

# Performance 2017

Die Comet Group erzielt ein weiteres  
Rekordergebnis und macht sich  
fit für die Zukunft.



## Bericht zum Geschäftsjahr

Die Wachstumsstrategie der Comet Group führte 2017 erneut zu einem Rekordergebnis. Der Umsatz stieg um 32 % auf 438.4 Mio. CHF. Der Reingewinn verbesserte sich um 30 % auf 35.5 Mio. CHF. Die Gruppe schuf erneut Mehrwert und stellte unter ihrem neuen CEO René Lenggenhager wichtige Weichen für die Zukunft.

Die Comet Group beschleunigte ihr Wachstum 2017. Sie baute das Geschäft mit Schlüsselkunden erfolgreich aus, entwickelte Beziehungen zu potenziellen Kunden, meisterte die starke Nachfrage und trieb parallel dazu wichtige Projekte in Vorbereitung auf künftiges Wachstum voran. Der konsolidierte Nettoumsatz stieg auf 438.4 Mio. CHF und übertraf das Vorjahr um 106 Mio. CHF.

### Wachstum in allen Segmenten und Regionen

Comet ist 2017 stark gewachsen. Alle Regionen und Segmente trugen zu dem Umsatzanstieg bei. Den grössten Beitrag lieferte Plasma Control Technologies (PCT): Der Umsatz stieg um 53 % auf 210.5 Mio. CHF. Dank seiner starken Position im Markt für High-End-RF-Lösungen konnte das Segment überproportional vom Ausbau der Produktionskapazitäten im Halbleitermarkt profitieren und sein Geschäft mit Schlüsselkunden ausbauen. Das breit abgestützte Lieferantennetzwerk half, die starke Nachfrage qualitäts- und zeitgerecht zu meistern. Mit massgeschneider-

ten, hoch zuverlässigen Lösungen steigerte X-Ray Modules (IXM) den Umsatz um 13 % auf 78.8 Mio. CHF. Das Segment profitierte vor allem vom starken Zuwachs im Markt für Sicherheitsprüfung.

X-Ray Systems (IXS) konnte seine Marktposition insbesondere in den Schlüsselmärkten Automotive und Elektronik weiter ausbauen. Der Umsatz stieg um 13 % auf 137.3 Mio. CHF. Das Aufbau- und Entwicklungssegment ebeam Technologies (EBT) erzielte fast eine Verdoppelung des Umsatzes auf 29.5 Mio. CHF. Neben dem Anstieg im Modulgeschäft konnten hohe Auftragsbestände aus dem Vorjahr im Systemgeschäft realisiert werden.

### Economic Profit gegenüber Vorjahr erneut gesteigert – Wachstum operativ erfolgreich bewältigt

Das starke Umsatzvolumen führte zu einem deutlich höheren operativen Gewinn der Gruppe auf Stufe EBITDA von 63.4 Mio. CHF (2016: 47.7 Mio. CHF). Den grössten Beitrag dazu leistete das Segment PCT mit einem Anstieg um 80 % auf 55.7 Mio. CHF. IXM steigerte den EBITDA um 9 % auf 18.0 Mio. CHF. Bei IXS führten überproportionale Investitionen in die Erneuerung des Produktportfolios und die verstärkte Marktbearbeitung zu einem Rückgang des Gewinns auf Stufe EBITDA auf 8.3 Mio. CHF (2016: 11.5 Mio. CHF). Verschärfter Wettbewerb belastete das ebeam Systemgeschäft. EBT investierte in die Professionalisierung der Abläufe, die Reduktion der Kosten sowie in die Standardisierung des Produktportfolios. In Kombination mit den geplanten hohen Investitionen bei der Erschliessung neuer Anwendungen

## «René Lenggenhager und sein Team packen wichtige Zukunftsthemen der Comet Group an.»

Hans Hess, Präsident des Verwaltungsrats

führte dies zu einem EBITDA von –16.2 Mio. CHF (2016: –9.1 Mio. CHF).

Der Reingewinn der Comet Group betrug 35.5 Mio. CHF (2016: 27.3 Mio. CHF). Dies obwohl die Anpassung an den Vorsorgeplänen in der Schweiz, die im Vorjahr noch einen positiven Einfluss von 1.4 Mio. CHF hatte, den Reingewinn 2017 mit 2.1 Mio. CHF belastete. Der Economic Profit verbesserte sich trotz fehlenden Gewinnbeiträgen aus zwei Segmenten deutlich auf 16.2 Mio. CHF (2016: 10.8 Mio. CHF). Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals stieg von 14.7 % auf 16.2 % (ROCE). Mit einer Eigenkapitalquote von 53 % ist die Gruppe sehr solide finanziert. Das Net Working Capital verbesserte sich im Verhältnis zum Umsatz trotz dem zu bewältigenden markanten Umsatzanstieg und sank auf nun 23 % (2016: 24 %) – ein Indikator für die verbesserte operative Effizienz der Gruppe.

