FOKUSSIERT AUF DIE MAXIMIERUNG ZUKÜNFTIGER CHANCEN

Ingo Steinkrüger, Chief Executive Officer.

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner

Im Jahr 2023 waren wir mit einem besonders schwierigen Marktumfeld konfrontiert. Obwohl wir eine Abschwächung erlebten, haben wir unsere Marktposition erfolgreich verteidigt, neue Kunden gewonnen und eine gute Profitabilität erzielt.

Das Jahr war sehr volatil. Die ersten Monate des Jahres 2023 begannen stark, vor allem aufgrund mehrerer grösserer Aufträge aus den USA, gefolgt von einer schwachen Nachfrage, insbesondere in Europa, da die Kunden ihre Lagerbestände abbauten, bevor sie uns neue Aufträge erteilten. In der zweiten Jahreshälfte liessen die Auswirkungen des Lagerabbaus deutlich nach, aber der allgemeine wirtschaftliche Abschwung wurde deutlicher. Dennoch konnten wir den Umsatz aufgrund der Saisonalität des Projektgeschäfts steigern. Dazu trug vor allem die Fertigstellung der in der ersten Jahreshälfte gewonnenen US-Projekte bei.

Durch unseren engen Fokus auf Kostenfitness und unsere hochflexiblen Produktionsstandorte können wir schnell auf veränderte Situationen reagieren und sind mit unseren Lösungen perfekt auf die Anforderungen des Marktes ausgerichtet. Darüber hinaus konnten wir aufgrund unserer starken Marktposition im Premiumsegment unsere Preise für unsere Produkte beibehalten.

So hat Interroll im Jahr 2023 trotz herausfordernder Marktbedingungen eine gute Profitabilität erzielt, ist finanziell sehr stabil, unabhängig und für künftiges Wachstum gut gerüstet. Mit Blick auf das Jahr 2024 und darüber hinaus sind alle unsere Markttreiber vorhanden und wir sind bereit, die wiederkehrende Nachfrage zu bedienen.

Gute Profitabilität

Für das Gesamtjahr 2023 sank der Umsatz auf CHF 556.3 Mio. (-16.3% gegenüber dem Vorjahr, -11.7% in lokalen Währungen).

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank auf CHF 106.3 Mio. (Vorjahr: CHF 129.3 Mio.). Die EBITDA-Marge sank auf 19.1% (Vorjahr: 19.5%). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf CHF 83.9 Mio. Die EBIT-Marge sank auf 15.1% (Vorjahr: 15.8%).

Das Ergebnis sank auf CHF 66.3 Mio. CHF (Vorjahr: CHF 82.8 Mio.). Die Ergebnismarge betrug 11.9% (Vorjahr: 12.5%).

Paul Zumbühl, Präsident.

Langfristiges Denken als einer unserer Werte
Im Oktober kündigten wir eine neue Struktur des Managementteams und die Einführung der Position eines Chief Technology Officer und eines Chief Operations Officer an; beide Positionen sind derzeit unter Rekrutierung. Die Position des EVP Global Sales & Solutions wurde in Chief Sales Officer umbenannt und trägt nun mehr Verantwortung im Einklang mit unserer langfristigen Strategie. Diese Veränderungen sollen es uns ermöglichen, uns noch stärker auf Kunden, Innovation, Produktentwicklung und Produktion zu konzentrieren. Die Veränderungen sind auch ein wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsambitionen.

Solide Bilanz- und Cashflow-Entwicklung
Die Bilanzsumme belief sich per 31. Dezember 2023 auf CHF 544.0 Mio. und war damit gegenüber dem 31. Dezember 2022 mit CHF 545.9 Mio. praktisch unverändert. Das Eigenkapital erhöhte sich auf CHF 410.8 Mio.; die Eigenkapitalquote betrug 75.5% (Ende 2022: 72.2%). Das Nettofinanzvermögen erhöhte sich um 88.1% auf CHF 133.2 Mio. (Vorjahr: CHF 70.8 Mio.).

Der operative Cashflow erhöhte sich um 58.5% auf CHF 113.2 Mio. (Vorjahr: CHF 71.4 Mio.).

