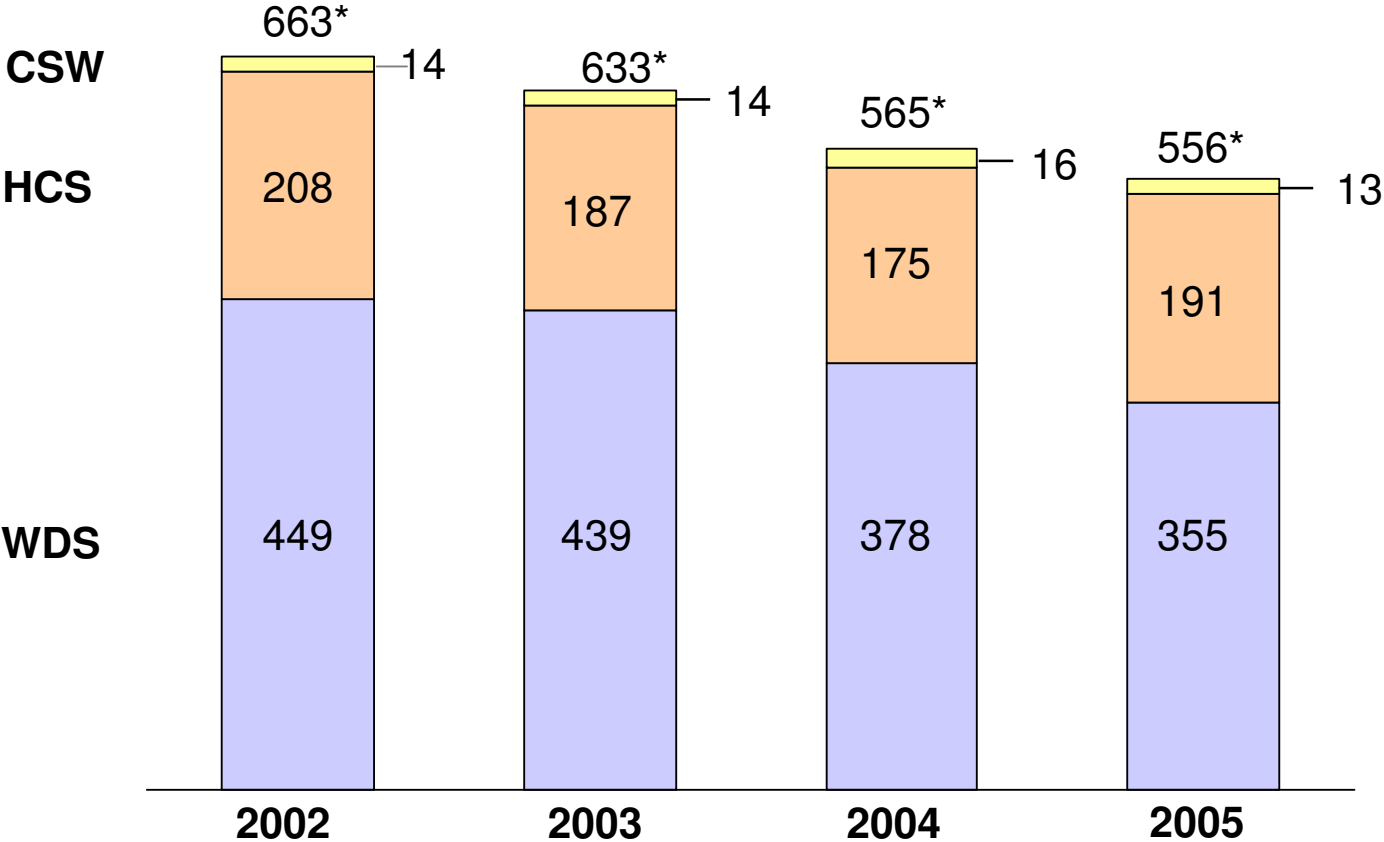
In MCHF



* Nach Eliminierungen

Stabilisierung des Umsatzes

In MCHF

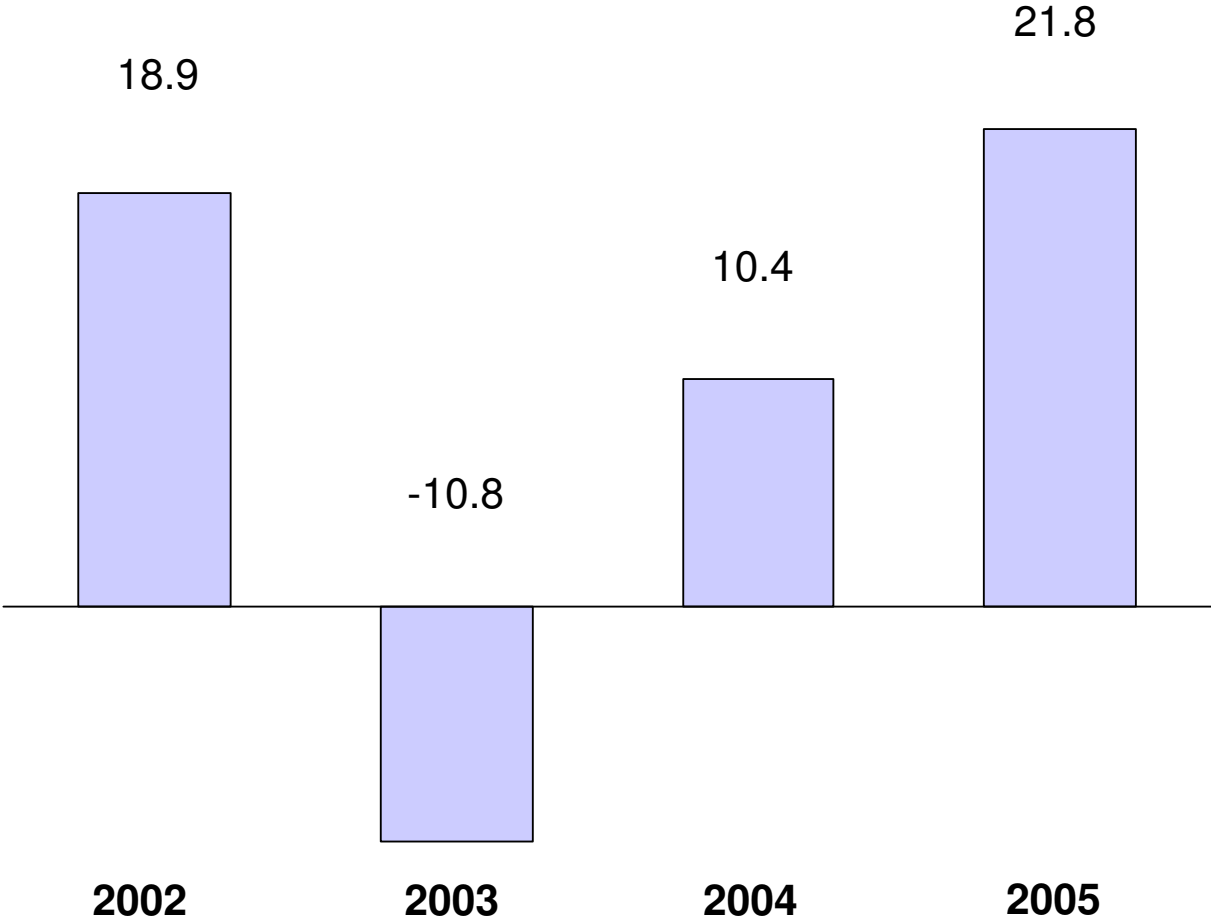


* Nach Eliminierungen

Kontinuierliche Verbesserung des EBITA seit 2003

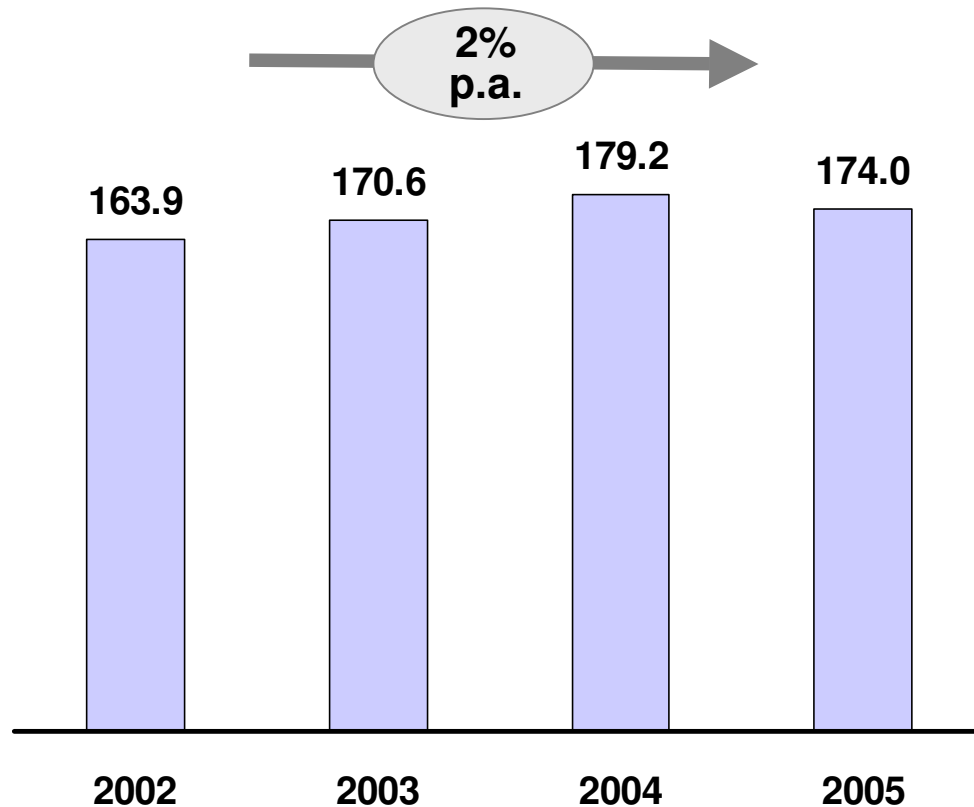
In MCHF

