

SWISSLOG – JAHRESZAHLEN

Analysten- und Medienkonferenz

Zürich, 10. März 2009

swisslog

DISCLAIMER

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen, etwa erkennbar durch die Verwendung von Begriffen wie "rechnet mit", "erwartet", "zukünftig" oder von ähnlichen Ausdrücken oder durch die Diskussion von Strategien, Plänen, Absichten usw. Die künftigen tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse können von den hier gemachten zukunftsgerichteten Aussagen erheblich abweichen, bedingt durch bekannte und unbekannte Risiken und Unwägbarkeiten aller Art, wovon manche ausserhalb unseres Einflussbereichs liegen. In Anbetracht dieser Unsicherheiten sollte sich der Leser nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen verlassen. Swisslog übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder diese künftigen Ereignissen oder Entwicklungen anzupassen.

INHALT

- **Geschäftsaktivitäten**
- **Finanzielle Situation 2008**
- **Fazit und Ausblick**

- Auftragseingang und -bestand unter Vorjahr aufgrund Verzögerungen bei der Vergabe von Grossaufträgen
- Substanzielle Umsatzsteigerung
- Leichte Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBITA)
- Tieferes Unternehmensergebnis
- Negative Währungsumrechnungs-Einflüsse auf allen Stufen der Erfolgsrechnung
- Weitere Verbesserung der Bilanz
- Dividende von CHF 0.02 pro Aktie
- Verkauf Consulting Services/Wassermann und CPS-Beteiligung
- Akquisition von Ergotrans (HCS)
- Bankgarantie/Kreditrahmen zu attraktiveren Bedingungen erneuert

Swisslog

Anbieterin von Logistiklösungen für Lagerhäuser, Verteilzentren und Spitäler

Warehouse & Distribution Solutions (WDS)



Healthcare Solutions (HCS)



Consulting Services/ Wassermann (CSW)



Gruppe

Umsatz 2008 (MCHF)

543
69%

244
31%

786
100%

Mitarbeiter

1 315

857

2 192

Wettbewerb

- Erste Konsolidierungswelle in Branche erfolgt, nächste Welle steht an
- Härterer Wettbewerb führt zu starkem Preisdruck
- Komponentenhersteller bauen Fähigkeiten von Systemintegratoren auf

Wirtschaft

- Globalisierung
- Weniger Arbeitskräfte mit geringer Qualifikation verfügbar, knappes Bauland
- Negatives BIP-Wachstum in Kernmärkten
- Reduzierte Verfügbarkeit von Finanzierungsquellen

Systemanbieter/-integratoren

- Überkapazitäten
- Preisdruck
- Fokus auf kleinere Projekte mit schnellerer Amortisation

Kunden

- Trend zu kleineren, hochautomatisierten Lagerhäusern nahe bei Wirtschaftszentren
- Verschiebung von Projekten aufgrund negativem wirtschaftlichem Umfeld
- Verstärkter Bedarf, Lebensdauer bestehender Anlagen zu verlängern

Wettbewerb

- Sehr fragmentierte Wettbewerbssituation mit hoher Anzahl von Konkurrenten in jeder Produktlinie
- Markt zu klein, um grössere Anbieter anzuziehen

Wirtschaft

- Kostendruck im Gesundheitswesen
- Rückläufiger Trend bei Spitalneubauten in den USA
- Wirtschaftliche Stimulierungsprogramme werden Gesundheitssektor begünstigen

Systemanbieter/-integratoren

- Weniger Projekte für Spitalneubauten in Nordamerika
- Customer Support und Modernisierungen als stabile Ertragsquellen
- Fokus auf aufstrebende Märkte wie Asien und Mittleren Osten

Kunden

- Stärkeres Augenmerk auf Prozessverbesserungen zur Kostenreduktion und Erhöhung der Zuverlässigkeit
- Höhere Lohnniveaus
- Erschwerte Kreditfinanzierung von Projekten
- Grössere und besser geführte Gesundheitseinrichtungen

FINANZÜBERBLICK – SWISSLOG

FORTGESETZTE AKTIVITÄTEN

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

in MCHF	1.1.-31.12.08	1.1.-31.12.07	Veränderung in %	
			CHF	LW
Auftragseingang	598.0	850.5	-29.7%	-24.8%
Auftragsbestand	445.6	682.3	-34.7%	-27.5%
Umsatz	786.1	694.9	13.1%	20.2%
EBITDA	41.1	41.1	0.0%	6.8%
EBITA/EBIT	35.3	34.4**	2.6%	10.8%
<i>EBITA/EBIT Marge</i>	4.5%	5.0%		
Erg. fortg. Aktivitäten	17.9*	18.6**	-3.8%	7.0%
Mitarbeiter	2 192	2 013	8.9%	

- Weniger Grossaufträge
- Weitere Umsatzsteigerung dank hohem Auftragsbestand Ende 2007
- Unverändertes operatives Ergebnis
- Unverändertes Unternehmensergebnis
- Erhöhung Mitarbeiterbestand: Akquisitionen +36, organisches Wachstum +143

* 2008 inklusive einmaliger Gewinn aus Verkauf CPS Beteiligung von MCHF 4.1

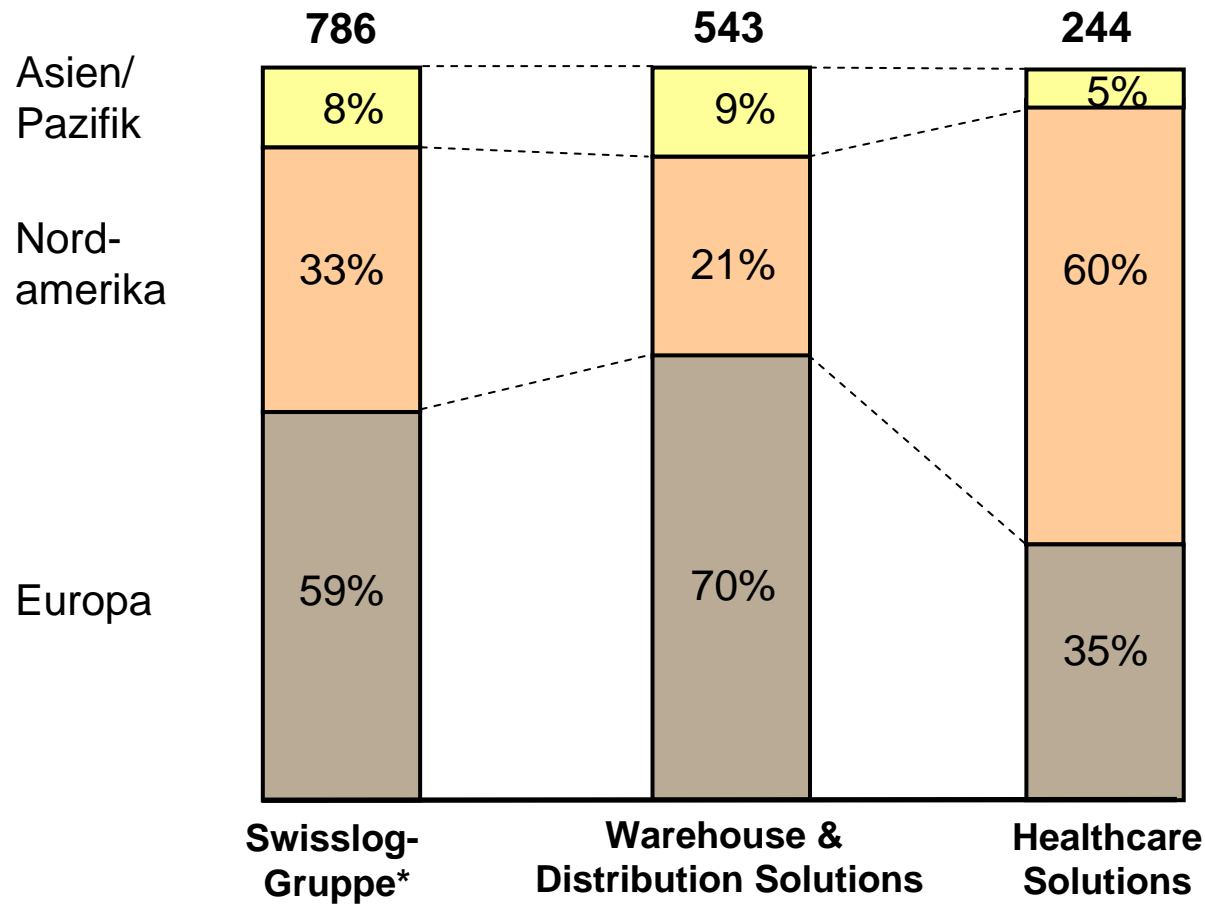
**2007 inklusive einmaliger Gewinn aus Liegenschaftenverkauf von MCHF 2.4