Die Bruttoinvestitionen beliefen sich auf CHF 25.1 Mio. (Vorjahr: CHF 32.5 Mio.). Darin enthalten sind laufende Erneuerungsinvestitionen in unsere Produktionsanlagen, Erweiterungen unseres SAP-Systems und die Aktivierung von Leasingverträgen nach IFRS 16. Aufgrund von Verzögerungen werden einige Investitionen, die für 2023 geplant waren, erst 2024 oder 2025 getätigt.

Infolge des höheren operativen Cashflows und der geringeren Bruttoinvestitionen erreichte der Free Cashflow im Berichtsjahr CHF 91.1 Mio. (Vorjahr: CHF 49.2 Mio.).

Der Generalversammlung am 3. Mai 2024 wird eine Dividende von CHF 32.00 pro Aktie vorgeschlagen (Vorjahr: CHF 32.00 pro Aktie).

Innovation mit Kundennutzen
Mit der Einführung der neuen High Performance Conveyor Platform (HPP) investierte Interroll im Berichtsjahr weiter in die Zukunft. Als modulare Lösung konzipiert, erfüllt die HPP die hohen Anforderungen von Kurier-, Express- und Paketdienstleistern (KEP). HPP kombiniert bewährte Technologien mit Innovationen, die den sicheren Transport von Waren mit einem Durchsatz von mehr als 10’000 Einheiten pro Stunde ermöglichen.

In Zusammenarbeit mit zwei führenden Unternehmen der autonomen mobilen Robotik haben wir unser (AMR) Top Modul auf der Basis unserer Light Goods Conveyor Platform (LCP) auf den Markt gebracht und damit gezeigt, wie Interroll seine bewährten Lösungen erfolgreich in neue Branchen wie die Robotik einführt, mit Anwendungen in einer Vielzahl von Segmenten einschliesslich der Logistik. Das AMR Top Modul bietet eine nahtlose Schnittstelle und garantiert einen reibungslosen Materialfluss. Endanwender profitieren von einer bewährten Lösung, die sich durch hohe Qualität, schnelle Lieferung und einen einfachen Integrationsprozess auszeichnet.

Kundenfokus
Unser 2015 eingeführtes Programm Rolling On Interroll (ROI) wurde 2023 weiter ausgebaut. Das globale ROI-Netzwerk und die Community umfassen nun mehr als 130 Unternehmen in 48 Ländern, überwiegend kleine und mittlere Systemintegratoren und führende OEMs in ihren Nischen. Alle von ihnen sind langjährige Kunden von Interroll.

Das Programm soll vertrauenswürdige Partner mit dem Ziel zusammenbringen, langfristige Beziehungen aufzubauen, die zu deutlich besseren Ergebnissen für alle Beteiligten führen, indem sie einen Mehrwert in der globalen Materialflussindustrie schaffen.

Im Jahr 2023 haben wir drei spezielle ROI-Community-Veranstaltungen in Europa, Asien und Nordamerika veranstaltet, bei denen wir ROI-Partner aus aller Welt zum Gedankenaustausch über Markttrends, neue Technologien und Geschäftsmodelle und letztlich über ihre aktuellen und zukünftigen Bedürfnisse im Bereich der Prozessautomatisierung in unserer sich schnell verändernden Welt begrüssen konnten. Ausserdem ermöglichten wir die Teilnahme des ROI-Beirats an unserem globalen Management-Gipfel im Juni, um die «Stimme des Kunden» direkt in die Konzernleitung zu bringen.

«Wir konnten unseren Marktanteil erfolgreich verteidigen und 2023 neue Kunden gewinnen.»

Nachhaltigkeit
Im Laufe des Jahres 2023 haben wir die Implementierung von Routinen und Kontrollen in jedem unserer wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen in der gesamten Gruppe fortgesetzt. Der neu eingerichtete Nachhaltigkeitsausschuss des Verwaltungsrats wird die Fortschritte unserer ESG-Agenda regelmässig überprüfen, Herausforderungen rechtzeitig erkennen und Entwicklungen überwachen.

Unsere Produktionsstandorte haben bei den jährlichen EcoVadis-Bewertungen im Jahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr erhebliche Fortschritte erzielt. Eine bemerkenswerte gemeinsame Anstrengung an diesen Standorten führte zu drei Platin-, zehn Gold-, vier Silber- und einer Bronzemedaille. Insbesondere die Interroll Standorte in der Schweiz, in Brasilien und in Australien wurden mit den EcoVadis Platin-Medaillen für 2023 ausgezeichnet und damit für ihre hervorragenden Leistungen in allen vier Bewertungskriterien gewürdigt. Damit gehören diese Standorte zu den besten ein Prozent der von EcoVadis bewerteten Unternehmen in unserer Branche weltweit.