Swisslog
fortgesetzte
Aktivitäten



Stabilisierung von WDS Customer Support auf hohem Niveau

Umsatz
in MCHF*



Massnahmen für weiteres Wachstum

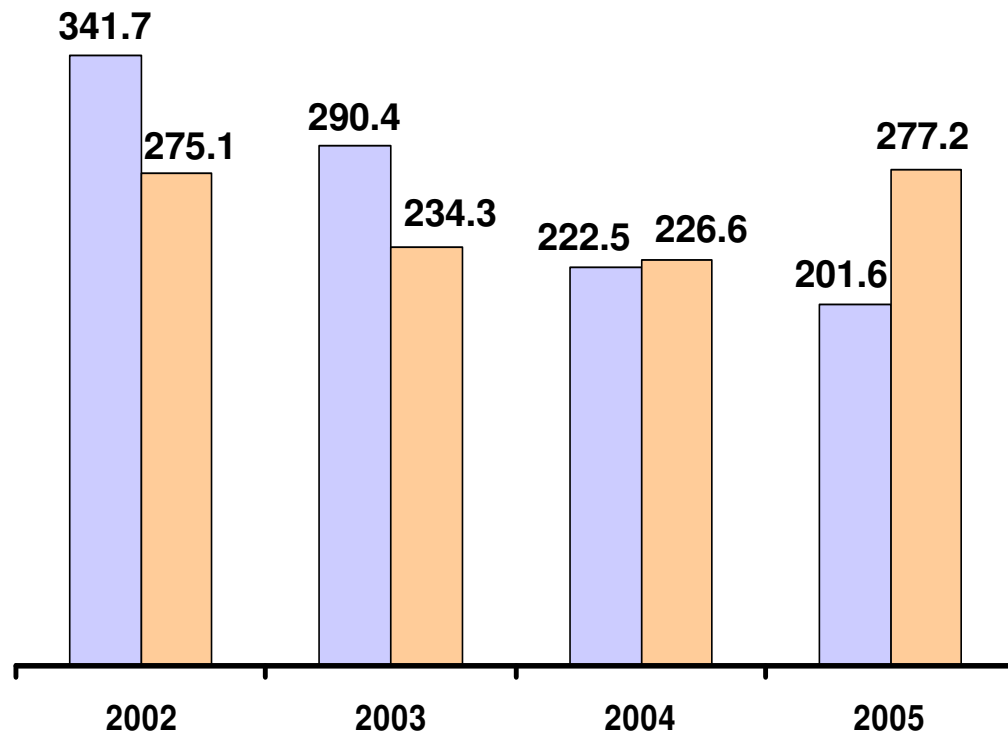
- ▶ Intensivierung des Total Customer Care Ansatzes zur Identifizierung von Service- und Retrofit-Potenzialen
- ▶ Ausschöpfung des Customer Support Potenzials bei Kunden der Wettbewerber
- ▶ Förderung des System-Operation Geschäftes bei Neuinstallationen
- ▶ Ausschöpfung von zusätzlichen Potenzialen in den Bereichen Software-Support, -Upgrade und -Migration