UMSATZ 2008 NACH REGIONEN

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

in MCHF

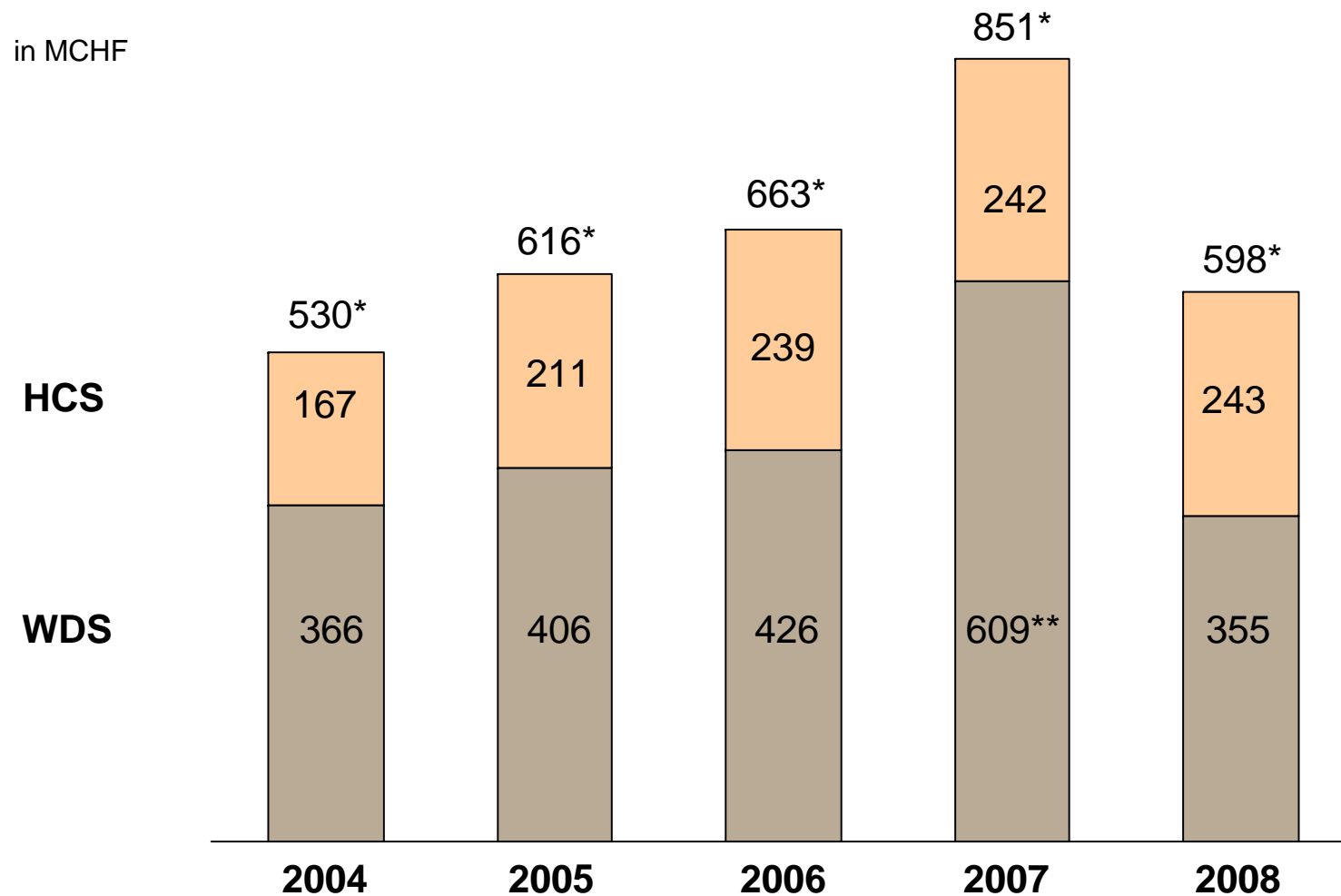


* 2007: Asien/Pazifik: 12%, Nordamerika: 33%, Europa: 55%

ENTWICKLUNG AUFTRAGSEINGANG

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten



* Swisslog fortgesetzte Aktivitäten nach Eliminierungen

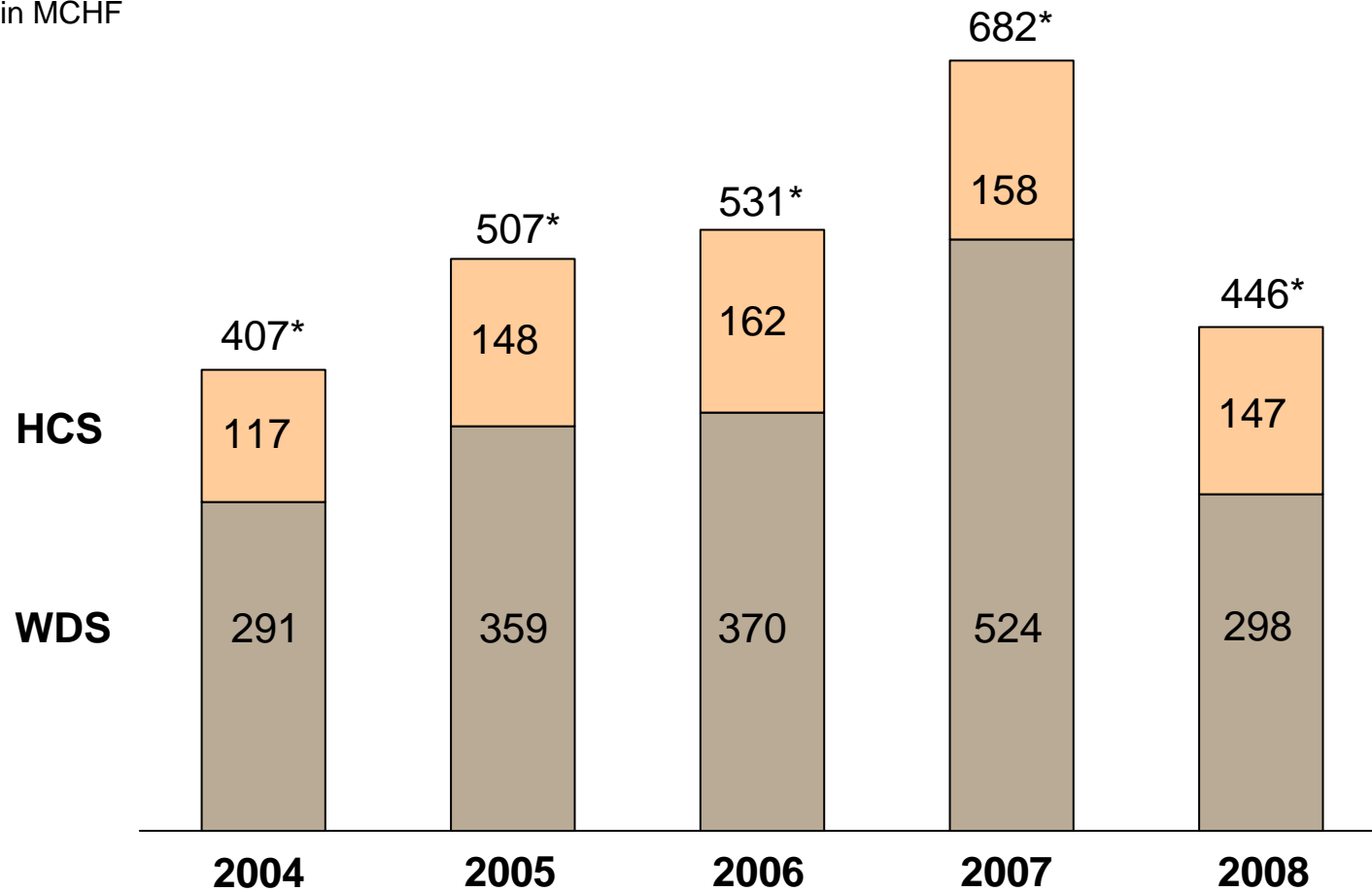