### Wichtige Weichen für künftiges Wachstum gestellt

Die Comet Group ist erfolgreich unterwegs. Sie vertiefte ihre Beziehungen zu bestehenden und potenziellen Kunden, erweiterte ihren Marktzugang, investierte in innovative Lösungen und arbeitete an



Hans Hess, Präsident des Verwaltungsrats, und René Lenggenhager, CEO

**«Mit den zusätzlichen Hebeln Digitalisierung, Diversifizierung, Agilität & Geschwindigkeit, Marktbearbeitung und entsprechenden Projekten werden wir weitere Potenziale ausschöpfen.»**

René Lenggenhager, CEO

ihrer operativen Effizienz. Innovative Neuentwicklungen wurden erfolgreich lanciert: So der IoT-fähige Röntgengenerator iVario™, der hochstabile cito Plus RF-Generator und die FF-CT-Metrologie-Systeme. Im Bereich Digitaldruck konnte innert zehn Monaten die neue ebeam-basierte Druckanlage Gaia zusammen mit Uteco entwickelt und lanciert werden. Die Feldtests zur Inaktivierung von Trockennahrung mit ebeam, einem Projekt von Bühler, verliefen erfolgreich und unterstreichen die Wirksamkeit von ebeam in der Anwendung. Aufgrund der Entwicklung einer neuen ebeam-basierten Produktgeneration bei Tetra Pak gibt es zwar eine Verzögerung im aktuellen Rollout. Das Commitment

zu ebeam seitens Tetra Pak ist jedoch ungebrochen. Wichtige Zukunftsinvestitionen erfolgten in den Ausbau der Softwarekompetenz sowie in Test- und Entwicklungsinfrastruktur wie zum Beispiel das hochmoderne Smart Lab zum Testen der neuen RF-Generatoren in Flamatt. Mit Lab One wurde im Oktober das erste technologieübergreifende Test- und Applikationszentrum der Comet Group im Silicon Valley eröffnet.

Zur Steigerung der operativen Exzellenz wurden im Bereich des Einkaufs unter anderem die Warengruppen gebündelt, um bessere Einkaufspreise zu erzielen. Die Bauarbeiten zur Erweiterung der Produktionskapazitäten in Flamatt verlaufen nach Plan. Der Bezug wird im

Spätsommer 2018 erwartet. Der Neubau schafft nicht nur dringend benötigten Raum für weiteres Wachstum, er wird mit seinen Anlagen auch die operative Effizienz verbessern.

### Comet macht sich fit für die Zukunft

Mit der Vorbereitung des Unternehmens, seine Möglichkeiten durch Digitalisierung, weitere Diversifizierung, die Erhöhung der Agilität in der Organisation sowie die Verbesserung der Marktbearbeitung auszuschöpfen, sind wichtige Themen gesetzt, um Comet auf die Zukunft vorzubereiten.

Um den Anforderungen an ein weiter stark wachsendes Geschäft noch besser gerecht zu werden, wurde das Managementteam auf Stufe Geschäftsleitung gestärkt. René Lenggenhager leitet das Unternehmen als CEO seit Mai 2017. Mit Prisca Hafner wurde die Personalleitung per Januar 2018 als separate Position besetzt. Ebenfalls per Januar 2018 wurde die Führung des Segments IXM an Stephan Haferl übergeben.

Nach dem Entscheid von Charles Flükiger, das Unternehmen zu verlassen, läuft zudem die Suche nach einem neuen Leiter EBT. Der Verwaltungsrat dankt Charles Flükiger herzlich für sein grosses Engagement in den letzten 37 Jahren.

### Ausblick

Verwaltungsrat und Management sind überzeugt, dass die Comet Group auch in den nächsten Jahren kontinuierlich Mehrwert schaffen und ihr Wachstumsziel von 500 Mio. CHF und einer EBITDA-Marge von 16 % bis 18 % bereits 2019 erreichen wird. Für 2018 erwartet sie einen Umsatz zwischen 460 Mio. CHF und 490 Mio. CHF

sowie eine Rendite auf dem investierten Kapital (ROCE) zwischen 17% und 20 %. Dies ergibt eine EBITDA-Marge zwischen 14 % und 16 %.

### Höhere Ausschüttung

Der Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung vom 26. April 2018 eine verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven von 1.50 CHF pro Aktie (2017: 1.20 CHF). Dies entspricht einer Ausschüttung von 33 % des Reingewinns.