* Innenumsatzerlöse im Umsatz enthalten

Belegung des WDS-Neugeschäfts

■ Umsatz ■ Auftragsbestand

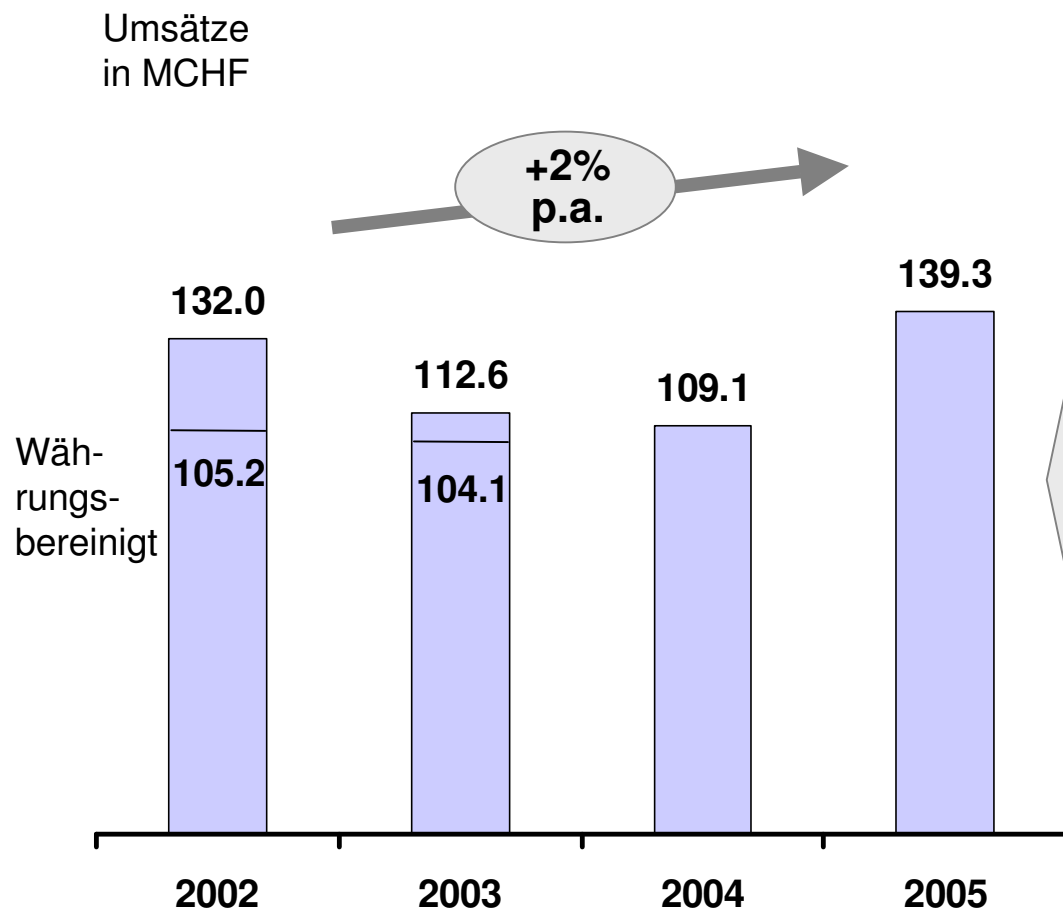
in MCHF



Massnahmen für weiteres Wachstum

- ▶ Umwandlung des hohen Auftragsbestandes 2005 in Umsatz
- ▶ Vertiefung des branchenspezifischen Know-hows durch Industry Practice Groups
- ▶ Ausbau der Verkaufsorganisation und Marktabdeckung
 - Geografische Expansion (z B. Zentral-/Osteuropa)
 - Ausbau der Verkaufsorganisation (USA)
 - Stärkung des beratungsgetriebenen Verkaufsansatzes
- ▶ Volle Ausschöpfung der Geschäftsmöglichkeiten bei bestehenden Grosskunden (Wal-Mart, Coca-Cola Amatil etc.)