** MCHF 210 von dm-drogerie markt

ENTWICKLUNG AUFTRAGSBESTAND

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

in MCHF



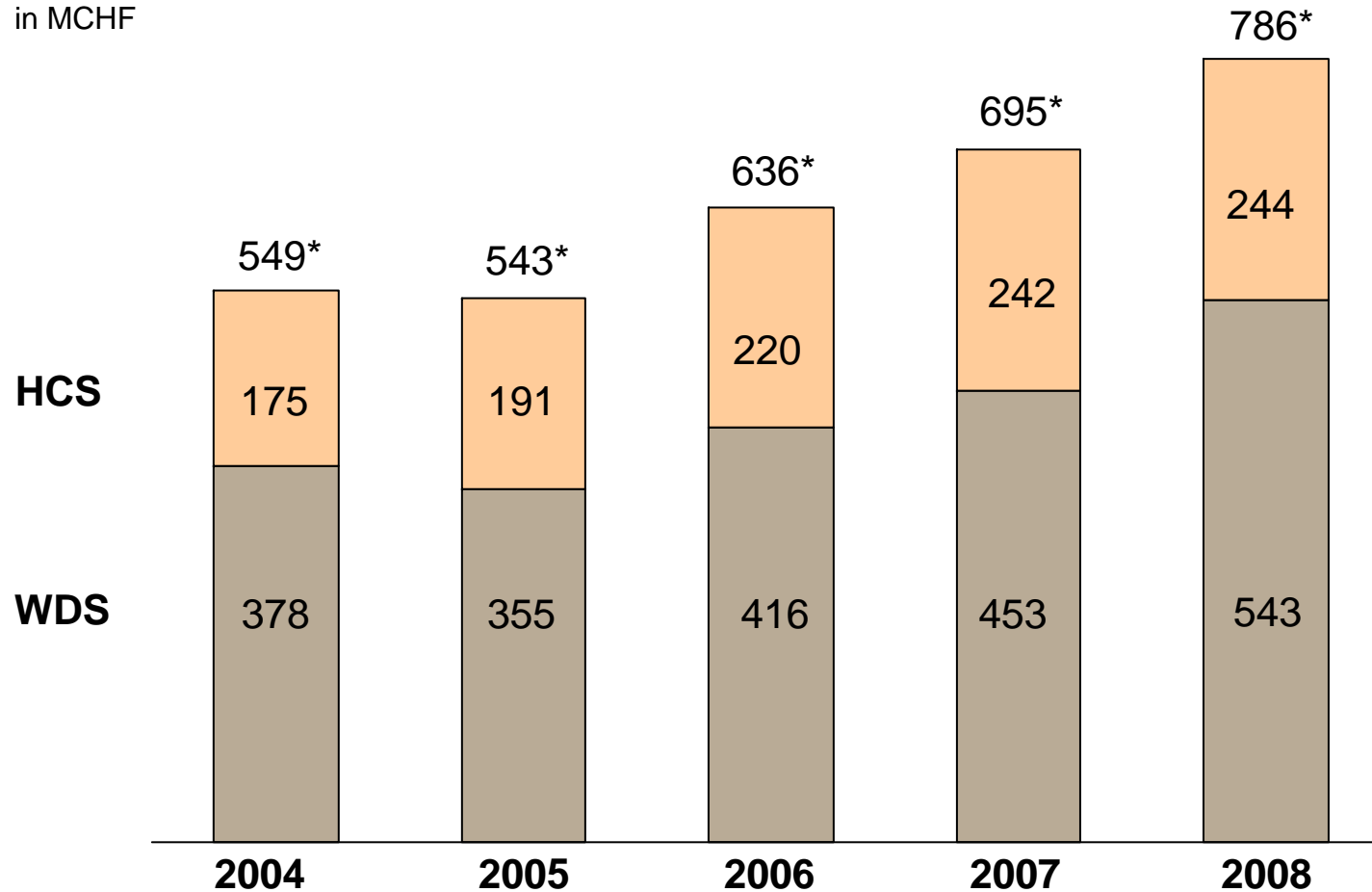
* Swisslog fortgesetzte Aktivitäten nach Eliminierungen

ENTWICKLUNG UMSATZ

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

in MCHF



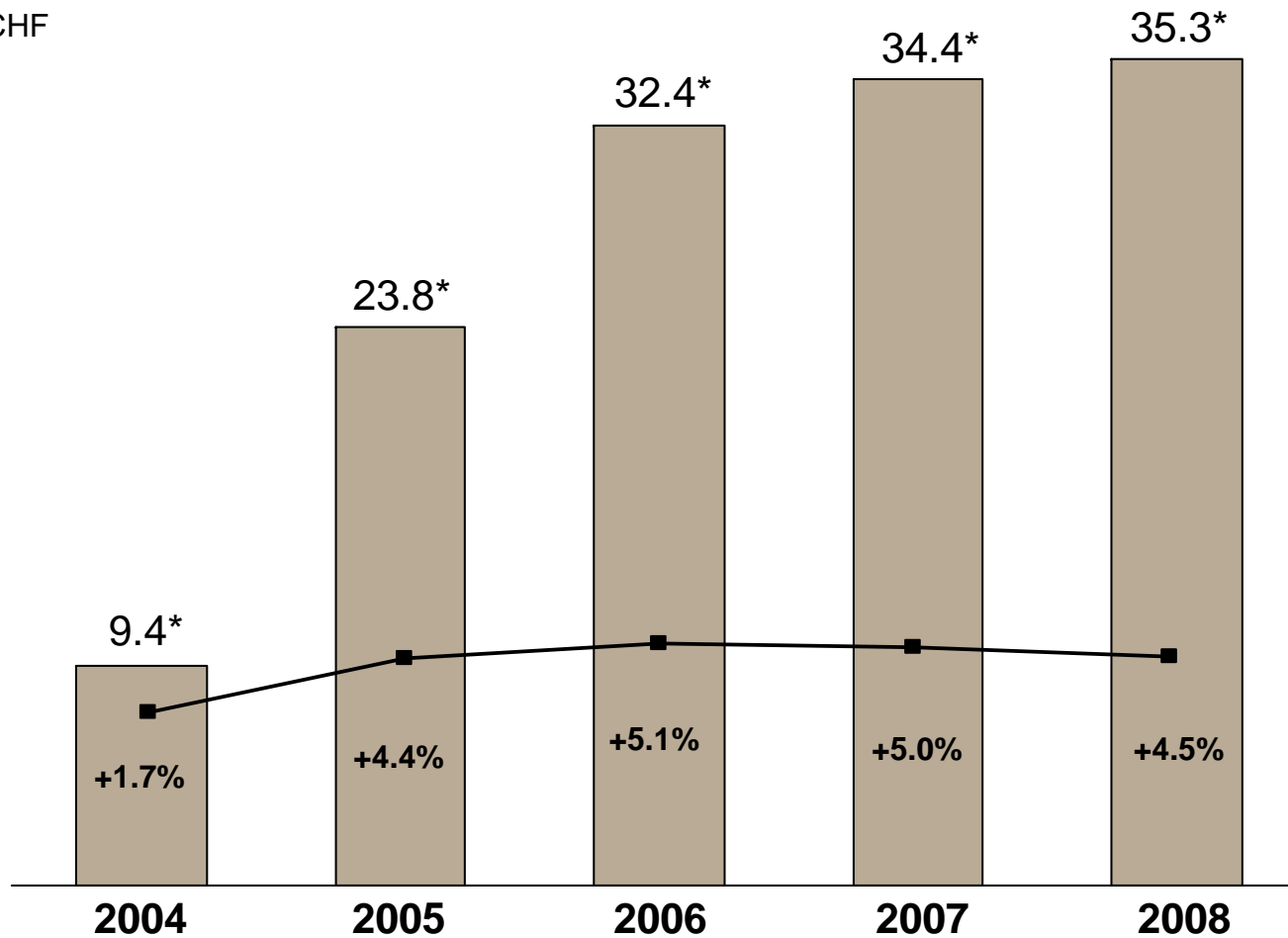
* Swisslog fortgesetzte Aktivitäten nach Eliminierung

