

STÄRKE BEWIESEN UND FÜR NEUE GESCHÄFTS- CHANCEN GERÜSTET



Ingo Steinkrüger, Chief Executive Officer.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Kunden, Mitarbeitende und Geschäftspartner

2022 war ein ungewöhnliches und erneut sehr herausforderndes Jahr. Eine Vielzahl externer Faktoren beeinflusste unseren Geschäftsverlauf: Nach einem zunächst guten Start ins erste Quartal führte der Krieg in der Ukraine in den Folgemonaten zu einer abrupten Verunsicherung der internationalen Märkte, einem Inflationsschub und hohen Energiekosten, vor allem in Europa. Gleichzeitig belasteten im Jahresverlauf erneute Covid-Lockdowns in China die ohnehin angespannten Lieferketten. Auch in diesem sehr volatilen Umfeld konnte Interroll erneut seine Stärke als Technologieführer im weltweiten Materialflussmarkt bestätigen.

Rekordresultate

Im Geschäftsjahr 2022 wuchs der Umsatz auf CHF 664.4 Mio. (+3.8% zum Vorjahr, in lokalen Währungen +8.0%).

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation (EBITDA) konnte mit CHF 129.3 Mio. (Vorjahr: CHF 122.5 Mio.) erneut gesteigert werden. Die EBITDA-Marge stieg auf 19.5% (Vorjahr: 19.1%). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichte CHF 105.2 Mio. (+5.9% über Vorjahr mit CHF 99.3 Mio.). Das entspricht einer EBIT-Marge von 15.8% (Vorjahr: 15.5%).

Das Ergebnis stieg um 2.7% auf CHF 82.8 Mio. (Vorjahr: CHF 80.6 Mio.). Die Ergebnis-Marge erreichte 12.5% (Vorjahr: 12.6%).

Der Auftragseingang 2022 liegt bei CHF 572.6 Mio. (-27.4% zum Vorjahr, in lokalen Währungen -24.3%). Ein Vergleich zum Rekordauftragseingang 2021 ist nicht sehr aussagekräftig. Im Jahr 2021 gab es einerseits Nachholeffekte von verschobenen Projekten im Pandemiejahr 2020 und andererseits wurden einige Projekte wegen der sich abzeichnenden Lieferkettenproblematik vorgezogen. Auch im Produktgeschäft haben sich die Kunden ihre Lager im Jahr 2021 entsprechend aufgebaut. Zusätzlich hatten die Debatten zur Energieknappheit, der Krieg in der Ukraine und die generelle Verunsicherung über die Weltwirtschaft viele Projektverschiebungen zur Folge. Die schnelle und starke Normalisierung der Lieferketten mit der einhergehenden Reduktion der Lieferzeiten führte dazu, dass unsere Kunden im Produktgeschäft ihre Lager entsprechend abbauen.

Die fundamentalen Marktreiber sind intakt und wir beobachten die weitere Entwicklung in den Lieferketten. Prinzipiell sind wir vorsichtig optimistisch, aber die weitere wirtschaftliche Entwicklung birgt Unsicherheiten, da sich die globalen Märkte noch nicht stabilisiert haben.

Dass wir in turbulenten Zeiten dieses Geschäftsergebnis erzielen konnten, ist vor allem der Kompetenz und dem engagierten Einsatz unserer Mitarbeitenden zu verdanken. Ihnen gilt unser ausdrücklicher Dank.



Paul Zumbühl, Active Chairman.

Gerüstet für weiteres Wachstum

Durch unsere konsequente Investitionsbereitschaft und eigene Innovationskraft sind wir sehr gut aufgestellt, um die Geschäftschancen in einem sich wieder normalisierenden Umfeld zu nutzen: Wir besitzen ein Portfolio und eine Produktionskapazität, die ihresgleichen im Markt suchen. Heute können wir unsere Kunden in vielen Märkten teilweise sogar noch besser und schneller als in der Vor-Pandemie-Zeit bedienen. Diese Lieferfähigkeit gibt unseren Kunden einen entscheidenden Mehrwert, eigene Geschäftschancen wahrzunehmen. Hierbei hilft ihnen auch unser kunden-naher Vor-Ort-Vertrieb, der weltweit selbst anspruchsvollste Projekte mit seiner Lösungs- und Branchenkompetenz zum Erfolg führen kann.

Klare Strategie sorgt für Resilienz

Unsere Geschäftsentwicklung hat gezeigt, dass sich gerade in unsicheren Zeiten unsere langfristig angelegte Strategie, unser Kurs der strikten Kostendisziplin und finanziellen Stärke sowie unser Konzept «atmender» Produktionsstandorte bewährt haben. Unsere hohe Resilienz beruht darauf, dass sich unser Unternehmen plötzlichen Veränderungen flexibel anpassen und selbst in einem unübersichtlichen Umfeld beweglich agieren kann. Dies gelingt uns nicht zuletzt deshalb, weil wir aus Überzeugung – untereinander und im Verhältnis zu unseren Geschäftspartnern – eine mittelständisch geprägte Form der Zusammenarbeit pflegen, die sich durch flache Hierarchien und Eigenverantwortung der Mitarbeitenden auszeichnet. So ist es uns etwa durch die Arbeit eines erfahrenen, internationalen Arbeitsstabes gelungen, die erneuten Beeinträchtigungen der Zulieferketten im Jahresverlauf in kurzer Zeit zu bewältigen.