In unserem Nachhaltigkeitsbericht 2023 beschreiben wir unsere Nachhaltigkeitsstrategie, Managementansätze für unsere identifizierten wesentlichen Themen und legen unsere Leistung in Bezug auf unsere Ziele und Vorgaben offen. Der Nachhaltigkeitsbericht erfüllt wiederum die Anforderungen der GRI-Standards 2021 der Global Reporting Initiative sowie die Offenlegungs- und Berichterstattungspflichten für nicht-finanzielle Angelegenheiten gemäss Art. 964 des Schweizerischen Obligationenrechts.

Digitalisierung
Die Digitalisierung ist zu einem Schlüsselthema für nahezu alle Unternehmen geworden. Im Jahr 2023 hat Interroll seine Ambitionen zur Stärkung der Digitalisierungskompetenzen verstärkt und ein internationales und interdisziplinäres Team aufgebaut, das die digitale Transformation im Rahmen einer konsequenten Ausrichtung auf das Kundenerlebnis vorantreibt.

Zum einen wird der Schwerpunkt auf die Klarheit der Unternehmensdatenarchitektur und der Data Governance gelegt und eine nachhaltige Grundlage für die Zukunft geschaffen. Darüber hinaus wurde mit der Konsolidierung zahlreicher dezentraler Projekte begon-

«Das autonome mobile Roboter-Aufsatzmodul auf Basis der Light Goods Conveyor Platform (LCP) schafft eine nahtlose Schnittstelle und garantiert einen reibungslosen Materialfluss.»

nen, deren Leistung unter Best-Practice-Gesichtspunkten bewertet und für einen möglichen konzernweiten Rollout überwacht wird.

Im Jahr 2022 haben wir mit der globalen Umstellung von SAP ECC 6.0 auf SAP S/4HANA begonnen, wodurch wir erhebliche Verbesserungen in Bezug auf Effizienz erzielen.

Parallel dazu arbeiten wir auch an der Harmonisierung und Standardisierung von Daten. Mit diesem globalen Grossprojekt fordern wir auch den globalen Austausch und die Zusammenarbeit unter dem Schirm von «ONE Interroll» und verbessern damit unseren Service für die Kunden. SAP S/4HANA ist im Februar 2024 zeitgleich an allen Interroll Standorten erfolgreich eingeführt worden, die bereits SAP ECC 6.0 nutzen.

Ausblick

Wir glauben, dass die Talsohle des Abschwungs erreicht ist. Wir können jedoch nicht genau vorhersagen, wann sich der Markt wieder erholen wird, aber wir sehen positive Anzeichen in der Branche. Darüber hinaus rechnen wir mit einer allgemeinen Verbesserung der Marktbedingungen, da die Zinserhöhungen im Laufe dieses Jahres den erwarteten Zinssenkungen weichen und der Inflationsdruck in vielen unserer Märkte nachlässt. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Automatisierung des Materialflusses aufgrund des Arbeitskräftemangels weiter steigen wird. Diese Faktoren werden die gesamtwirtschaftliche Aktivität und damit die Nachfrage nach unseren Lösungen fördern.

Wir verfügen über das richtige Produkt- und Lösungsportfolio, und mit den im vergangenen Oktober angekündigten Veränderungen im Management ist unsere langfristige Strategie noch stärker auf unsere Kunden ausgerichtet. Mit Blick auf die Zukunft sind wir weiterhin entschlossen, unsere bewährten Technologien und unser innovatives Know-how mit unserer konsequenten Kundenorientierung zu kombinieren.

Wir sind ideal positioniert, um unser zukünftiges Wachstum zu maximieren, und zwar in Bezug auf unser Produktportfolio, unsere «atmenden Werke», unsere Preise, unsere internationale Präsenz und unsere technische Kompetenz. All diese Stärken sind vorhanden und wir sind bereit, unseren Vorsprung auszubauen, wenn die Nachfrage in den Märkten wieder steigt.

Sant'Antonino, 15. März 2024

Paul Zumbühl
Präsident des Verwaltungsrates

Ingo Steinkrüger
Chief Executive Officer