ENTWICKLUNG EBITA UND EBITA-MARGE

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

in MCHF



* Swisslog fortgesetzte Aktivitäten

WAREHOUSE & DISTRIBUTION SOLUTIONS

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

in MCHF	1.1.-31.12.08	1.1.-31.12.07	Veränderung in %	
			CHF	LW
Auftragseingang	354.9	609.1	-41.7%	-38.3%
Auftragsbestand	298.2	524.2	-43.1%	-36.2%
Umsatz	542.6	452.6	19.9%	26.1%
EBITDA	24.8	26.2*	-5.3%	-3.4%
EBITA/EBIT	21.3	22.8*	-6.6%	-4.4%
<i>EBITA/EBIT Marge</i>	3.9%	5.0%		
Mitarbeiter	1 315	1 210	8.7%	

- Weniger Grossaufträge; 2007 rekordhoher Auftrags-
eingang und -bestand durch
Projekt dm-drogerie markt
- Umsatzerhöhung dank
hohem Auftragsbestand
Ende 2007
- Tieferes operatives
Ergebnis aufgrund
zusätzlicher Kosten bei der
Projektausführung und
fehlendem Einmalgewinn
- Erhöhung
Mitarbeiterbestand:
organisches Wachstum
+105

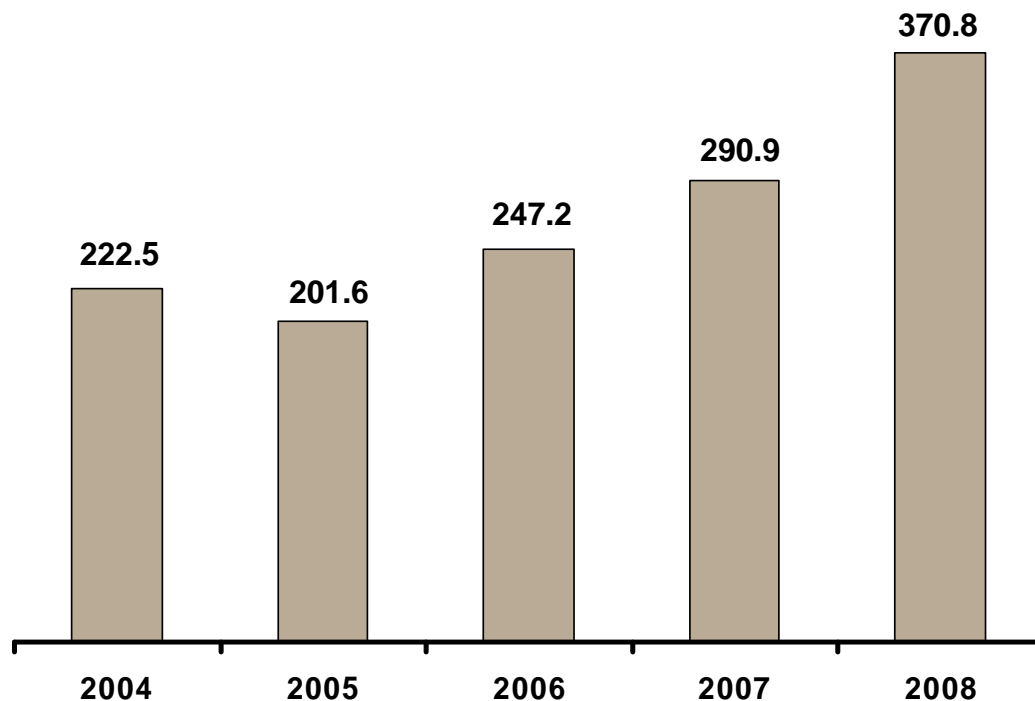
*2007 inklusive Einmalgewinn aus Liegenschaftenverkauf von MCHF 2.4

WAREHOUSE & DISTRIBUTION SOLUTIONS – NEUGESCHÄFT

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

Umsatz in MCHF



Fakten 2008

- Starkes Wachstum dank rekord-hohem Auftragsbestand Ende 2007, hauptsächlich bedingt durch Grossprojekt dm-drogerie markt
- Zusätzliche Projektausführungskosten in Höhe von rund MCHF 6

Massnahmen zur Profitabilitätssteigerung

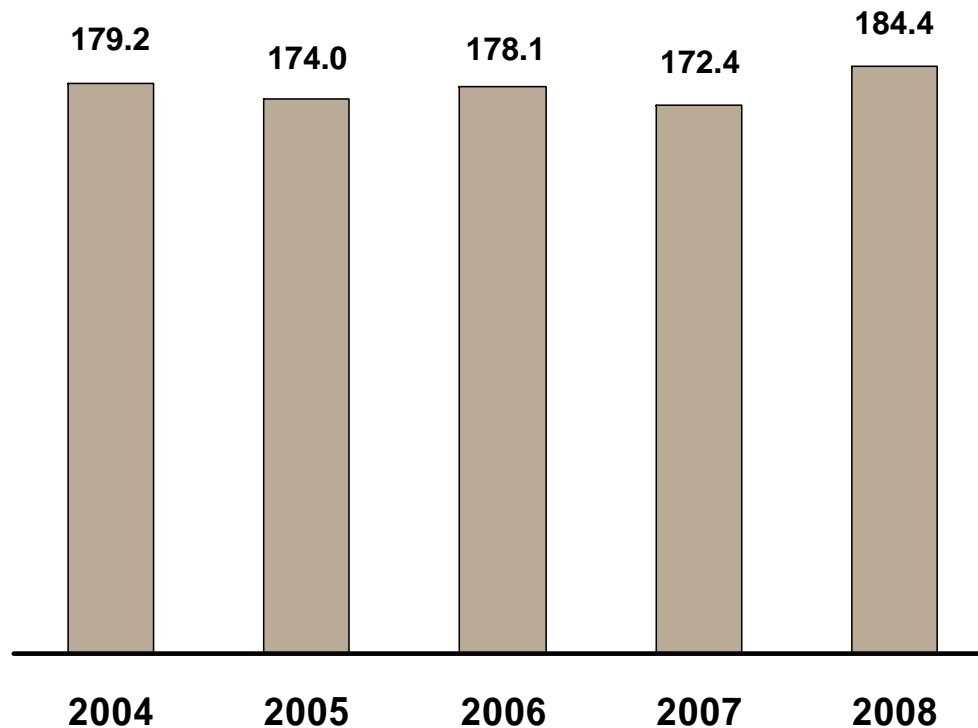
- Lancierung eines umfassenden Programms zur Verbesserung der Prozesse
- Fokussierung auf Projekte mit schnellerer Amortisation
- Anpassung beim Personal im Falle von Unterauslastung

WAREHOUSE & DISTRIBUTION SOLUTIONS – CUSTOMER SUPPORT

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

Umsatz* in MCHF



Fakten 2008

- Volumenerhöhung und Gewinnverbesserung

Massnahmen zur Profitabilitätssteigerung

- Volle Ausschöpfung der Potentiale aus dem Programm zur Gewinnsteigerung
- Ausnutzung des Servicepotenzials von Projekten, die in den letzten Jahren realisiert wurden

*Inkl. Innenumsatzerlöse

HEALTHCARE SOLUTIONS

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

in MCHF	1.1.-31.12.08	1.1.-31.12.07	Veränderung in %	
			CHF	LW
Auftragseingang	243.3	241.5	0.8%	9.2%
Auftragsbestand	147.4	158.1	-6.8%	1.3%
Umsatz	243.8	242.4	0.6%	9.0%
EBITDA	26.4	26.3	0.4%	9.9%
EBITA/EBIT	24.3	23.1	5.2%	16.0%
<i>EBITA/EBIT Marge</i>	10.0%	9.5%		
Mitarbeiter	857	783	9.5%	

■ Stabiler Auftragseingang und Umsatz; Wachstum in lokalen Währungen

■ Weitere Verbesserung der operativen Resultate trotz negativen Währungsumrechnungseffekten von MCHF 2.5