Geografische Expansion der HCS-Rohrpostsysteme

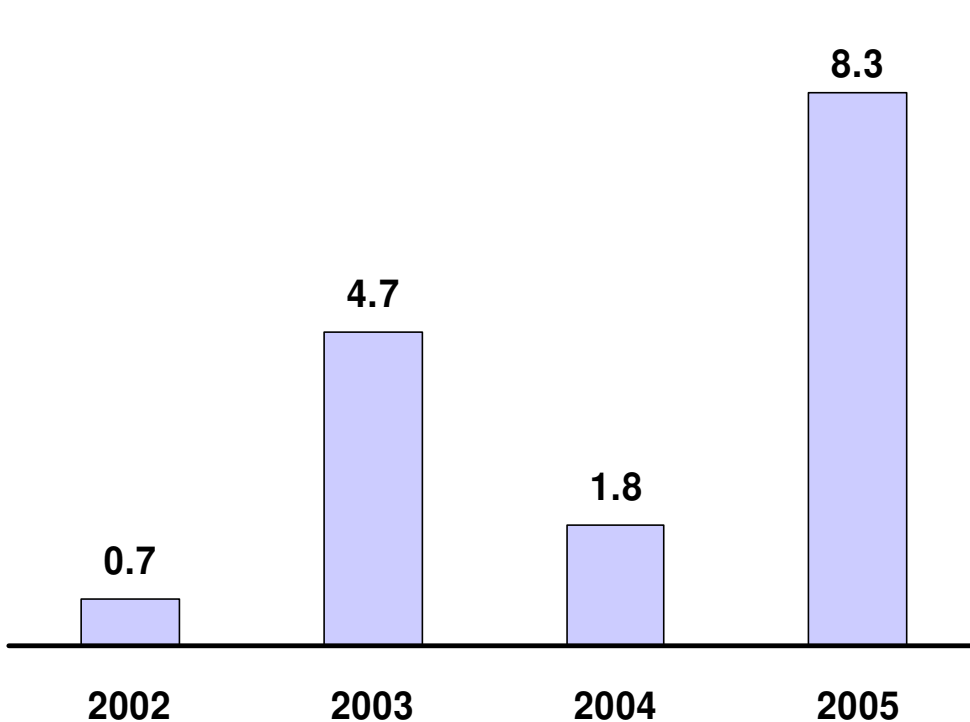


Massnahmen für weiteres Wachstum

- ▶ Stärkung der Position in Hauptmärkten (Westeuropa, USA)
 - Innovation
 - Investition in Verkaufsorganisation
 - Rekrutierung von neuen Agenten
 - Ausschöpfung des Retrofit-Geschäfts der Wettbewerber
- ▶ Intensivierung der Aktivitäten im Fernen Osten
 - Expansion des Agentennetzwerks in China
 - Aufbau des Agentennetzwerks in Indien
- ▶ Aufbau von Geschäftsbeziehungen im Mittleren Osten

