



ERFOLGREICHE UMSETZUNG UNSERER STRATEGIE

Juhani Anttila, Verwaltungsratspräsident



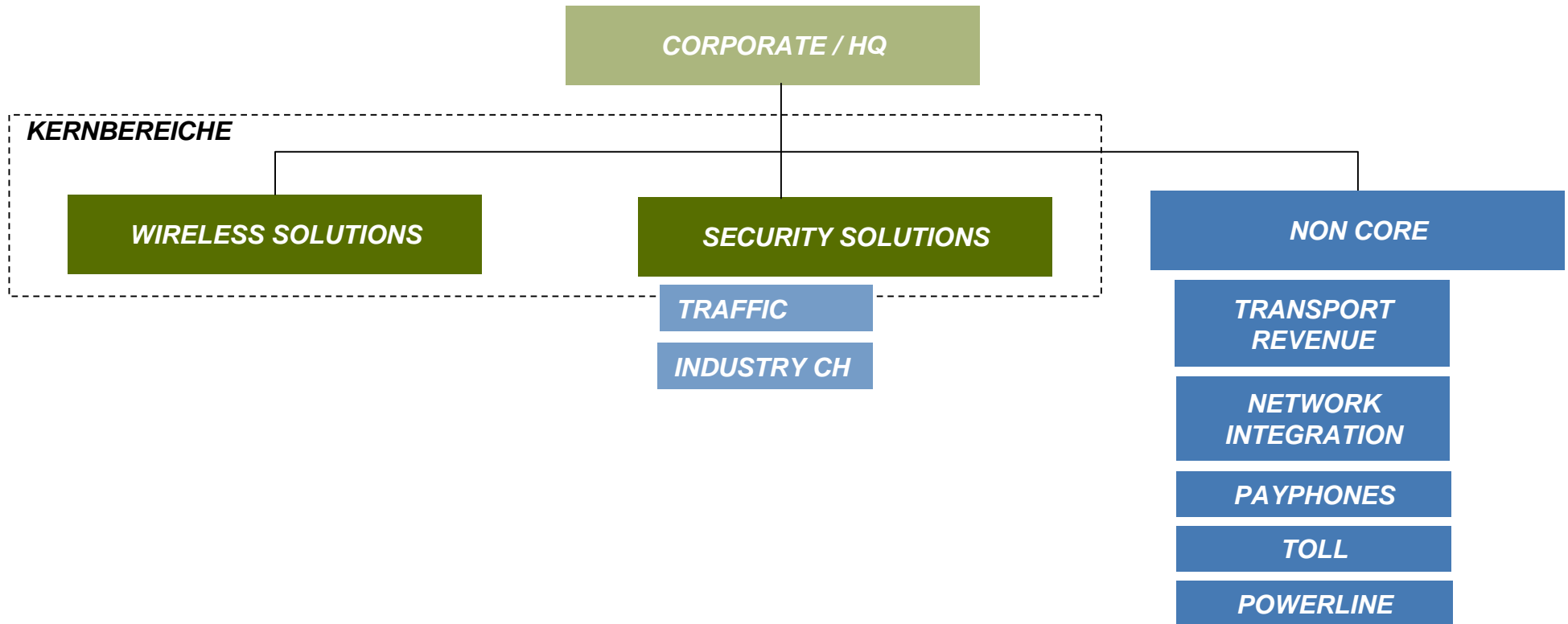
WAS HABEN WIR IN DEN LETZTEN 5 JAHREN ERREICHT?

- Strikte Umsetzung einer klaren und unveränderten Strategie mit Fokus auf Mission-Critical Communication
- Konsequente Portfoliobereinigung
- Solide Bilanzstruktur
- Nachhaltige Investitionen in das Kerngeschäft
- Akquisitionen

FOKUS AUF MISSION-CRITICAL COMMUNICATION

- Seit 2004 unveränderter strategischer Fokus auf Mission-Critical Communication
- Massgeschneiderte Kommunikationslösungen für individuelle Anforderungen im Arbeitsplatzumfeld und im Bereich der sicheren Kommunikation
- Zwei Kerndivisionen: Wireless Solutions und Security Solutions
- Nischenstrategie mit tiefer Kapitalbindung

KONZERNSTRUKTUR 2004



KONSEQUENTE PORTFOLIOBEREINIGUNG

- Division Network Integration

➡ An Sunrise (Teil Schweiz) und Fabricom (Teil Belgien) in 2005

- Division Transport Revenue

➡ An ACS in 2005

- Powerline Communications

➡ An Current in 2006

- Toll

➡ An Ajax im September 2008

- Payphones

➡ An Airmedis und Duons MCO im Dezember 2008

- Industry CH / Traffic (Teil von SeSo)

➡ Devestition im Jahr 2008

SOLIDE BILANZSTRUKTUR

- Hohe Nettoliquidität von CHF 182,6 Mio. (per 31.12.2008)
- Eigenkapitalquote von 33% (per 31.12.2008)
- Nennwertrückzahlung von CHF 180 Mio. im Jahr 2006
- Dividendenauszahlungen von je CHF 10 Mio. in den Jahren 2005 und 2006
- Ascom ist schuldenfrei
- Verschuldungsgrad bleibt auch nach Akquisition von TEMS tief

INVESTITIONEN INS KERNGESCHÄFT

- Substantielle Innovationen ins Kerngeschäft
 - R&D: 2006: 29,1 Mio., 2007: 32,1 Mio., 2008: 40,3 Mio.
 - Investitionsprogramm VITESSE (45,9 Mio.)
- Verstärkung der Managementkompetenz
- Fokussierung auf verbesserte Verkaufsprozesse: Erneuerung und Verstärkung der Sales Teams
- Internationalisierung des Geschäftes
 - Aufbau neuer Vertriebskanäle mit neuen Partnern