Dem weltweiten Einkaufsteam ist es zu verdanken, dass die Materialversorgung durch Regionalisierung sowie umfassendere Redundanz noch robuster aufgestellt werden konnte. Darüber hinaus ist es unserem Vertrieb auch unter deutlich erschwerten Umständen gelungen, das Vertrauen unserer Kunden zu bewahren und noch zu vertiefen. Dank dieser Leistung konnte die Anzahl der Kunden schon gegen Jahresende wieder erhöht werden – ein Trend, der auch durch die engagierte Unterstützung in unseren 16 Produktionsstandorten ermöglicht wurde.

Im dritten Quartal 2022 ist unser neues Werk in Suzhou, China, mit Produktionskapazitäten für fast alle Produktgruppen planmässig in Betrieb gegangen. Hierdurch werden wir unsere Kunden in Asien künftig noch besser bedienen können. In Europa haben wir unsere Serviceorganisation weiter ausgebaut. Sie besteht mittlerweile aus über 100 Mitarbeitenden und erbringt auf Kundenwunsch Dienstleistungen rund um Ersatzteilbeschaffung, Installation, Wartung und Anlagenoptimierung sowie künftig auch bei der Beratung. So haben wir zum Beispiel zur Modernisierung eines Lagers von Triumph in Frankreich beigetragen, wodurch der Energieverbrauch der Förderanlage fast halbiert werden konnte. 2023 werden wir eine entsprechende Service-Organisation für Nordamerika aufbauen. Daneben werden wir unsere Kapazität am Standort Hückelhoven-Baal in Deutschland erweitern, um dort neue Lösungen für den Lebensmittelbereich zu fertigen.

Markttrends sind intakt

Die mittel- und langfristigen Markttrends rund um Automation, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit, auf die wir setzen, sind nicht nur intakt, sondern werden sich durch den Arbeitskräftemangel sogar noch verstärken. Zudem zeigen unsere Gespräche mit den Kunden und entsprechende Marktstudien, dass nicht nur die Vielfalt der versandten Waren, sondern auch das Volumen der Sendungen weltweit weiter steigen werden. Dieser Güterstrom lässt sich – selbst in den aufstrebenden Schwellenländern, in denen bisher noch kein Fachkräftemangel herrscht und eher manuelle Arbeitsabläufe zum Einsatz kommen – nur noch mit automatisierten und möglichst flexiblen Materialflusssystemen bewältigen. Gleichzeitig findet in den Distributionsnetzen der entwickelten Märkte verstärkt eine Dezentralisierung der Zustellnetze statt, bei dem eine Vielzahl von neuen, kundennäheren Verteilzentren entstehen – was den Kurier-, Express- und Paketdienstleistern (KEP) eine höhere Kapazität, schnellere Lieferungen und mehr Nachhaltigkeit im logistischen Prozess ermöglicht.

Ausserdem hat auch das Thema Energieeffizienz in letzter Zeit bei Kunden und Anwendern unserer Technologieplattformen weiter an Bedeutung gewonnen – vor allem in Europa, wo die Energiekosten drastisch gestiegen sind. Hier verfügen wir seit Jahren etwa mit

der RollerDrive und dezentralen Antriebskonzepten über eine führende Position im internationalen Materialflussmarkt, die Anwendern nachweislich Einsparungen von rund 50 Prozent gegenüber konventionellen Lösungen ermöglichen. So können nicht nur Nachhaltigkeitsziele, sondern auch attraktive Anlagerenditen für die Anwender erzielt werden.

Solide Bilanz und Cashflow-Entwicklung

Die Bilanzsumme wuchs zum 31. Dezember 2022 auf CHF 545.9 Mio. an und lag damit 1.4% über dem Vorjahr 2021 (CHF 538.5 Mio.). Das Eigenkapital erhöhte sich auf CHF 394.2 Mio., die Eigenkapitalquote betrug 72.2% (Ende 2021: 64.1%). Die Nettofinanzguthaben stiegen um 53.6% auf CHF 70.8 Mio. (Vorjahr: CHF 46.1 Mio.).

Der betriebliche Cashflow stieg um 51.0% auf CHF 71.4 Mio. (Vorjahr: CHF 47.3 Mio.).

Die Bruttoinvestitionen umfassten CHF 32.5 Mio. (Vorjahr: CHF 51.1 Mio.). Diese beinhalten unter anderem die Fertigstellung des Werks Suzhou, China, das im dritten Quartal 2022 in Betrieb gegangen ist, wie auch fortlaufende Erneuerungsinvestitionen in unseren Produktionsstätten, Erweiterungen unseres SAP-Systems sowie die Aktivierung von Leasingverträgen (IFRS 16). Einige für das Jahr 2022 geplante Investitionen werden aufgrund von Verzögerungen erst 2023 anfallen.