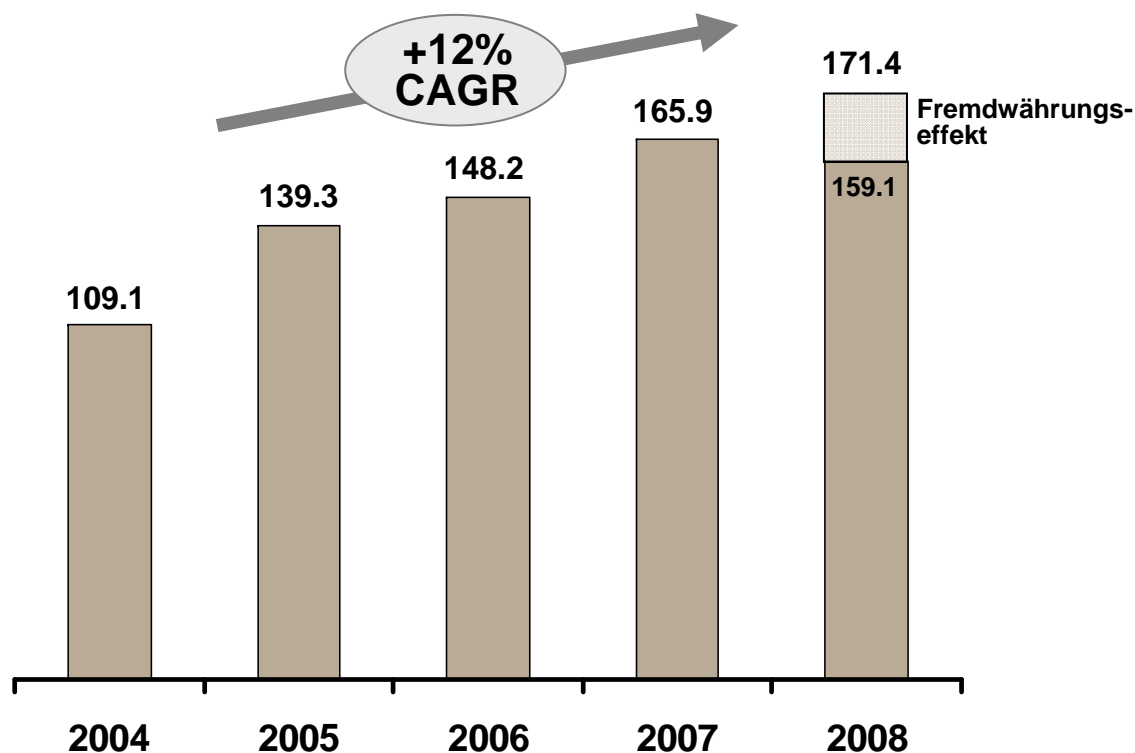
■ Erhöhung Mitarbeiterbestand: Akquisitionen +36, organisches Wachstum +38

HEALTHCARE SOLUTIONS – ROHRPOSTSYSTEME

Kapitel 1

Geschäftsaktivitäten

Umsatz in MCHF



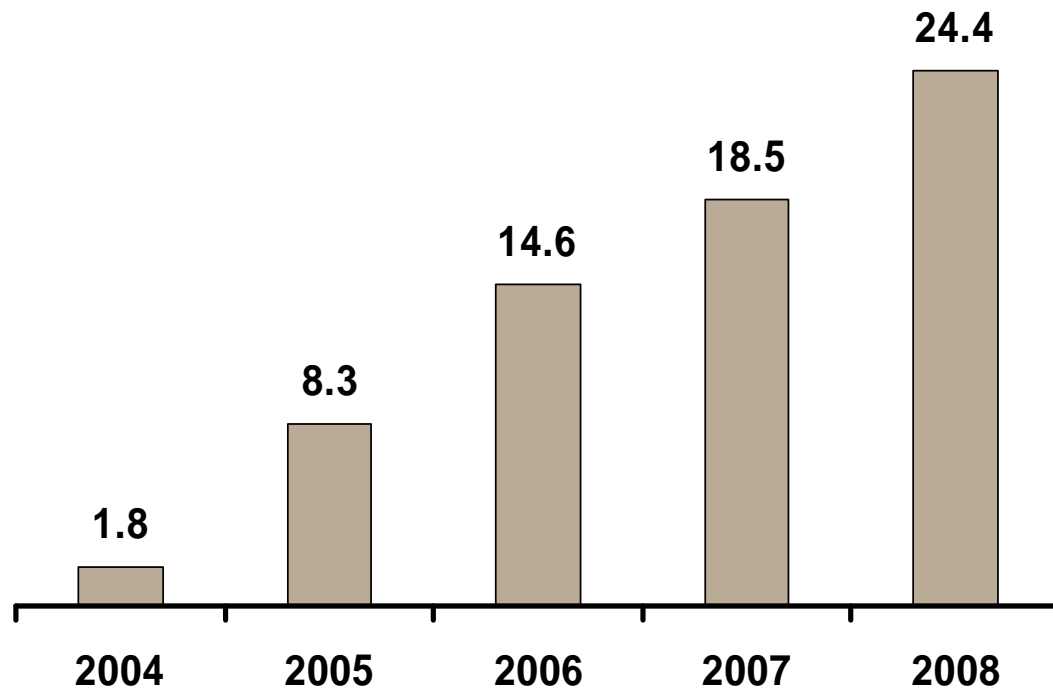
Fakten 2008

- Umsatz und Margenverbesserung
- Akquisition von Ergotrans

Massnahmen zur Profitabilitätssteigerung

- Ausbau des Customer-Service-Geschäfts in Nordamerika
- Akquisition von lokalen Anbietern zur Stärkung der Wettbewerbsposition in Europa
- Weiterentwicklung des Agentennetzwerks mit Fokus auf Osteuropa, Mittlerer Osten und Asien

Umsatz in MCHF



Fakten 2008

- Umsatz- und Margenverbesserung
- Zweitwichtigste Produktlinie nach Rohrpostsystemen
- Projekt zur Produktmodularisierung abgeschlossen

Massnahmen zur Profitabilitätssteigerung

- Verstärkung der Customer Service Aktivitäten
- Weiterentwicklung der Märkte im Mittleren Osten und Südostasien

INHALT

- Geschäftsaktivitäten
- **Finanzielle Situation 2008**
- Fazit und Ausblick

SWISSLOG GRUPPE – KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

Kapitel 2

Finanzielle Situation 2008

in MCHF

	1.1.-31.12.2008	1.1.-31.12.2007	Diff 08/07 in %
Umsatz netto	786.1	694.9	13.1%
EBITDA	41.1	41.1	0.0%
Abschreibungen und Amortisation	-5.8	-6.7	-13.4%
EBITA	35.3	34.4	2.6%
Goodwill-Wertminderung	0.0	0.0	n.a.
EBIT	35.3	34.4	2.6%
Finanzergebnis netto	-5.9	-5.2	13.5%
Ertragssteuern	-11.5	-10.6	8.5%
Ergebnis fortgesetzte Aktivitäten	17.9	18.6	-3.8%
Ergebnis nicht fortgesetzte Aktivitäten	-6.7	0.2	n.a.
Unternehmensergebnis	11.2	18.8	-40.4%