WIRELESS SOLUTIONS

- Heute Marktführer für drahtlose Kommunikationslösungen
- Aufbau einer neuen Vertriebsstruktur:
 - Direkter Vertriebskanal über Landesgesellschaften
 - Indirekter Vertriebskanal über Distributoren
 - OEM Vertriebskanal (z.B. Ericsson, Mitel)
- Erstklassige Produktpalette dank substanziellen Investitionen in Forschung und Entwicklung
- Umsatzwachstum von CHF 273 Mio. (2004) auf CHF 308 Mio. (2008)
- Gewinnwachstum (EBIT) von CHF 22,6 Mio. (2004) auf 36,0 Mio (2008)

SECURITY SOLUTIONS

- Zuverlässiger und etablierter Partner für sichere Kommunikationslösungen
- MTS: Heute Marktführer für Testing von Mobilfunknetzen
- Aufbau einer Plattform-Strategie:
 - openAccess (IP-Kommunikationsplattform)
 - openTAS (Alarmierung und Mobilisierung)
 - QVoice (Test Plattform für Mobilfunknetze)
- Portfoliobereinigung
 - Verkauf Traffic und Industry CH im Jahr 2008
 - Zusammenlegung Defense und Public Safety zu Security Communication
- 2008: Rückkehr zur Profitabilität (4,8% EBIT Marge)

AKQUISITIONEN

- Akquisitionen sind ein wichtiger Teil der Internationalisierungs- und Wachstumsstrategie
- Akquisitionen erfolgen strikte gemäss unseren strengen Akquisitionskriterien
- Kleinere Übernahmen im Jahr 2008:
 - Argogroup (Grossbritannien)
 - Comarco WTS (USA)
- Bedeutende Akquisition im Jahr 2009
 - TEMS (Schweden / USA)

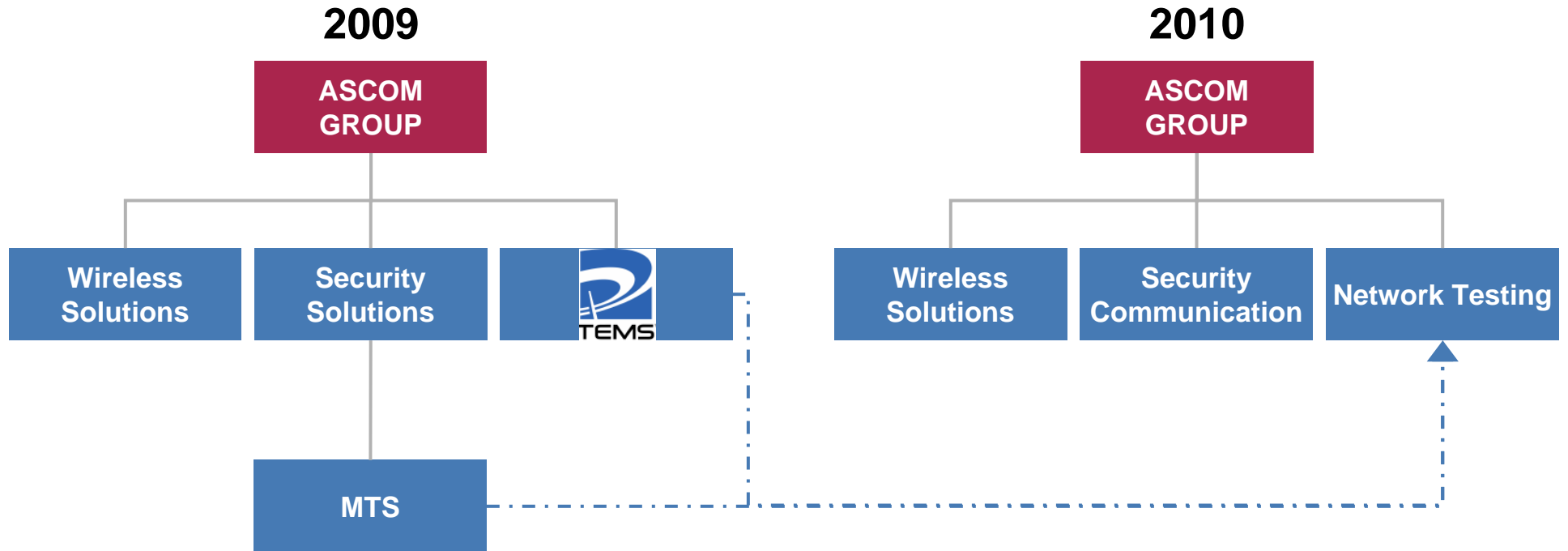
AUSBLICK

- Steigerung des Umsatzes und verbesserte Profitabilität dank TEMS ab 2010
- 3 starke homogene Divisionen mit Fokus auf Mission-Critical Communication
- Fokus:
 - Innovative Produkte
 - Weitere Internationalisierung des Geschäftes
 - Gewinn von Marktanteilen

KÜNFTIGE AKQUISITIONEN

- Allfällige künftige Akquisitionen werden nach der bedeutenden Übernahme von TEMS in den kommenden 18 Monaten kleiner ausfallen.
- Eine weitere Akquisition wird nur dann in Betracht gezogen, wenn
 - der neue Bereich TEMS die erwarteten Ergebnisse bringt
 - sich das generelle wirtschaftliche Umfeld nicht nicht weiter substantiell verschlechtert und Ascom insgesamt auf Kurs ist.
- Potentielle Bereiche
 - Wireless Solutions: Bereich Healthcare
 - Security Communication

DREI STARKE ASCOM DIVISIONEN AB 2010



ERFOLGSRECHNUNG

in Mio. CHF	2008	2007
Auftragseingang	511,9	545,6
Umsatz	509,2	490,5
EBIT	44,0	(16,1)
EBIT-Marge	8,6%	k.A.
Gewinn aus weitergeführten Geschäften	32,7	(20,6)
Konzerngewinn (nach Devestition der vier aufgegebenen Geschäftsbereiche)	8,2	(48,1)



VIELEN DANK!