### Danke schön!

Grosse Leistungen sind nur durch enge Zusammenarbeit und den Beitrag vieler möglich. Verwaltungsrat und Management danken den Geschäftspartnern und Kunden für ihren wichtigen Beitrag. Ein ganz besonderer Dank gebührt unseren Lieferanten, ohne deren grosse Flexibilität und hohen Qualitätsanspruch das starke Resultat nicht erzielbar gewesen wäre. Ein herzliches Dankeschön geht an alle Mitarbeitenden der Comet Group, die dieses Spitzenresultat mit ihrem grossen Einsatz möglich gemacht haben. Unseren Aktionärinnen und Aktionären danken wir für ihr fortgesetztes Vertrauen.



Hans Hess  
Präsident des Verwaltungsrats



René Lenggenhager  
CEO

## Umsatz

2017  
Mio. CHF

438.4

+32 % gegenüber Vorjahr

## Reingewinn

2017  
Mio. CHF

35.5

+30 % gegenüber Vorjahr

## Verzinsung des investierten Kapitals (ROCE)

2017

16.2 %

von 14.7 % im Vorjahr

**Die Bauarbeiten zur Erweiterung der Produktionskapazitäten in Flamatt verlaufen nach Plan. Der Neubau schafft dringend benötigten Raum für weiteres Wachstum und moderne Produktionsprozesse.**



Erweiterungsbau in Flamatt: bezugsbereit im Spätsommer 2018

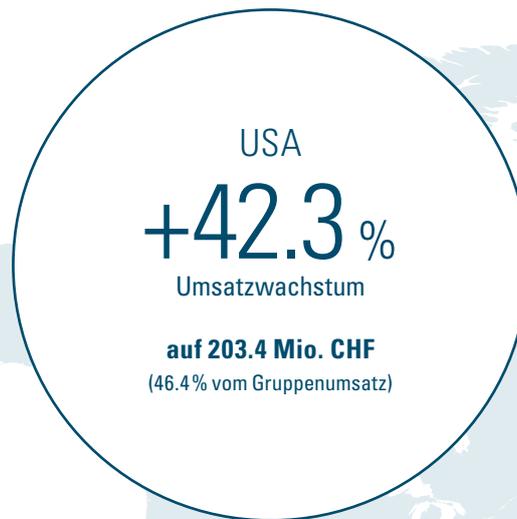


18 % aller Mitarbeitenden arbeiten im Bereich F&amp;E.

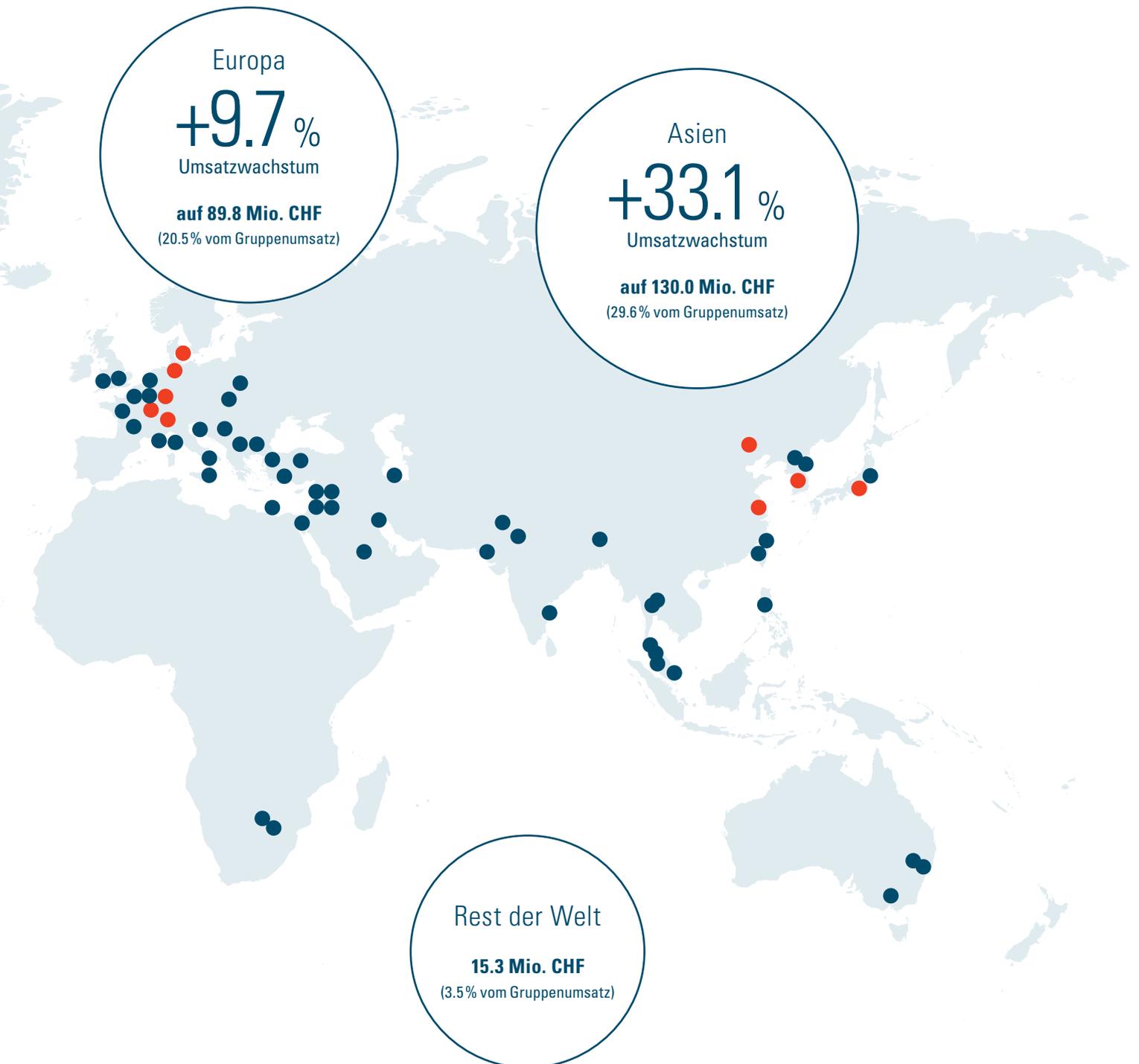
**1435 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus mehr als 40 Nationen arbeiten bei der Comet Group: 66 % in Europa, 24 % in Nordamerika und 10 % in Asien.**