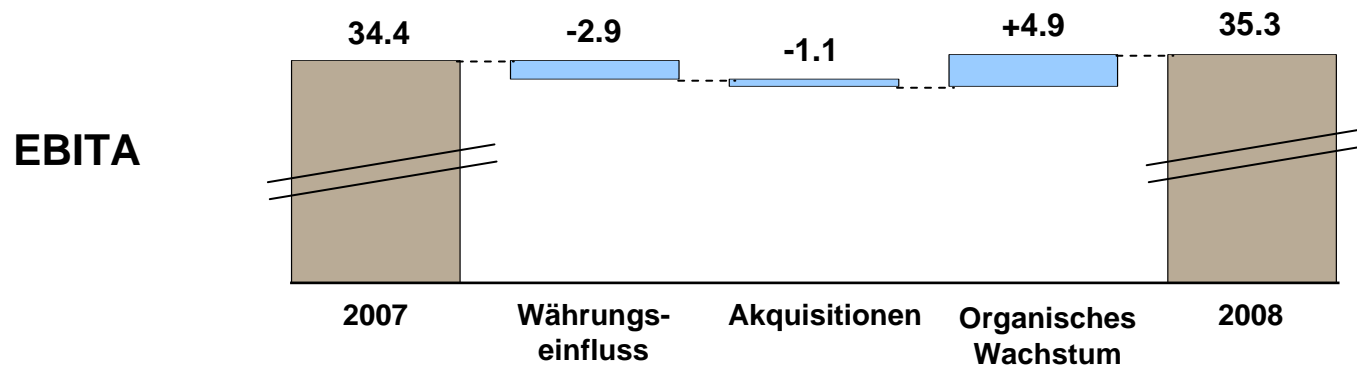
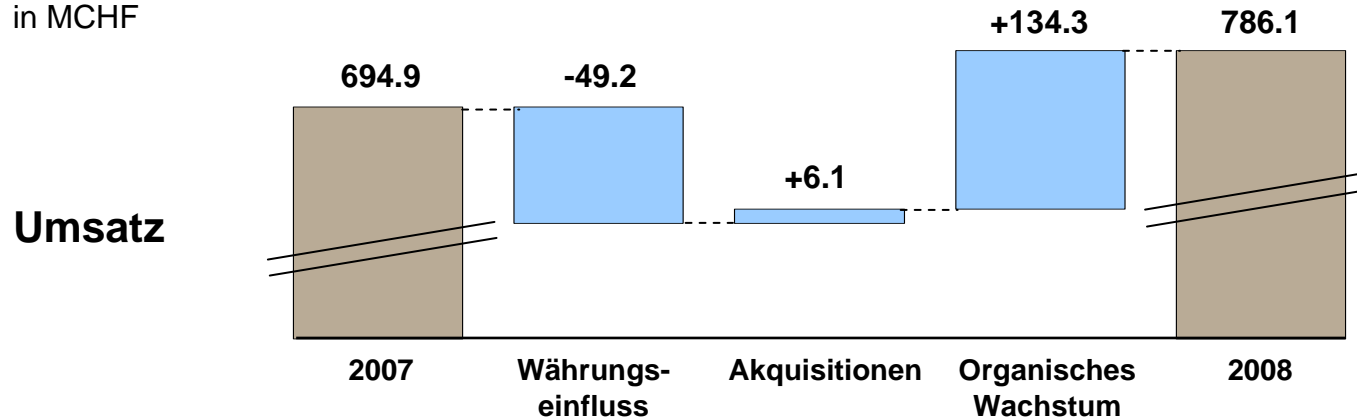
- Umsatzsteigerung dank hohem Auftragsbestand per Ende 2007
- Operative Ergebnisse auf Vorjahresniveau
- Währungsverlust nur teilweise kompensiert mit Gewinn aus Verkauf der CPS Beteiligung
- Buchverlust aus Verkauf von Consulting Services/ Wassermann