GENERALVERSAMMLUNG 2009

Riet Cadonau, CEO





AGENDA

- 2008: ZIELE ERREICHT
- JAHRESERGEBNIS 2008
- AKQUISITIONEN
- AUSBLICK





2008: ZIELE ERREICHT



ZIELE ERREICHT (1)

WEITERGEFÜHRTE GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN

- Umsatzwachstum der weitergeführten Geschäftsaktivitäten: 3,8% (zu konstanten Währungskursen: +7,4%)
- EBIT auf Gruppenebene: CHF 44,0 Mio. (2007: Verlust von CHF 16,1 Mio.)
- Beachtliche EBIT-Marge von 8,6%
- Hervorragendes Ergebnis von Wireless Solutions: EBIT CHF 36,0 Mio; EBIT-Marge 11,7%
- Rückkehr von Security Solutions in die Gewinnzone: EBIT CHF 9,7 Mio; EBIT-Marge 4,8%

[ZIELE ERREICHT]

ZIELE ERREICHT (2)

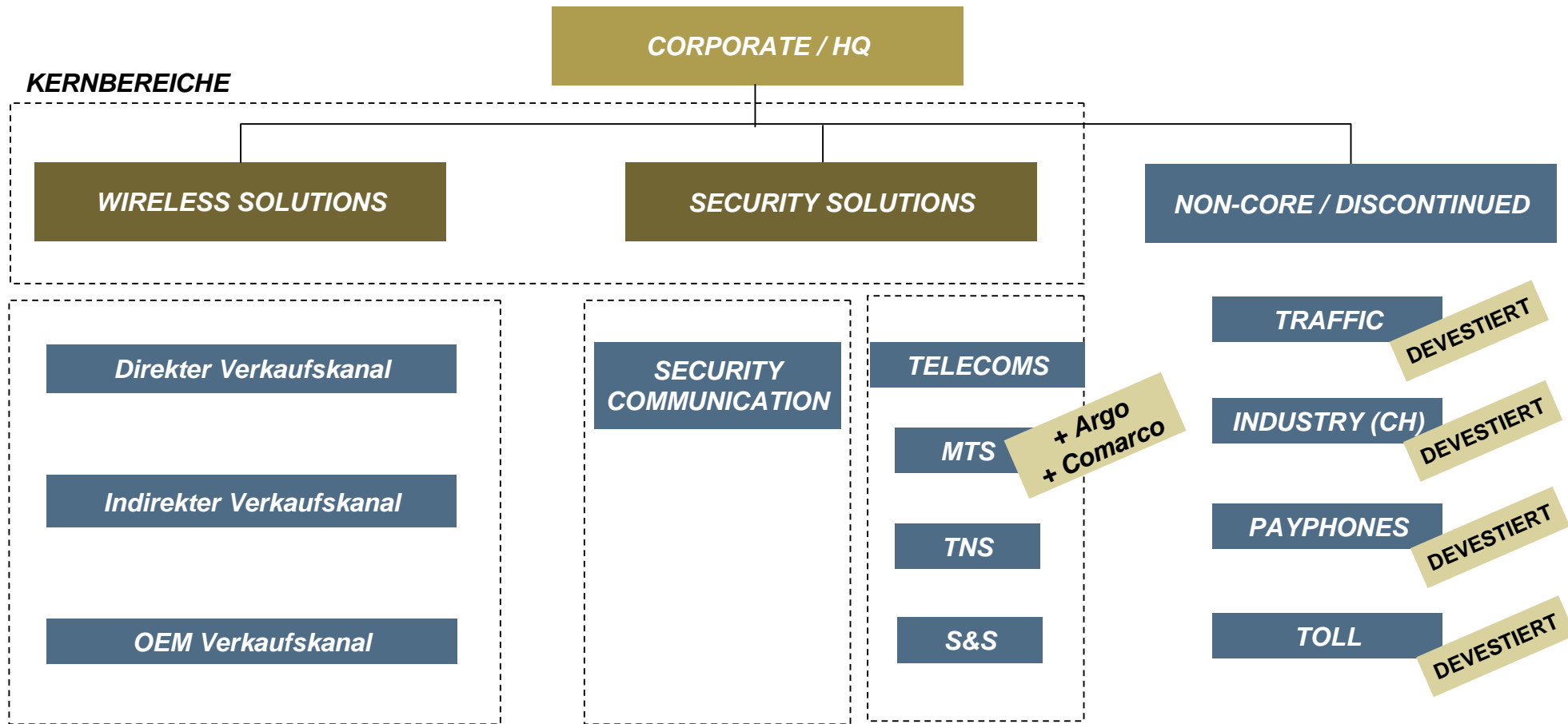
AUF GRUPPENEBENE

- Gewinn aus weitergeführten Geschäften: CHF 32,7 Mio.
- Einmalverluste von CHF 24,5 Mio. aus Geschäftstätigkeit und Verkauf der vier im Jahr 2008 devestierten nicht weitergeführten Geschäftsbereiche
- Reingewinn: CHF 8,2 Mio. (2007: Verlust von CHF 48,1 Mio.)