Beschleunigte Markteinführung des HCS-PillPick

Umsätze
in MCHF

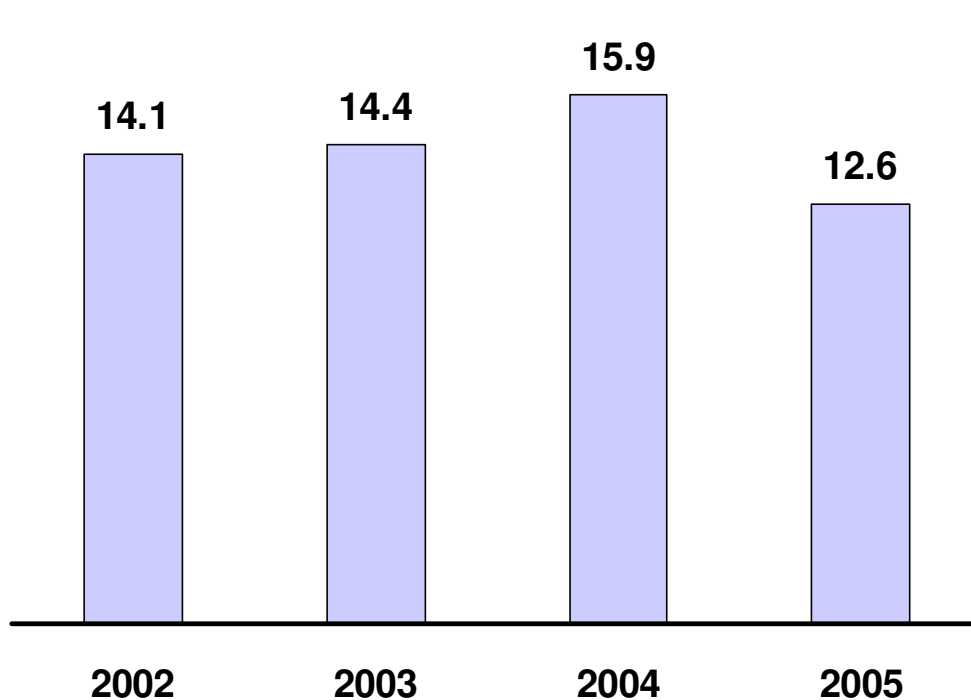


Massnahmen für weiteres Wachstum

- ▶ Optimierung des Kosten-/Leistungsverhältnisses des PillPick-Systems
- ▶ Sicherstellung der Position in Europa gegenüber potenziellen Wettbewerbern
- ▶ Nutzung von Referenzinstallationen in Hauptmärkten wie USA und Westeuropa
- ▶ Nutzung von Beratungsfirmen für beschleunigte Markteinführung

CSW mit rückläufigem Umsatz in 2005

Umsätze
in MCHF



Massnahmen zur Ertragssteigerung

- ▶ Verstärkte Fokussierung im Marktauftritt
- ▶ Verbesserung der Funktionalitäten der Software Produkte
- ▶ Anpassung der Kostenstrukturen auf tieferes Umsatzvolumen
- ▶ Stärkere Variabilisierung der Löhne

Inhalt

- ▶ Status Geschäftsaktivitäten
- ▶ **Finanzielle Situation 2005**
- ▶ Fazit und Ausblick

Finanzielle Situation 2005

- ▶ Steigerung des Auftragseingangs und -bestands um mehr als 15%;
Verbesserungen bei Warehouse & Distribution Solutions und Healthcare Solutions
- ▶ EBITA verdoppelt, trotz leichtem Umsatzrückgang; v.a. getrieben durch Verbesserungen bei Healthcare Solutions
- ▶ Positives Nettoresultat aufgrund höherem EBITA und keinen weiteren Goodwill-Abschreibungen
- ▶ Gestopptes Reporting der nicht fortgesetzten Aktivitäten
- ▶ Positiver Währungseffekt bei Auftragsbestand (MCHF 29) und Eigenkapital (MCHF 10)
- ▶ Operativer Cash-flow MCHF 19 (vor Änderungen aus dem Nettoumlaufvermögen)
- ▶ Weitere Erhöhung des Eigenkapitals (MCHF 80)

Finanzielle Übersicht – Warehouse & Distribution Solutions

In MCHF	WDS		
	31.12.05	31.12.04	Diff. in %
Auftragseingang	405.7	366.2	10.8%
Auftragsbestand	359.0	290.5	23.6%
Umsatz	354.8	378.4	-6.2%
EBITDA	22.1	21.3	3.8%
EBITA	19.3	18.1	6.6%
<i>EBITA/Umsatz</i>	5.4%	4.8%	
EBIT	19.3	18.1	6.6%
Mitarbeiter	1 004	1 041	-3.6%

- ▶ Neue Key Accounts und zahlreiche Folgeaufträge von bestehenden Kunden
- ▶ Umsatzrückgang aufgrund des tiefen Auftragseingangs im 2004
- ▶ Umsatzrückgang durch Verbesserungen bei der Projektabwicklung und Reduktion der Kosten kompensiert
- ▶ Mitarbeiterzahl weiter gesenkt

Finanzielle Übersicht – Healthcare Solutions

In MCHF	HCS		
	31.12.05	31.12.04	Diff. in %
Auftragseingang	211.4	166.8	26.7%
Auftragsbestand	147.9	117.1	26.3%
Umsatz	191.2	174.9	9.3%
EBITDA	20.1	6.0	235.0%
EBITA	17.1	3.1	451.6%
<i>EBITA/Umsatz</i>	<i>8.9%</i>	<i>1.8%</i>	
EBIT	17.1	3.1	451.6%
Mitarbeiter	744	727	2.3%

- ▶ Starke Steigerung des Auftragseingangs und -bestands
- ▶ Steigerung des Umsatzes
- ▶ Deutliche Steigerung des EBITA dank höherem Umsatz und erfolgreichem Turnaround in Deutschland
- ▶ Erhöhung der Mitarbeiterzahl aufgrund Umsatzsteigerung

Finanzielle Übersicht – Consulting Services/Wassermann

In MCHF	CSW		
	31.12.05	31.12.04	Diff. in %
Auftragseingang	12.9	13.2	-2.3%
Auftragsbestand	4.2	3.6	16.7%
Umsatz	12.6	15.9	-20.8%
EBITDA	- 0.9	2.1	-142.9%
EBITA	- 2.0	1.0	-300.0%
<i>EBITA/Umsatz</i>	<i>-15.9%</i>	<i>6.3%</i>	
EBIT	- 2.0	- 7.3	-72.6%
Mitarbeiter	71	67	6.0%