## Starke globale Präsenz

Die Comet Group – weltweit mit einem starken Verkaufsnetzwerk und 14 eigenen Standorten präsent – steigerte ihren Umsatz 2017 in allen Regionen. Unterstützt von der starken Entwicklung im Halbleitermarkt erzielte sie den grössten Zuwachs in den USA. Um die Zusammenarbeit mit Kunden zu intensivieren und die Entwicklung neuer Anwendungen zu erleichtern, eröffnete Comet mit Lab One im Silicon Valley ihr erstes technologieübergreifendes Test- und Anwendungszentrum.



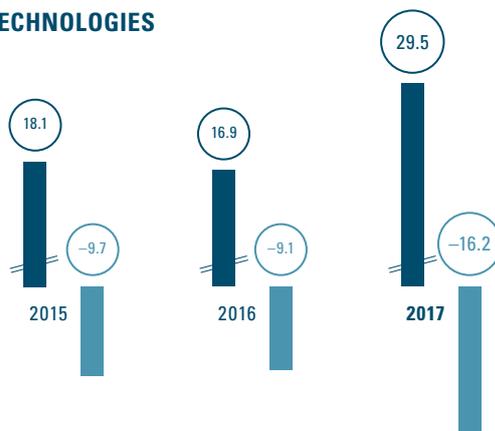
- **Eigene Niederlassungen**
  - Flamatt, Schweiz (Hauptsitz)
  - Hamburg, Deutschland
  - Hattingen, Deutschland
  - Stolberg, Deutschland
  - Taastrup, Dänemark
  - San José, CA, USA
  - Shelton, CT, USA
  - Hudson, OH, USA
  - Davenport, IA, USA
  - Shanghai, China
  - Beijing, China
  - Yokohama, Japan
  - Suwon, Korea
- **Verkaufsnetzwerk**
- **Lab One**
  - San José, CA, USA



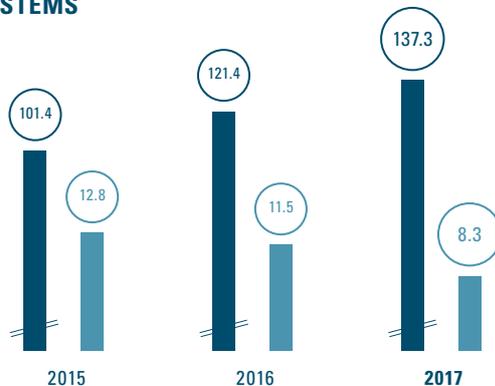
## Umsatzwachstum in allen Segmenten

Alle Regionen und Segmente trugen zum Umsatzanstieg von 32 % bei, am stärksten PCT mit einem Plus von 53 %, gefolgt von IXS und IXM mit je rund 13 %. Den grössten Beitrag zur Steigerung des Gewinns auf EBITDA-Stufe leisteten die Segmente PCT mit einem Anstieg um 80 % auf 55.7 Mio. CHF und IXM mit einem Anstieg von 9 % auf 18.0 Mio. CHF. EBT investierte weiterhin stark in den Aufbau des Geschäfts mit neuen Anwendungen sowie in die Professionalisierung und die Neuausrichtung des Produktportfolios im Systemgeschäft.