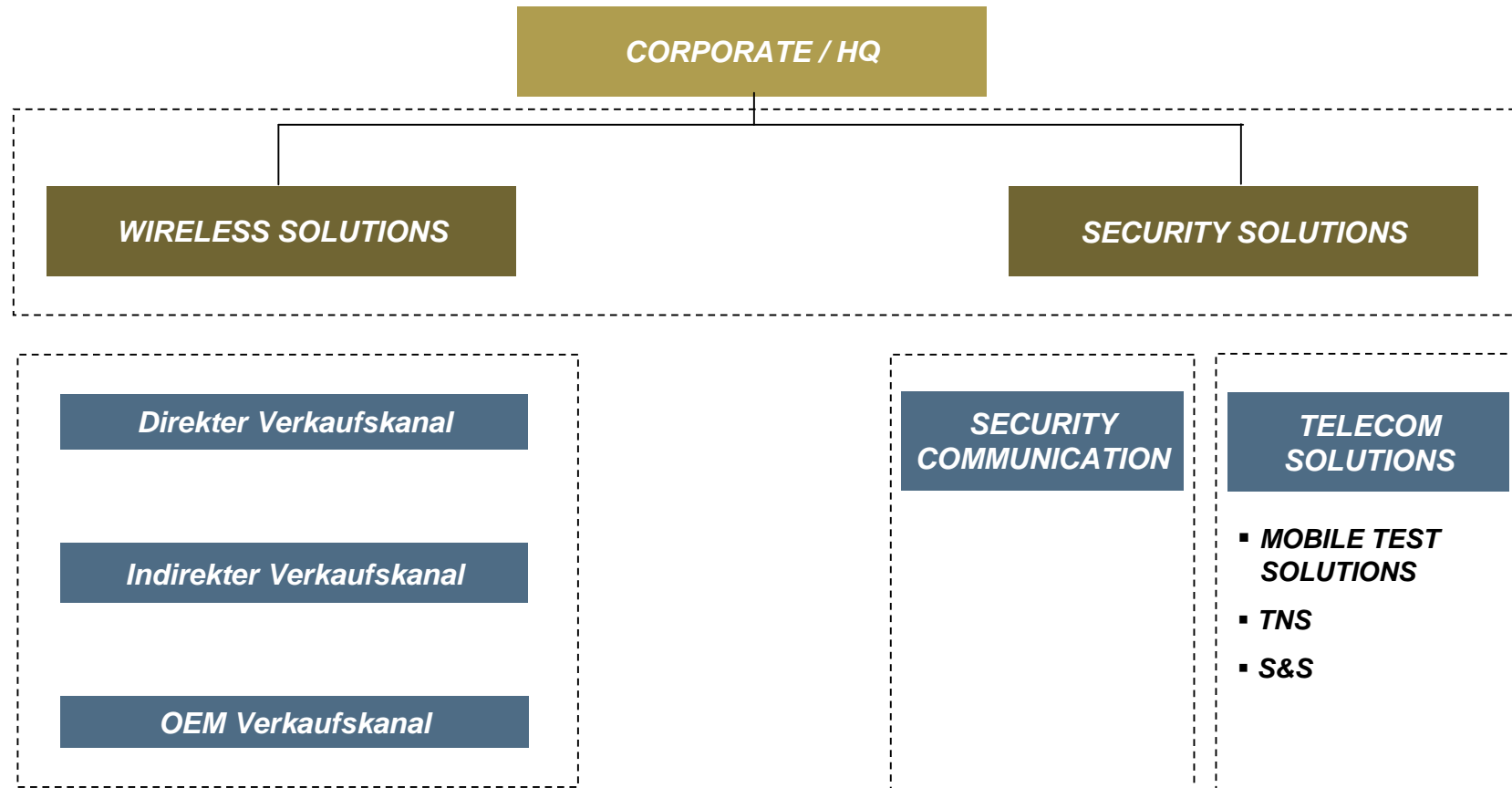
ZIELE ERREICHT (3)

- Konsequente und planmässige Umsetzung des Investitionsprogramms **VITESSE**
- Die **Devestition** aller vier nicht weitergeführten, verlustbringenden Geschäftsbereiche (Traffic in der Schweiz, Industry Schweiz, Toll und Payphones) wurde planmässig per Ende 2008 abgeschlossen
- Erfolgreiche **Akquisition** zweier Unternehmen im Rahmen unserer Wachstums- und Internationalisierungsstrategie
 - Argogroup (mit Sitz in GB): Abschluss der Transaktion im März 2008
 - Comarco WTS (mit Sitz in den USA): Abschluss der Transaktion im Januar 2009

GRUPPENSTRUKTUR 2008



GRUPPENSTRUKTUR PER JANUAR 2009





JAHRESERGEBNIS 2008



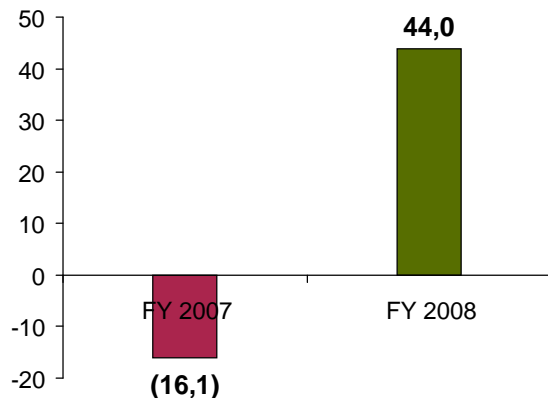
ERFOLGSRECHNUNG

in Mio. CHF	2008	2007
Auftragseingang	511,9	545,6
Umsatz	509,2	490,5
EBIT	44,0	(16,1)
EBIT-Marge	8,6%	k.A.
Gewinn aus weitergeführten Geschäften	32,7	(20,6)
Konzerngewinn (nach Devestition der vier aufgegebenen Geschäftsbereiche)	8,2	(48,1)