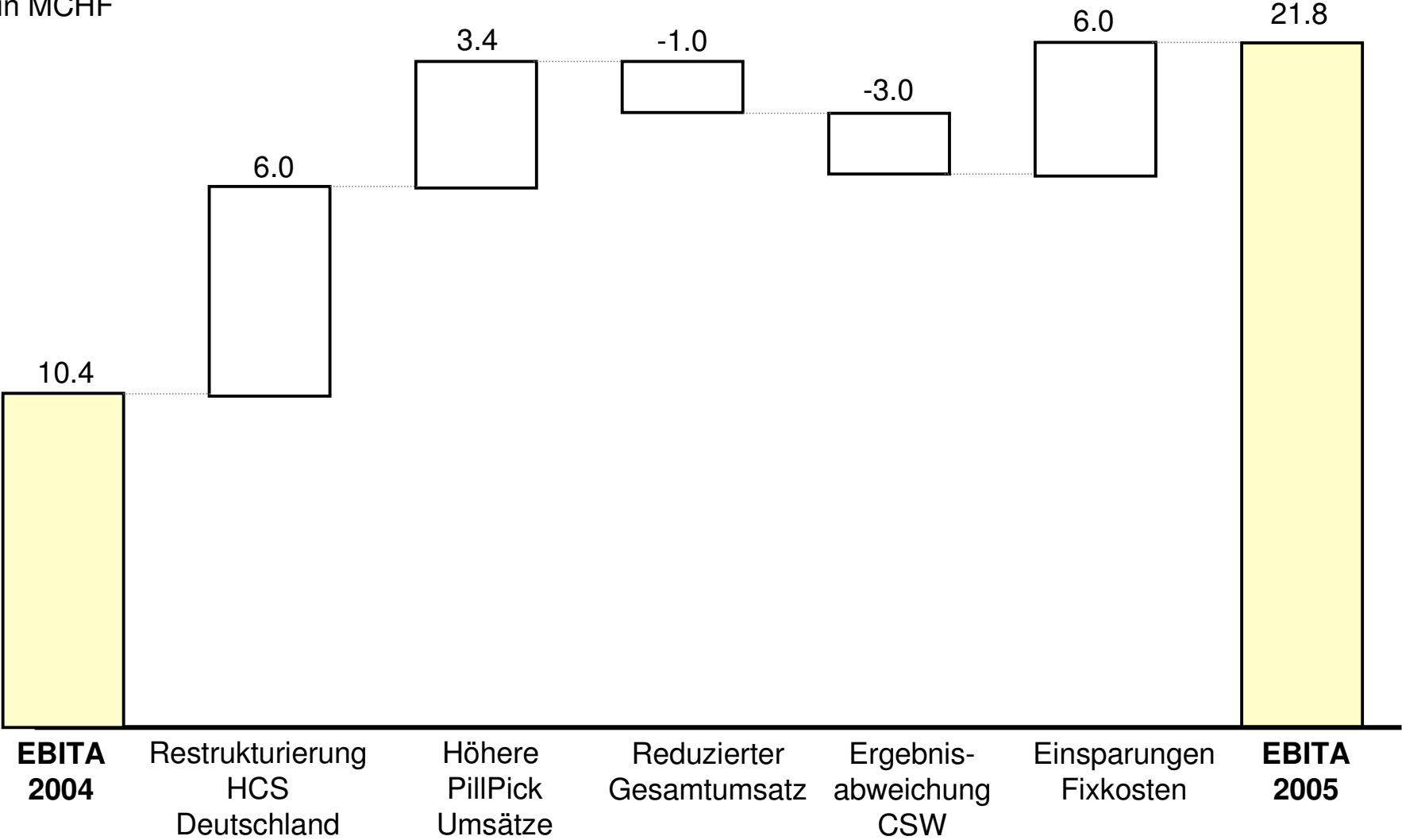
▶ Neupositionierung der Vertriebsorganisation noch nicht erfolgreich

▶ Negativer EBITA wegen Umsatzrückgang und Zunahme der Fixkosten (Investitionen im Bereich Vertrieb und Marketing)