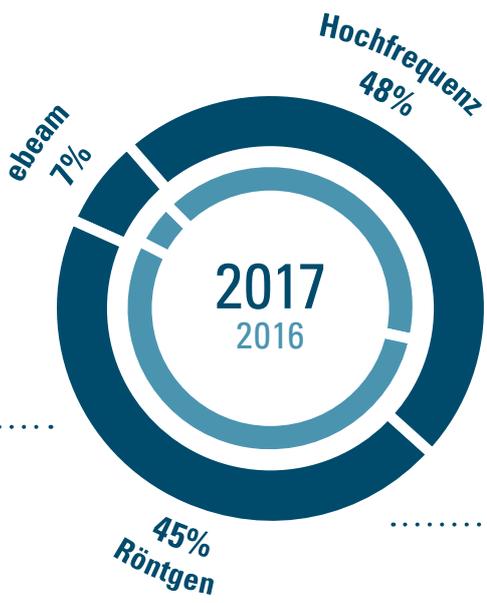
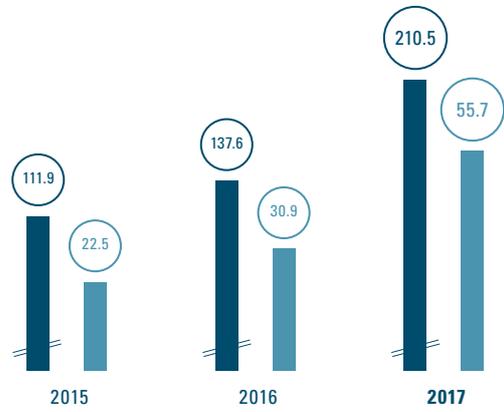
### EBT EBEAM TECHNOLOGIES



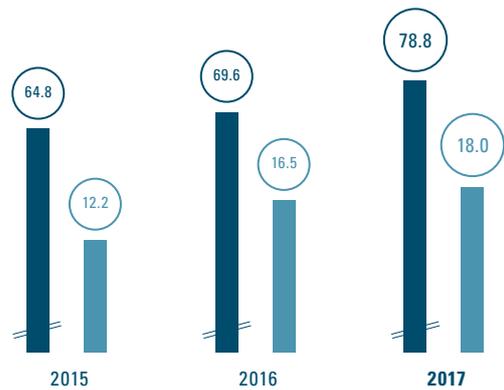
### IXS X-RAY SYSTEMS



## PCT PLASMA CONTROL TECHNOLOGIES



## IXM INDUSTRIAL X-RAY MODULES



# PCT

## PLASMA CONTROL TECHNOLOGIES

Die anhaltend hohe Nachfrage im Halbleitermarkt sorgte bei PCT für ein weiteres Rekordjahr. Im Markt hervorragend positioniert, profitierte das Segment überproportional vom Ausbau der Produktionskapazitäten seiner Kunden und steigerte seinen Umsatz um 53 % auf 210.5 Mio. CHF. Der operative Gewinn (EBITDA) stieg von 30.9 Mio. CHF auf 55.7 Mio. CHF und die EBITDA-Marge entsprechend deutlich auf 26.5 % (Vorjahr: 22.5 %).

Plasma Control Technologies verzeichnete 2017 das fünfte Rekordjahr in Folge. Anwendungen wie Big Data, Industrie 4.0 und Augmented Reality unterstützten die Nachfrage nach Spei-

cherkapazität im Halbleitermarkt. Hier zahlten sich die Investitionen der Vergangenheit für PCT weiter aus: Das Segment profitierte mit seinen High-End-RF-Lösungen überproportional vom Ausbau der Produktionskapazitäten seiner Halbleiterkunden und erzielte in diesem Bereich einen Umsatzzuwachs von 62 %. Neuausrüstungen von Fabriken zur Chipherstellung liessen die Umsätze von PCT in den USA um 66 % in die Höhe schnellen. In Asien, wo der chinesische Markt durch den Aufbau lokaler Produktionskapazitäten markant an Bedeutung gewinnt, stieg der Umsatz um 32 %.

Der Verkauf des neu in Serie produzierten «cito Plus»-Generators, der selbst unter grösster dynamischer Belastung höchste Stabilität garantiert, startete ebenfalls erfreulich. Mit Vakuumkondensatoren gelang es, im Displaymarkt in Asien das Geschäft mit Drittkunden im High-End-Bereich auszubauen.

### Hohe Volumen erfordern Ausbau der Produktionsinfrastruktur

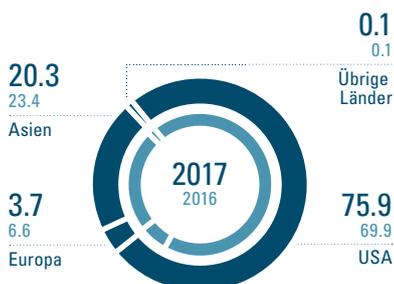
Im Vergleich zum Vorjahr erzielte PCT eine um vier Prozentpunkte höhere EBITDA-Marge. Grund für diese Steige-

rung war das hohe Umsatzvolumen, das PCT auf bestehender Fläche mit maximal ausgenutzten Produktionskapazitäten bewältigte. Dies, verbunden mit Kosteneinsparungen in der Supply Chain, führte zu einer starken Verbesserung der Profitabilität. Zudem kompensierte das hohe Umsatzvolumen Investitionen in die Erweiterung der Produktionsinfrastruktur – so u. a. in den Ausbau der Kapazitäten in Shanghai und San José – sowie in die Produktinnovation.