AUSWIRKUNG VON WECHSELKURSEN UND AKQUISITIONEN

Kapitel 2

Finanzielle Situation 2008

in MCHF

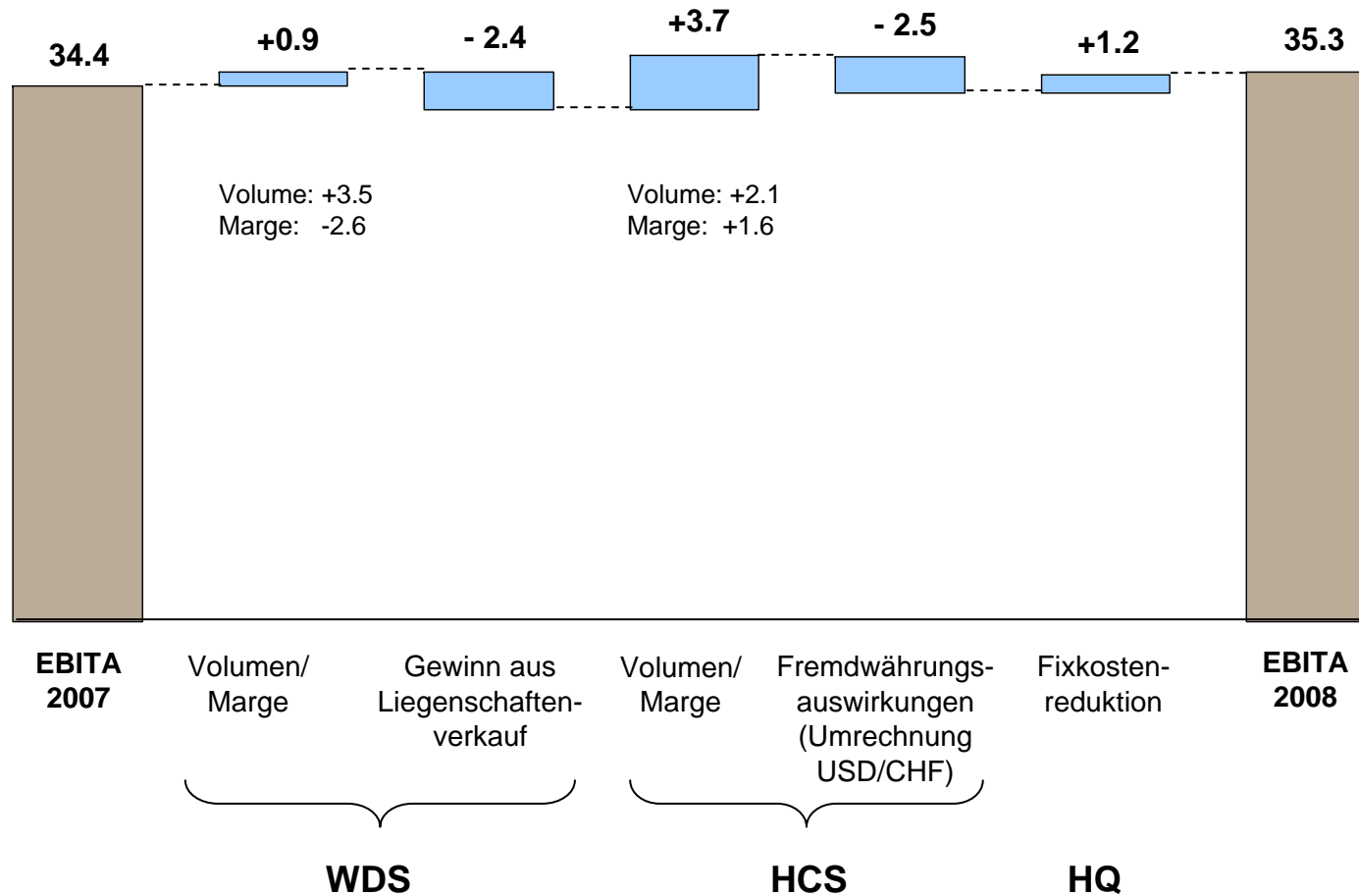


VERÄNDERUNG EBITA 2007/2008

Kapitel 2

Finanzielle Situation 2008

in MCHF

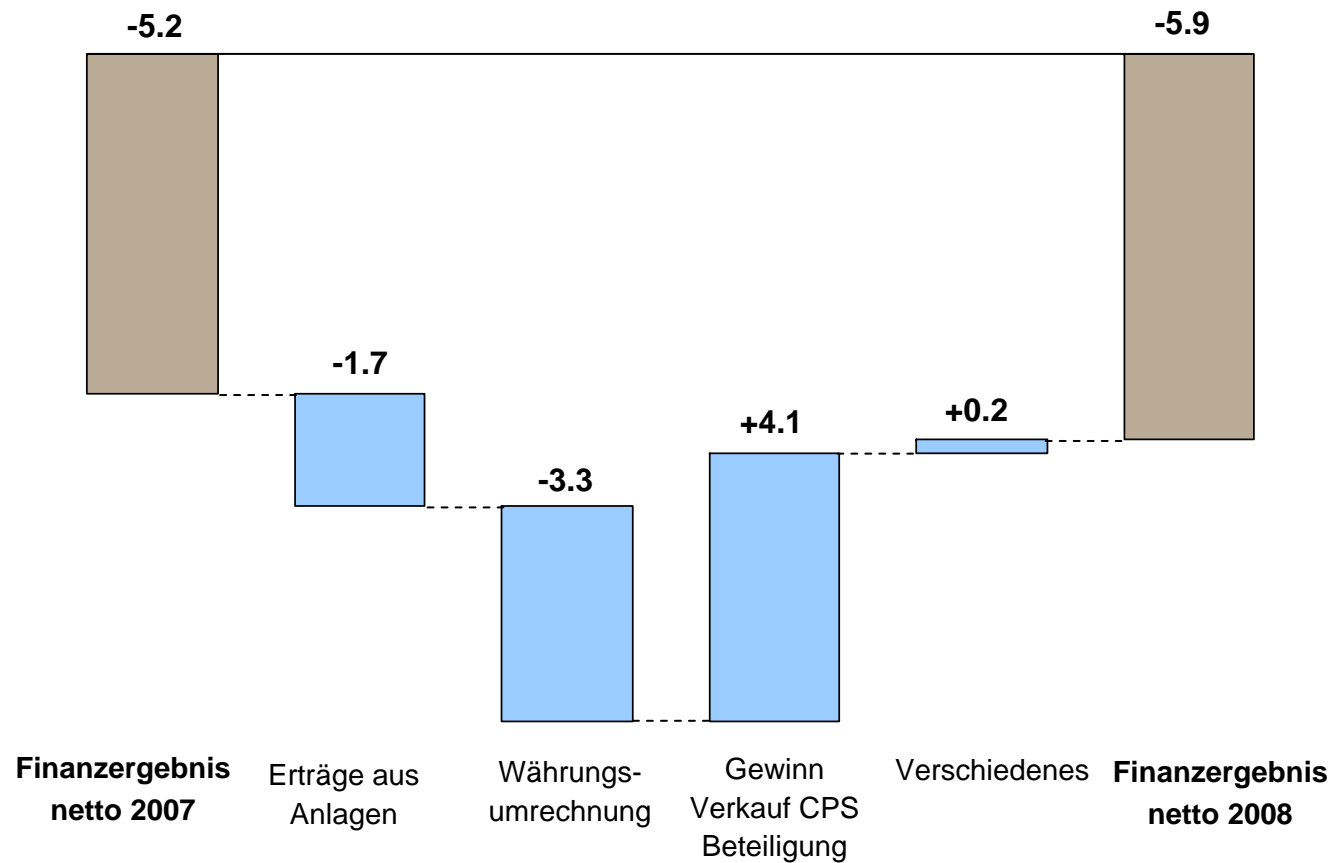


VERÄNDERUNG FINANZERGEBNIS 2007/2008

Kapitel 2

Finanzielle Situation 2008

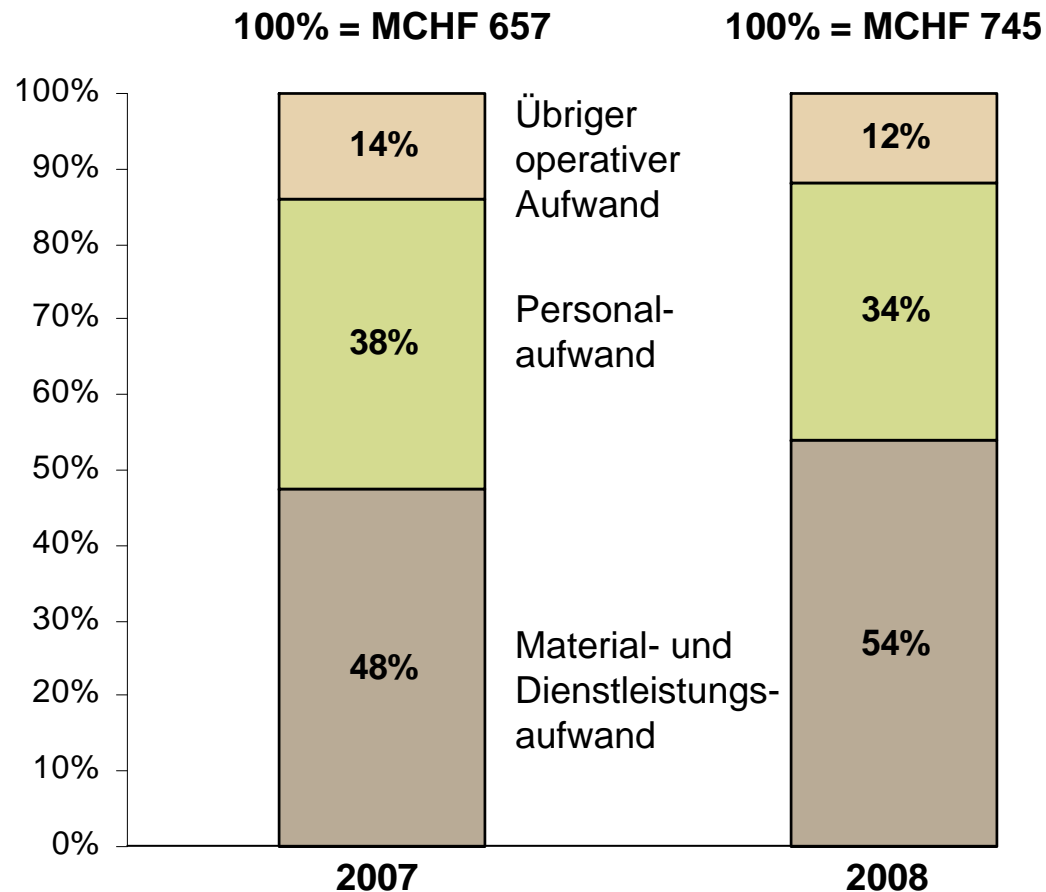
in MCHF



ZUSAMMENSETZUNG DES OPERATIVEN AUFWANDES

Chapter 2

Financial situation



- Fixe Kosten
- Personalaufwand
- Variable Kosten direkt abhängig vom Umsatz

■ Rund 50% des operativen Aufwandes ist direkt mit der Umsatzentwicklung verbunden

■ Anpassungen des Personalbestandes entsprechend der Auslastung innert kurzer Frist möglich

SWISSLOG GRUPPE – KONSOLIDIERTE BILANZ

Kapitel 2

Finanzielle Situation 2008

in MCHF	31.12.2008	31.12.2007
Anlagevermögen ohne Goodwill	40.6	47.4
Goodwill	78.1	90.8
Langfristige Vermögenswerte	118.7	138.2
Warenvorräte, Forderungen, Vorauszahlungen	192.9	190.9
Flüssige Mittel, Geldanlagen und Wertschriften	113.3	99.5
Umlaufvermögen	306.2	290.4
TOTAL Vermögenswerte	424.9	428.6
Eigenkapital	148.5	156.4
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Wandelanleihe)	10.3	10.1
Wandelanleihe	-	54.0
Langfristige Verbindlichkeiten	10.3	64.1
Rückstellungen	10.2	11.4
Wandelanleihe	37.9	-
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	218.0	196.7
Kurzfristiges Fremdkapital	266.1	208.1
TOTAL Eigenkapital und Verbindlichkeiten	424.9	428.6
Nettoumlaufvermögen	-32.2	-19.5
Nettobarvermögen	75.4	45.5

- Verkauf CPS-Anteile
- Verkauf Wassermann
- Hoher Bestand an flüssigen Mitteln
- Eigenkapitalquote von ca. 35%
- Umklassierung der Wandelanleihe von lang- in kurzfristiges Fremdkapital; weitere Rückkäufe getätigt
- Höheres Nettobarvermögen

SWISSLOG GRUPPE – KONSOLIDIERTE MITTELFLUSSRECHNUNG

Kapitel 2

Finanzielle Situation 2008

in MCHF

	2008	2007
Netto-Mittelfluss aus operativen Aktivitäten	36.6	22.9
Mittelfluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens	24.5	23.4
Mittelfluss aus Nettoumlaufvermögen	12.1	-0.5
Netto-Mittelfluss aus Investitionen	9.8	-13.9
Netto-Mittelfluss aus Finanzierung	-23.0	-17.7
Netto-Mittelfluss aus nicht fortgesetzten Aktivitäten	-0.4	1.4
Währungsdifferenzen	-2.3	-0.7
Nettoabnahme/-zunahme der flüssigen Mittel	20.7	-8.0
Flüssige Mittel am Jahresanfang	80.3	88.3
Flüssige Mittel am Jahresende	101.0	80.3