EBIT – DEUTLICHE VERBESSERUNG

Ascom Gruppe

in Mio. CHF



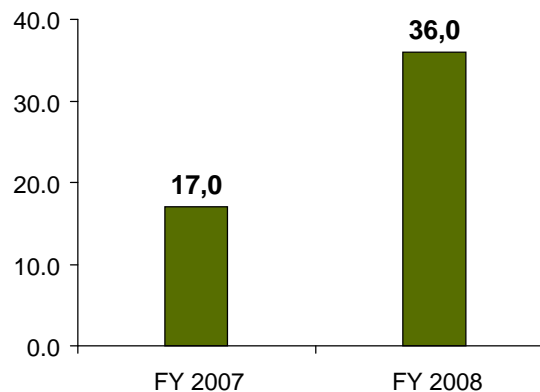
EBIT-Marge

FY 2008: 8,6%

FY 2007: negativ

Wireless Solutions

in Mio. CHF



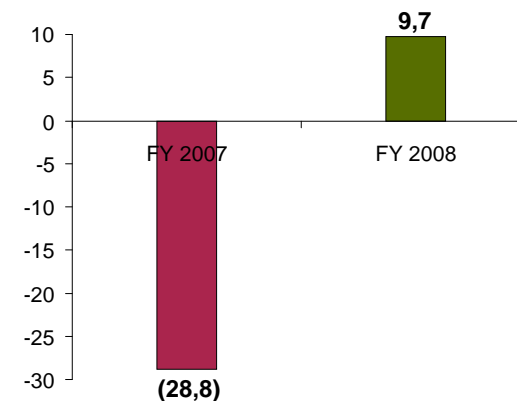
EBIT-Marge

FY 2008: 11,7%

FY 2007: 5,6%

Security Solutions

in Mio. CHF



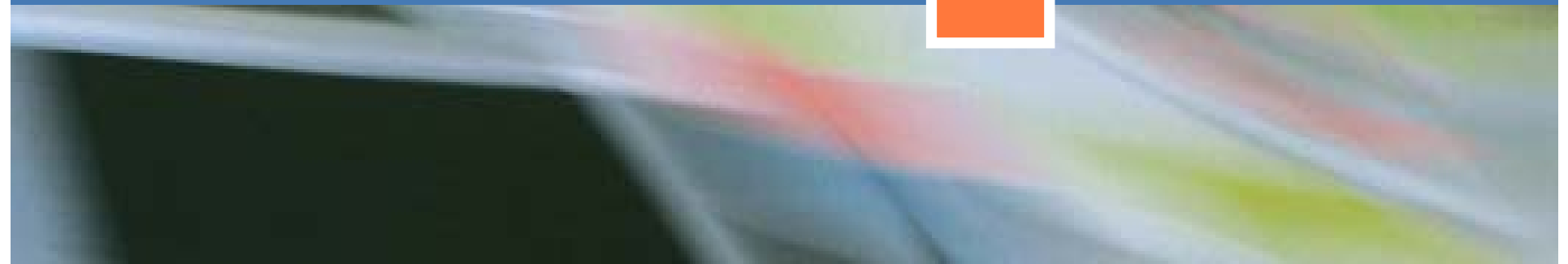
EBIT-Marge

FY 2008: 4,8%

FY 2007: negativ



WIRELESS SOLUTIONS



MISSION-CRITICAL COMMUNICATION FÜR SPEZIFISCHE KUNDENSEGMENTE

WIRELESS SOLUTIONS («INDOOR»)

Kernsegmente

- Spitäler, Altersheime, Industrie, Hotels, Detailhandel, Sicherheitseinrichtungen (z.B. Gefängnisse) über direkte und indirekte Verkaufskanäle
- Mobile Kommunikation am Arbeitsplatz (OEM)

Produkte / Serviceangebot

- Voice
 - Alarmierung
 - Messaging
 - Lokalisierung
- 
- Produkte
 - Systeme
 - Lösungen
 - Services

Schlüsselmärkte

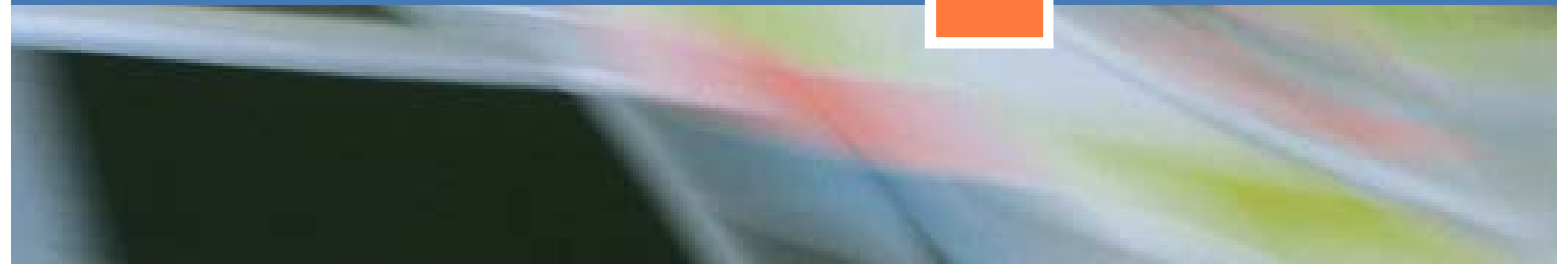
- **Direkter Verkaufskanal:** eigene Vertriebsorganisationen in den meisten grösseren EU-Ländern und in den USA
- **Indirekter Verkaufskanal:** ausgewählte Distributoren in europäischen Ländern, Australien und dem Mittleren Osten
- **OEM**

WIRELESS SOLUTIONS HAT EIN AUSGEZEICHNETES ERGEBNIS ERZIELT

- EBIT: CHF 36,0 Mio. (2007: CHF 17,0 Mio.)
- EBIT-Marge: 11,7%
- Umsatzwachstum: 2,3% (bei konstanten Wechselkursen: +7,6%)
auf CHF 308,3 Mio.
- Steigerung des Auftragseingangs um 2,2% (zu konstanten Währungskursen: +7,4%)
auf CHF 316,0 Mio.
- Solider Auftragsbestand von CHF 75,5 Mio.