Infolge des höheren betrieblichen Cashflows und der tieferen Bruttoinvestitionen erreichte der freie Cashflows im Berichtsjahr CHF 49.2 Mio. (Vorjahr: CHF –0.8 Mio.).

Die Aktionäre partizipieren an der positiven Geschäftsentwicklung. Der Generalversammlung am 12. Mai 2023 wird eine Dividende von CHF 32.00 pro Aktie vorgeschlagen (Vorjahr: CHF 31.00 pro Aktie).

Innovationen, die den Kunden konkreten Nutzen bringen

Auch 2022 haben wir unseren Innovationskurs konsequent fortgesetzt. So haben wir mit der Light Conveyor Platform (LCP) unser Angebot um eine plattformbasierte Materialflusslösung erweitert, die insbesondere die Produktivität von automatisierten Fertigungsprozessen deutlich erhöht. Ausserdem haben wir

«Partnerschaften mit Kunden, die unterschiedliche Kernkompetenzen bündeln, bringen unsere Branche voran, nötige Güter noch effizienter und nachhaltiger zu verteilen.»

«Für das Geschäftsjahr 2022 haben wir erstmals einen separaten Nachhaltigkeitsbericht in den Bereichen Environmental, Social und Governance (ESG) nach internationalen GRI-Standards veröffentlicht.»

unser Angebot um neue Technologieplattformen erweitert, die hohe hygienische Anforderungen erfüllen und die sich vor allem an dynamische Branchen wie die Lebensmittel- und Pharmaindustrie richten. Mit der neuen Modular Hygienic Platform (MHP) wurden erstmals flexibel einsetzbare Baukastenlösungen nach den Prinzipien des Hygienic Product Designs der internationalen European Hygienic Engineering & Design Group (EHEDG) im Markt verfügbar. Auf diese Weise wird es möglich, die Lebensmittelsicherheit und -haltbarkeit – bei gleichzeitig hoher energetischer und betrieblicher Effizienz – deutlich zu verbessern.

Kundenbeziehungen und Partnerschaften intensiviert

In Sinsheim, Deutschland, wurde 2022 im Rahmen einer internationalen Kundenveranstaltung der konzernweit grösste Showroom von Interroll eröffnet. Auf einer Fläche von rund 1'000 Quadratmetern werden komplette Sortierlösungen sowie weitere Technologieplattformen von Interroll im Live-Betrieb präsentiert. Interessenten und Kunden können sich hier über Funktionen, Abläufe und das Zusammenspiel verschiedener Lösungen informieren und die Einrichtung als Forum für den fachlichen Austausch mit Experten nutzen.

Fortgesetzt wurde 2022 in Europa die Truck-Roadshow von Interroll unter dem neuen Motto «Imagine the Way». Neue Mitglieder gewann ausserdem das Part-

nernetz Rolling on Interroll (ROI), das Veranstaltungen durchführte und Gelegenheiten zum Austausch unter den ROI-Partnern bot. Zudem ermöglichte es den Teilnehmern, sich in den Innovations- und Produktentwicklungsprozess bei Interroll einzubringen.

Partnerschaften mit Kunden, die zum Nutzen der Anwender unterschiedliche Kernkompetenzen bündeln und die Effizienz steigern, bringen unsere Branche voran, nötige Güter noch effizienter und nachhaltiger an Menschen und Unternehmen zu verteilen. Die Partnerschaft, die wir 2022 mit dem Systemintegrator viastore geschlossen haben, führt zu einer echten Win-Win-Konstellation, weil sich beide Partner auf die eigenen Kernkompetenzen und den versprochenen Mehrwert für die Kunden konzentrieren können.

Nachhaltigkeitsbericht nach internationalen GRI-Standards

Für das Geschäftsjahr 2022 haben wir, wie angekündigt, erstmals einen separaten Nachhaltigkeitsbericht in den Bereichen Environmental, Social und Governance (ESG) nach internationalen GRI-Standards veröffentlicht. Wir übernehmen auch auf diesem wichtigen Gebiet Verantwortung und haben uns verbindliche, konkrete Ziele gesetzt, die wir bis 2030 erreichen wollen. Hierzu haben wir unterschiedliche Handlungsfelder definiert, in denen unser Unternehmen mit entsprechenden Massnahmen die stärkste Wirkung entfalten kann. Diese Handlungsfelder liegen jeweils in der strategischen und inhaltlichen Verantwortung von einzelnen Mitgliedern der Konzernleitung, die gemeinsam mit dem lokalen Management an der Erreichung der entsprechenden Zielvorgaben arbeiten. Dabei konzentrieren wir uns bei Interroll auf konkrete Massnahmen, deren Wirksamkeit wir tatsächlich belegen können.

Sant'Antonino, 16. März 2023



Paul Zumbühl
Active Chairman



Ingo Steinkrüger
Chief Executive Officer