▶ Zunahme der Mitarbeiterzahl, vor allem im Vertrieb

EBITA-Entwicklung 2004/2005

in MCHF



Swisslog Gruppe – Positives Unternehmensergebnis

Konsolidierte Erfolgsrechnung

In MCHF	1.1.-31.12.2005	1.1.-31.12.2004
Umsatz netto	556.4	564.9
EBITDA	28.8	17.9
Abschreibungen/Wertminderungen	-7.0	-7.5
EBITA	21.8	10.4
Goodwill-Amortisation/Wertminderungen	0.0	-8.3
EBIT	21.8	2.1
Finanzergebnis netto	-8.8	12.1
Steuern	-11.2	-8.1
Ergebnis fortgesetzte Aktivitäten	1.8	6.1
Ergebnis nicht fortgesetzte Aktivitäten	0.0	-4.2
Unternehmensergebnis	1.8	1.9

- ▶ Keine weitere Goodwill-Wertminderung
- ▶ Finanzergebnis profitiert von positivem Währungseffekt von MCHF 1.8 (2004 mit einmaligem positiven Finanzertrag von MCHF 29; entstand durch die geänderten Bedingungen der Wandelanleihe)
- ▶ Positives Unternehmensergebnis

Swisslog Gruppe – Eigenkapital von MCHF 80

Konsolidierte Bilanz

In MCHF	31.12.05	31.12.04
Anlagevermögen ohne Goodwill	49.1	55.7
Goodwill	100.9	94.0
Langfristige Vermögenswerte	150.0	149.7
Warenvorräte, Forderungen, Vorauszahlungen	197.9	174.6
Flüssige Mittel, Geldanlagen und Wertschriften	84.1	91.0
Umlaufvermögen	282.0	265.6
TOTAL Vermögenswerte	432.0	415.3
Eigenkapital	80.2	68.4
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Wandelanleihe)	13.9	18.6
Wandelanleihe	127.0	120.4
Langfristige Verbindlichkeiten	140.9	139.0
Rückstellungen	11.5	17.7
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	199.4	190.2
Kurzfristiges Fremdkapital	210.9	207.9
TOTAL Eigenkapital und Verbindlichkeiten	432.0	415.3
Nettoumlaufvermögen (NUV)	-9.5	-31.0
Nettoverschuldung	42.9	29.9

- ▶ Steigerung des Goodwill durch Währungseffekte (stärkerer USD)
- ▶ Erhöhung des Eigenkapitals auf 19% vor allem durch Währungseffekte (stärkerer USD)
- ▶ Zuwachs der Nettoverschuldung durch Steigerung des Nettoumlaufvermögens

Swisslog Gruppe – Operativer Cash Flow von MCHF 19

Konsolidierte Mittelflussrechnung

In MCHF	1.1.-31.12.2005	1.1.-31.12.2004
Netto-Mittelfluss aus operativen Aktivitäten	-3.3	39.8
Mittelfluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens	19.1	1.2
Mittelfluss aus Nettoumlaufvermögen	-22.4	38.6
Netto-Mittelfluss aus Investitionen	4.7	1.1
Netto-Mittelfluss aus Finanzierung	-4.8	1.1
Mittelfluss aus nicht fortgesetzten Aktivitäten	0.0	-2.8
Währungsdifferenzen	2.1	-1.3
Nettoabnahme/-zunahme der flüssigen Mittel	-1.3	37.9
Flüssige Mittel am Jahresanfang	85.4	47.5
Flüssige Mittel am Jahresende	84.1	85.4

- ▶ Markante Steigerung des Mittelflusses aus operativen Aktivitäten (vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens)
- ▶ Erhöhung des Nettoumlaufvermögens um MCHF 22.4
- ▶ Verkauf von Wertschriften enthalten in Netto-Mittelfluss aus Investitionen
- ▶ Reduktion der flüssigen Mittel um MCHF 1.3

Inhalt

- ▶ Status Geschäftsaktivitäten
- ▶ Finanzielle Situation 2005
- ▶ **Fazit und Ausblick**

Fazit und Ausblick

- ▶ Der erfolgreiche Abschluss der Restrukturierung der Swisslog widerspiegelt sich positiv in den Finanzzahlen 2005
- ▶ Der gesteigerte Auftragsbestand ermöglicht es Swisslog, nach Jahren der Stagnation, im 2006 wieder zu wachsen. Erwartete Steigerung des Umsatzes um 5 - 10%
- ▶ Die verschlankte Kostenstruktur und Verbesserungen in der Projektabwicklung erlauben eine Verbesserung der EBITA Marge

Starkes Kundenportfolio