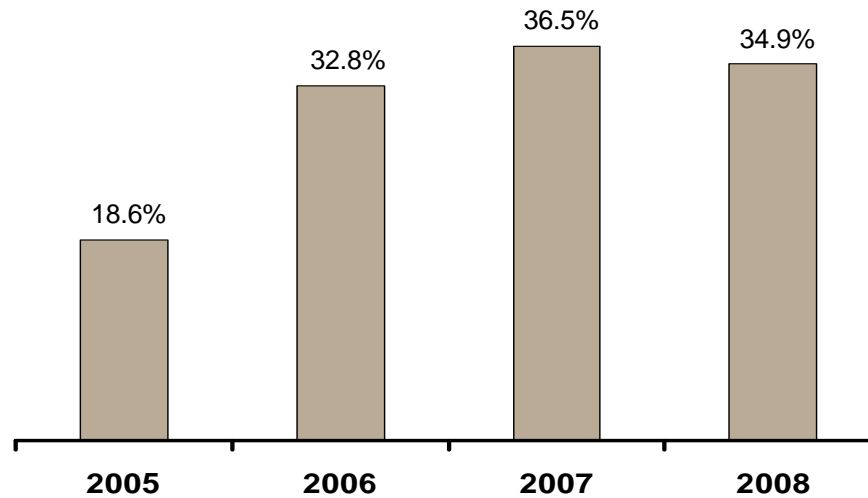
- Verbesserter operativer Mittelfluss aus Nettoumlaufvermögen
- Verkaufserlös CPS-Anteile
- Weiterer Rückkauf von Wandelanlehensanteilen im Umfang von MCHF 18.5
- Erhöhte flüssige Mittel

SWISSLOG GRUPPE – FINANZKENNZAHLEN

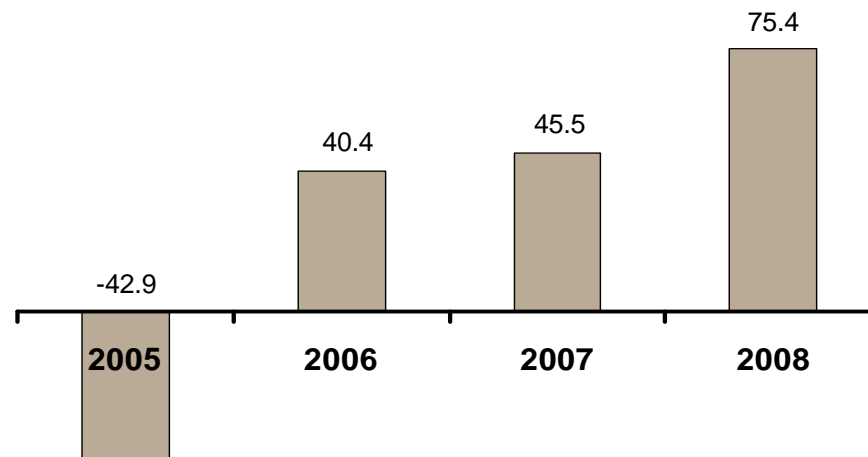
Kapitel 2

Finanzielle Situation 2008

Eigenkapitalquote



Nettoarvermögen (in MCHF)



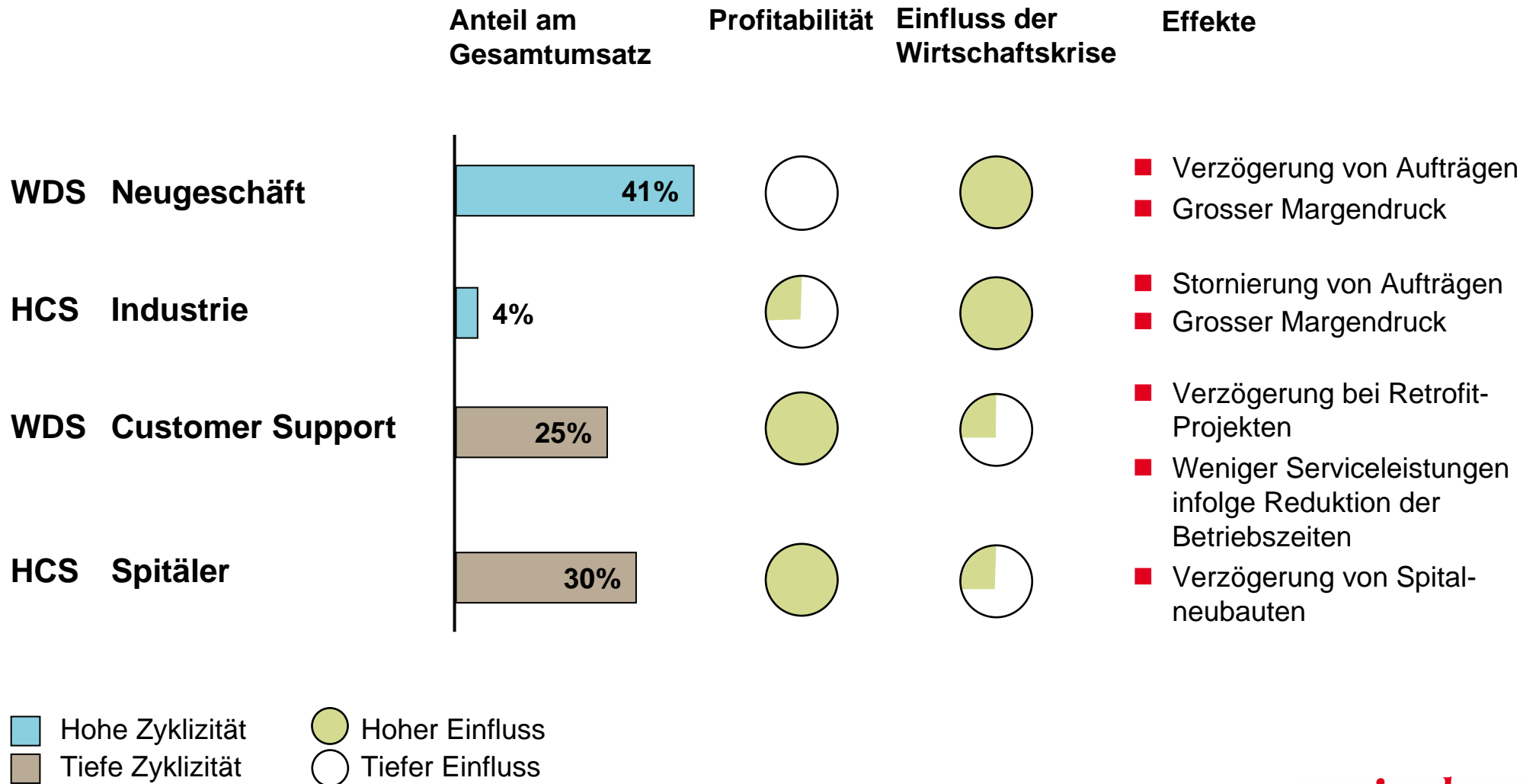
INHALT

- Geschäftsaktivitäten
- Finanzielle Situation 2008
- **Fazit und Ausblick**

EINFLUSS DER WIRTSCHAFTSKRISE AUF DIE GESCHÄFTSSEGMENTE

Kapitel 3

Fazit und Ausblick



Strategie

- Verstärkung der Marktstellung im Leichtgut-Segment über Kooperationen oder Akquisitionen
- Verbesserung der Wettbewerbsposition im Bereich der weniger komplexen Projekte
- Abrundungsakquisitionen zur Stärkung von HCS in Europa
- Evaluierung der strategischen Optionen der Swisslog-Gruppe

Geschäft

- Implementierung von "Design-to-Cost"-Programmen in allen Produktzentren
- Verstärkung des Innovationsmanagements
- Reduzierung der Fixkosten
- Weiterführung des Projektes für ein umfassendes Reengineering der Kernprozesse im WDS-Neugeschäft

Mitarbeiter

- Anpassung Personal gemäss erwarteter Auslastung

Fazit

- Swisslogs Zielindustrien – Detailhandel, Nahrungsmittel & Getränke, Spitäler (70% des Umsatzes) – sind von der Wirtschaftskrise weniger betroffen
- Swisslog ist auf die Krise vorbereitet
 - Zusammensetzung der Geschäftsaktivitäten
 - Flexibles Geschäftsmodell
 - Gesicherte Finanzierung
- Swisslog ist fokussiert auf die Kernaktivitäten

Ausblick 2009

- Herausforderndes Marktumfeld hauptsächlich für das WDS-Neugeschäft
- Umsatzrückgang von 15% bis 20% erwartet
- Vergleichbare EBITA-Marge erwartet (unvorhergesehene Ereignisse ausgeschlossen)

- 21. April 2009: Generalversammlung
- 20. Mai 2009: Investor Day
- 18. August 2009: Halbjahresresultate