### Innovation für anspruchsvolle Plasmaanwendungen

Zur Sicherung weiteren Wachstums nach 2020 investierte PCT in die erste Ausbaustufe des Smart Lab in Flammatt, eines Testlabors, das in Echtzeit grosse Datenmengen automatisiert analysieren kann. Zudem investierte das Segment in die Entwicklung einer neuen modularen RF-Power-Systemplattform. Diese wird in Zukunft eine präzise Abstimmung zwischen Generator und Matchbox während der Produktion ermöglichen und dadurch Produzenten im Halbleitermarkt dabei unterstützen, hochsensible Plasmaanwendungen noch sicherer und effizienter zu gestalten.

### Geografische Umsatzverteilung in Prozent



### Umsatzverteilung nach Märkten in Prozent



## 549

Mitarbeitende

## 6

Standorte



## IXS X-RAY SYSTEMS

IXS, in Märkten mit hohen Zuwachsraten positioniert und in über 50 Ländern präsent, konnte seine Marktposition in den beiden wichtigsten Bereichen Automotive und Elektronik weiter ausbauen und seinen Gesamtumsatz auf breiter Front um 13 % auf 137.3 Mio. CHF steigern. Überproportionaler Aufwand zur Erneuerung des Produktportfolios und zur Stärkung der Präsenz in einzelnen Ländern führten zu einer EBITDA-Marge von 6.1 % (Vorjahr: 9.4 %).

IXS verzeichnete in seinen Kernsegmenten im Berichtsjahr markante Umsatzsteigerungen.

### Boomendes Geschäft mit Lösungen für den Bereich Automotive

Das grösste Wachstum erzielte IXS mit CT-Grosssystemen in den Kernbereichen Automotive sowie im neu ausgerichteten Bereich Wissenschaft & Neue Werkstoffe (bisher Labore/F&E). Treiber im Automotive-Geschäft waren nach vorausgegangenen schwächeren Jahren zum einen der asiatische Reifenmarkt, wo IXS als Marktführer noch einmal zulegen konnte, zum anderen das Giessergeschäft. Hier führte die Ausrichtung auf E-Mobilität mit weniger komplexen Antriebssträngen, entsprechend weniger Gussteilen und verstärktem Wettbewerbsdruck zu höheren Investi-

tionen der Kunden in die Verbesserung der Produktivität.

Im Bereich Wissenschaft & Neue Werkstoffe fokussierte IXS mit Erfolg stärker auf die Bedürfnisse von Entwicklungsabteilungen und Anwendungen in den Bereichen additive Fertigung, Medizin sowie Metrologie. So konnten die ersten der im Mai an der Control, der internationalen Fachmesse für Qualitätssicherung, lancierten reinen Metrologiesysteme an Kunden ausgeliefert werden. Um dem wachsenden Interesse der Kunden an hochpräziser Vermessung nachzukommen, hat IXS zudem damit begonnen, weitere Systeme mit Metrologiefähigkeit auszurüsten. Die Anzahl Anlagen, die auch zu Metrologiezwecken verkauft werden, hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt.

Nachdem IXS im Vorjahr eine führende Marktposition im Bereich Elektronik erreicht hatte, entwickelte sich das Geschäft mit Prüfsystemen für diesen Markt 2017 etwas weniger dynamisch. Die anhaltend starke Position bestätigt die gute Leistung und die Professionalität des Vertriebsnetzes. Die breite internationale Vertriebs- und Servicepräsenz sowie innovative Lösungen von IXS hat-

ten einen wichtigen Anteil am Erfolg des Segments und erweisen sich zunehmend als wichtiges Verkaufsargument.

### Starkes Asiengeschäft

Während sich das Europageschäft konstant entwickelte, verzeichnete IXS aufgrund der geringen Investitionen in der Luftfahrt in den USA einen Volumenschwund. Mit einer Zuwachsrate von fast 30 % entwickelte sich hingegen das traditionell starke Asiengeschäft von IXS sehr erfreulich. Neben dem Ausbau der Marktposition in China konnte IXS im japanischen wie auch im südostasiatischen Markt erfolgreich expandieren.