SECURITY SOLUTIONS



MISSION-CRITICAL COMMUNICATION FÜR SPEZIFISCHE KUNDENSEGMENTE

SECURITY SOLUTIONS («OUTDOOR»)

Kernsegmente

- **Security Communication**
Militär, Organisationen der öffentlichen Sicherheit sowie Infrastrukturbetreiber
- **Telecom Solutions**
Telekommunikationsunternehmen

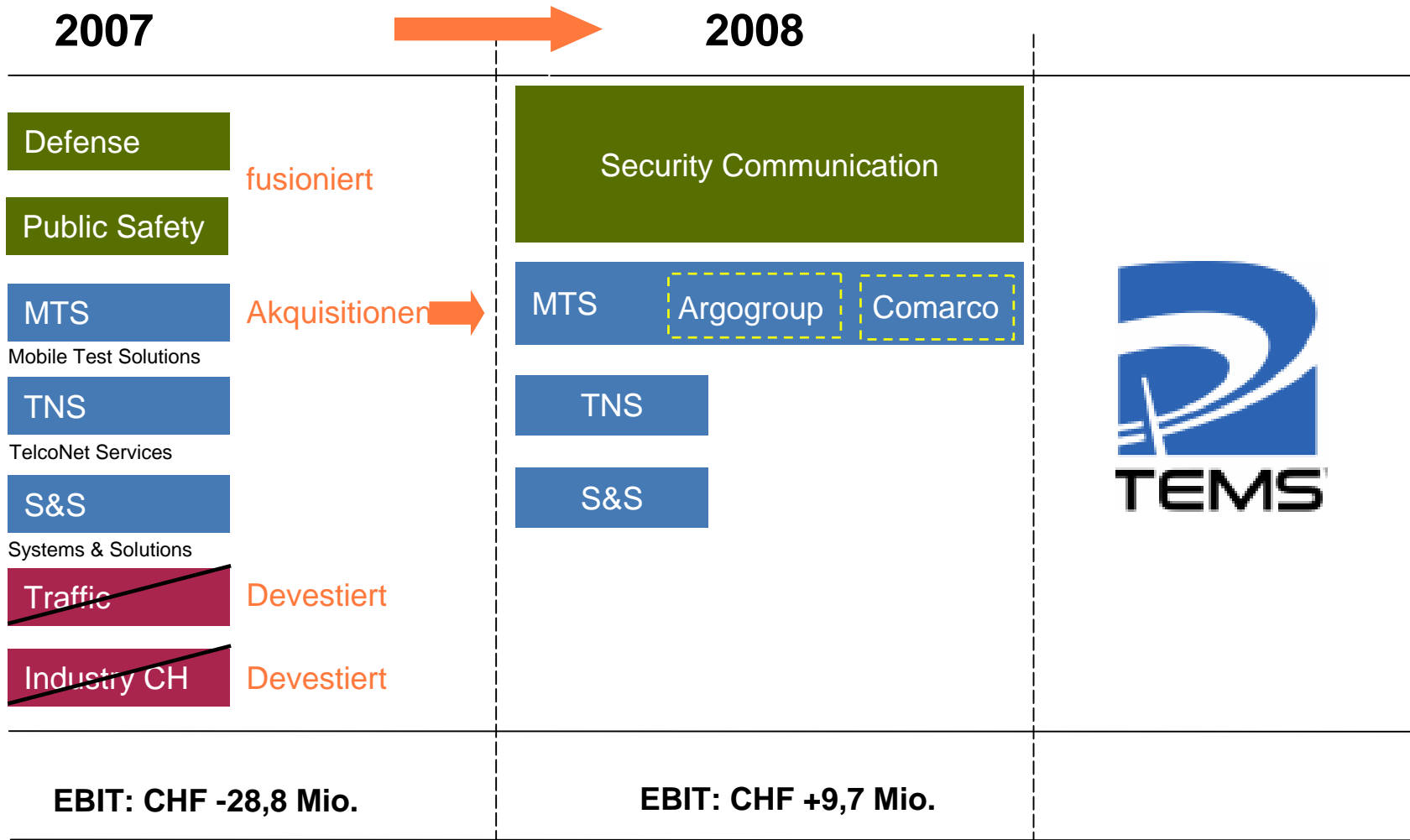
Produkte / Serviceangebot

- Lösungsanbieter, Vertragspartner und Systemintegrator für Defence, Organisationen der öffentlichen Sicherheit (Voice, Alarmierung, Messaging, Mobilisation) und Infrastrukturbetreiber
- Angebote für Mobilfunknetzbetreiber:
 - Testen und Benchmarking von Mobilfunknetzen
 - Dienstleistungen und Softwarelösungen

Schlüsselmärkte

- Security Communication: heutiger Schwerpunkt in der Schweiz, Österreich und Finnland
- Telecom Solutions:
 - MTS: weltweit aktiv
 - TNS: Schweiz und Deutschland
 - S&S: Deutschland und Schweiz