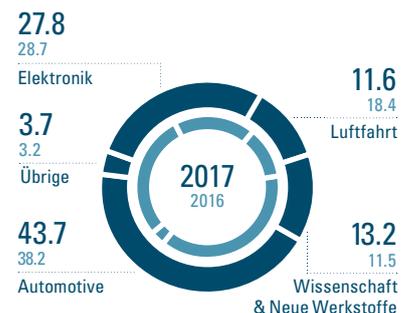
### Als Lösungsanbieter für die Smart Factory zu künftigem profitablen Wachstum

IXS fokussierte 2017 seine Strategie. Mit einem verstärkten Managementteam arbeitete das Segment auf breiter Front daran, das Produktportfolio zu erneuern, Komplexität zu reduzieren und so eine wichtige Voraussetzung für künftiges profitables Wachstum zu schaffen.

### Geografische Umsatzverteilung in Prozent



### Umsatzverteilung nach Märkten in Prozent



Insbesondere wurden Partnerschaften geschlossen, um das Tempo in der Entwicklung und Einführung neuer Lösungen für die Smart Factory zu erhöhen. Gleichzeitig wurden Massnahmen zur Verbesserung der operativen Exzellenz in Management, Produktion und Vertrieb umgesetzt. Das Segment passte seine Organisation im US-Geschäft an, verstärkte mit dem Democenter im Lab One die Präsenz an der Westküste sowie seine Nähe zum Elektronikmarkt. In Beijing erstellte IXS ein Democenter für Grosssysteme. Mit beiden Centern erntete das Segment bereits deutlich höheres Interesse von neuen, potenziellen Kunden. Die überproportionale Erhöhung der Entwicklungsausgaben und Investitionen führte trotz Umsatzzuwachs zu einer Reduktion des operativen Gewinns auf 8.3 Mio. CHF (Vorjahr: 11.5 Mio. CHF).

## IXM INDUSTRIAL X-RAY MODULES

Mit Wachstum in allen Märkten und Regionen und einem markanten Zuwachs im Sicherheitsgeschäft steigerte IXM den Umsatz um 13 % auf 78.8 Mio. CHF. Der operative Gewinn (EBITDA) stieg um 9 % auf 18.0 Mio. CHF – dies trotz den planmässigen Investitionen in den Ausbau des Geschäfts mit der Sicherheitsprüfung sowie in die Vorwärtsstrategie mit der Einführung der neuen Generatorenplattform iVario™.

logieführer und Entwicklungspartner weiter zu festigen. Das stärkste Wachstum erzielte IXM im Sicherheitssektor. Mit seinen für die Bedürfnisse des Marktes massgeschneiderten, hoch zuverlässigen Röntgenquellen erzielte das Segment einen Volumenzuwachs von fast 45 %. Zudem wurden Entwicklungsprojekte mit Kunden weiter vorangetrieben. Aufgrund des gestiegenen Umsatzvolumens und erfolgreicher Massnahmen zur Steigerung der Produktivität verbesserte IXM seine Profitabilität. Diese Steigerung wurde jedoch durch Währungseinflüsse und einen negativen Effekt durch den Wechsel der leistungsorientierten Vorsorgepläne in der Schweiz in ein Vollversicherungsmodell überkompensiert. Daraus resultierte eine leicht verringerte EBITDA-Marge von 22.8 % (Vorjahr 23.7 %).

433

Mitarbeitende

7

Standorte



Unterstützt von der Erholung in der Industrie und im Energiesektor verzeichnete IXM im Kerngeschäft der zerstörungsfreien Materialprüfung einen moderaten Umsatzzuwachs von 5.8 %. Dieser lag jedoch über dem Marktwachstum und erlaubte es dem Segment, seine Position als Techno-

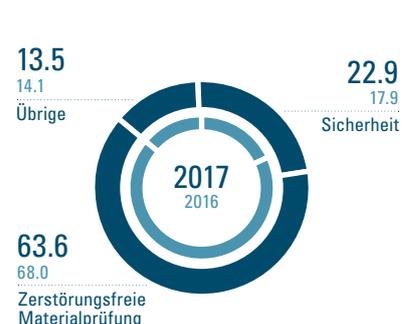
### Wachstum in allen Regionen – starkes Plus im Asiengeschäft

Während IXM in seiner Kernregion Europa sowohl in der zerstörungsfreien Material- als auch der Sicherheitsprüfung zulegen konnte, wuchs das Geschäft in den USA hauptsächlich im Bereich der Sicherheitsprüfung

### Geografische Umsatzverteilung in Prozent



### Umsatzverteilung nach Märkten in Prozent





Markus Portmann  
CFO

Detlef Steck  
President IXS

Thomas Polzer  
COO

René Lenggenhager  
CEO

Charles Flükiger  
President EBT

Michael Kammerer  
President PCT

Eric Dubuis  
CIO

überdurchschnittlich. In Asien wurde der markante Volumenzuwachs vornehmlich mit Kunden im Markt der zerstörungsfreien Materialprüfung erzielt, was auf eine generelle Erholung im Markt zurückzuführen ist.