SESO ROADMAP 2007/2008



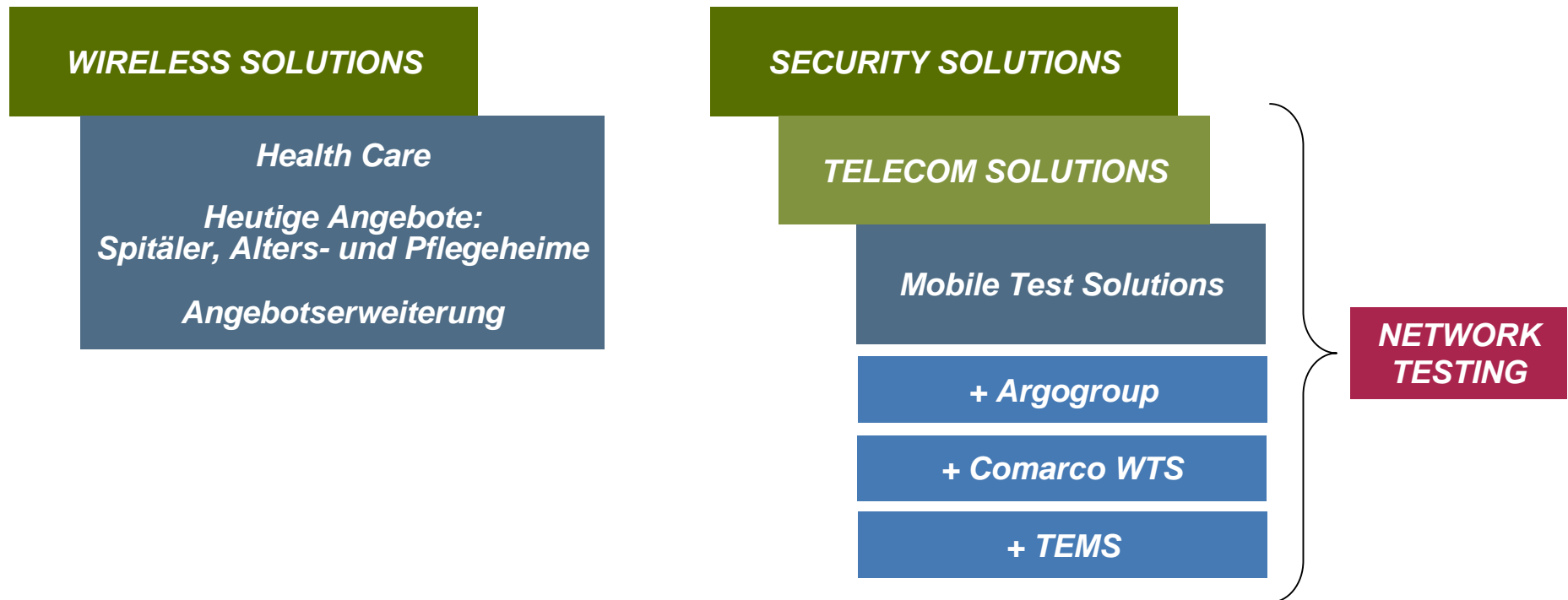
RÜCKKEHR VON SECURITY SOLUTIONS IN DIE GEWINNZONE

- Anstieg des EBIT auf CHF 9,7 Mio. (2007: Verlust von CHF 28,8 Mio.)
- EBIT-Marge: 4,8%
- Umsatzwachstum: 6,3% (davon 5,6% infolge der Argo-Übernahme) auf CHF 201,9 Mio.
- Auftragseingang: CHF 196,8 Mio.
(2007: CHF 236,9 Mio. dank diverser Grossaufträge von Militärkunden)
- Solider Auftragsbestand von CHF 167,7 Mio.

AKQUISITIONEN



FOKUS FÜR AKQUISITIONEN 2008/2009



AKQUISITIONEN

- Mit der Übernahme von Argogroup und Comarco WTS hat Ascom 2008 begonnen, auch anorganisch zu wachsen
- Ascom setzt ihre Strategie der wertsteigernden Akquisitionen fort und gibt am 23. März 2009 die Übernahme von TEMS (derzeit noch ein Ericsson-Geschäftsbereich) bekannt
- Akquisitionen bleiben auch in Zukunft ein Bestandteil unserer Wachstums- und Internationalisierungsstrategie. Dabei bilden die klar definierten Akquisitionskriterien weiterhin die Entscheidungsgrundlage.

TEMS ERFÜLLT ALLE AKQUISTIONSKRITERIEN VON ASCOM

Strategischer Fit (Mission-Critical Communication)

Ja, komplementär zu Mobile Test Solutions

Fokus auf Erweiterung des Angebots und/oder der geografischen Reichweite

In beiden Fällen: ja

Eigene Technologie- und/oder Kundenbasis

In beiden Fällen: ja

Profitables Geschäft (mit Track Record)