**Aufbruch zu neuen Kunden und Märkten**

Einen wichtigen Meilenstein in seiner Strategie erreichte IXM mit der Lancierung und ersten Bestellungen der neuen, IoT-fähigen iVario™-Generatorfamilie. Im Rahmen der Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen führte das Segment zudem im Bereich der portablen Röntgensysteme

me ein erfolgreiches Pilotprojekt auf dem Gebiet der vorausschauenden Wartung durch.

Als Marktführer arbeitet das Segment kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte und Applikationen, mit dem klaren Ziel, seine Kundenbasis weiter auszubauen. Mit der personellen Verstärkung und der Gliederung seiner Marketing- und Verkaufsorganisation in die drei Bereiche Business Development, Verkauf und Marketing intensivierte das Segment zum Ende des Berichtsjahrs seinen Fokus auf das Neukundengeschäft und die Bearbeitung neuer Märkte.

**302**  
Mitarbeitende

**5**  
Standorte



# EBT

## EBEAM TECHNOLOGIES

EBT arbeitete 2017 weiter am Aufbau seines Geschäfts und steigerte seinen Umsatz um 75 % auf 29.5 Mio. CHF (Vorjahr: 16.9 Mio. CHF). Das Segment investierte wie geplant verstärkt in die Entwicklung vielversprechender neuer Anwendungen. Hingegen blieb der Gewinnbeitrag aus dem Systemgeschäft aus, was den Verlust auf Stufe EBITDA auf –16.2 Mio. CHF (Vorjahr: –9.1 Mio. CHF) erhöhte.

Zum Umsatzplus des Segments trugen neben dem Modulgeschäft (Engines) vor allem hohe Auftragsbestände aus dem vorjährigen Systemgeschäft bei, die nun realisiert werden konnten. Stark erhöhte sich auch der Umsatz mit EB-Labs – ein Indikator für das wachsende Interesse an der ebeam Technologie im Markt. Im Systemge-

schäft verschärfte sich der Wettbewerb. Hohe Investitionen in die Professionalisierung der Abläufe sowie in das Produktportfolio belasteten zudem das Ergebnis in diesem Bereich. Mit Massnahmen zur Kostenreduktion, einer konsequenten Neuausrichtung des Produktportfolios auf standardisierte Systeme sowie der Fokussierung auf die Bereiche Lebensmittel und Digitaldruck schuf EBT wichtige Voraussetzungen für die Verbesserung der Profitabilität im Systemgeschäft.

### Erfolge mit ebeam Engines und EB-Labs

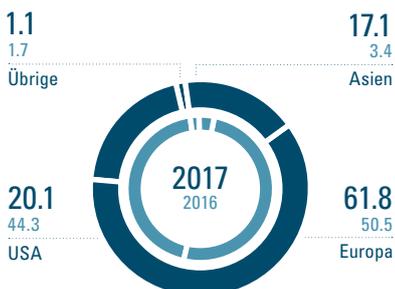
Sehr erfreulich entwickelte sich das Geschäft mit EB-Labs. Hier gelang es den Verkaufsteams nach mehrjähriger Aufbauarbeit in Asien und Europa, das Interesse der Kunden an der Entwicklung von Produkten mit ebeam zu wecken und den Absatz zu steigern. Die Umsätze mit Engines stiegen ebenfalls stark an. Erwartungsgemäss entwickelte sich der Rollout mit Tetra Pak im Bereich der Sterilisierung von Getränkeverpackungen. Tetra Pak wird jedoch den weiteren Rollout der aktualisierten Strategie anpassen und sieht vor, ebeam direkt in die neue

Produktgeneration, basierend auf einer neuen Technologieplattform, zu integrieren. Dies wird ab 2018 zu einer zeitlichen Verschiebung von Umsätzen bei EBT führen und erfordert die Entwicklung einer angepassten ebeam Lösung. Erste Aufmerksamkeitserfolge konnte EBT mit seiner regionalen Expansion und dem Auf- und Ausbau von Teams in China und Japan erzielen.

### Investitionen in Infrastruktur und in Entwicklungsprojekte

EBT verfolgte seine Strategie, das Geschäft durch neue Anwendungen zu entwickeln, konsequent weiter. Das Segment investierte 2017 in seine Democenter in den USA (San José), Japan, China und der Schweiz, die es Kunden auf einfache Art ermöglichen, sich mit der ebeam Technologie vertraut zu machen. Weitere Investitionen erfolgten in die Entwicklungsprojekte mit Bühler, Uteco, Bell Food Group und Tetra Pak. Hier investierte das Segment gemeinsam mit seinen jeweiligen Partnern in die Entwicklung von kommerziellen Anlagen und in den Bau von Demonstratoren, mit dem Ziel, die industrielle Skalierbarkeit der Anwendungen zu zeigen.

### Geografische Umsatzverteilung in Prozent



## 151

Mitarbeitende

## 5

Standorte