Ja, solide Profitabilität

Potenzial für Gewinnwachstum

Ja

Starkes Management / Key People sowie entsprechende Retention

In beiden Fällen: ja

Interesse an einer Übernahme zu einem vernünftigen Preis

In beiden Fällen: ja

TEMS IM ÜBERBLICK

Verkäufer

- Ericsson

Geschäftsaktivitäten

- Testen und **Optimieren** von mobilen Netzwerken

Marktposition

- Ein global führender Anbieter im Bereich mobile Netzwerkoptimierung

Finanzen

- Umsatz 2008: CHF 165 Mio. / hohe Profitabilität

Standorte

- Standorte in 17 Ländern weltweit

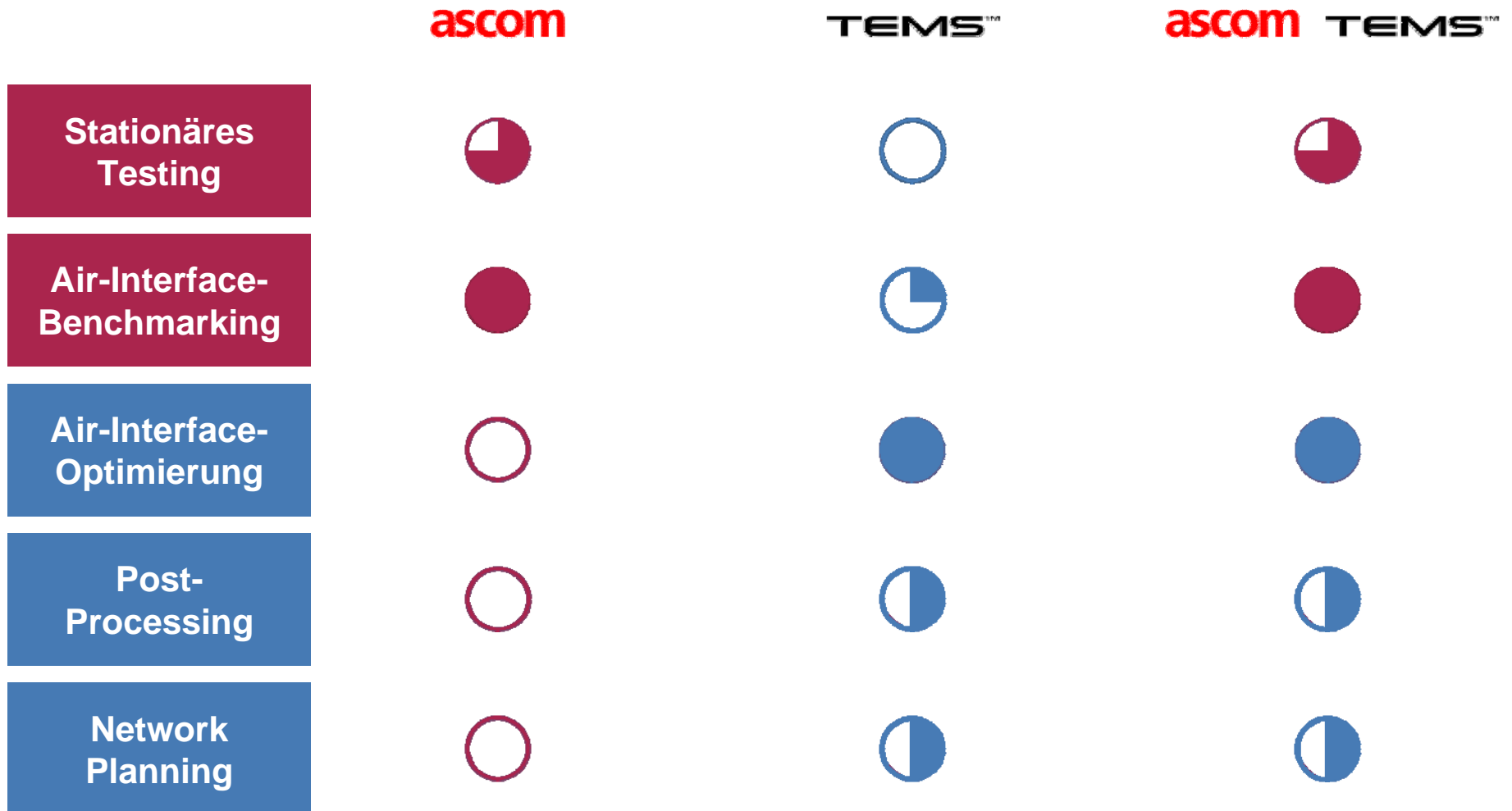
Kunden

- Über 450 Telekomanbieter, darunter die 20 grössten der Welt

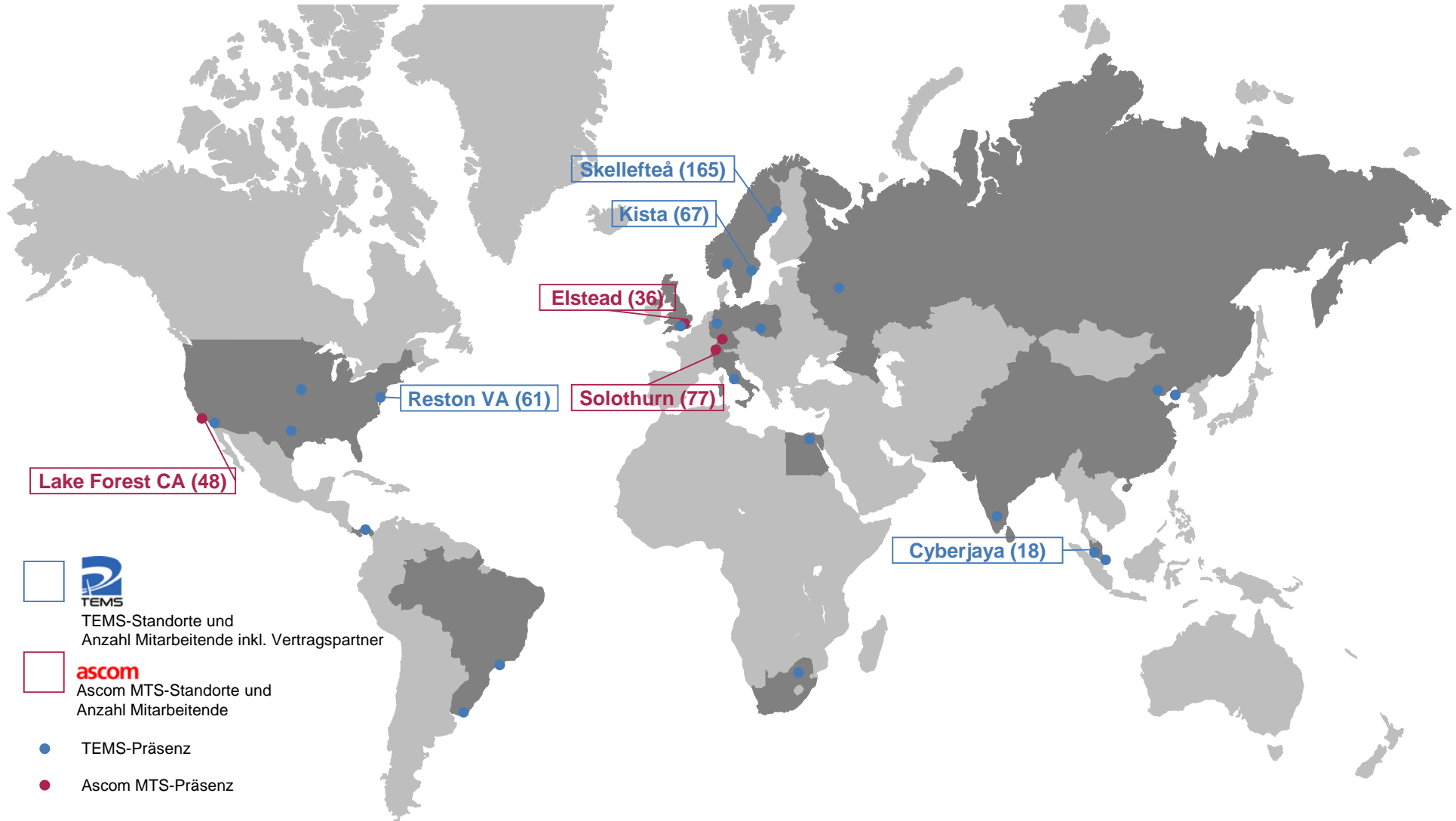
Anzahl Mitarbeitende

- Rund 300 eigene und 60 externe freie Mitarbeitende weltweit

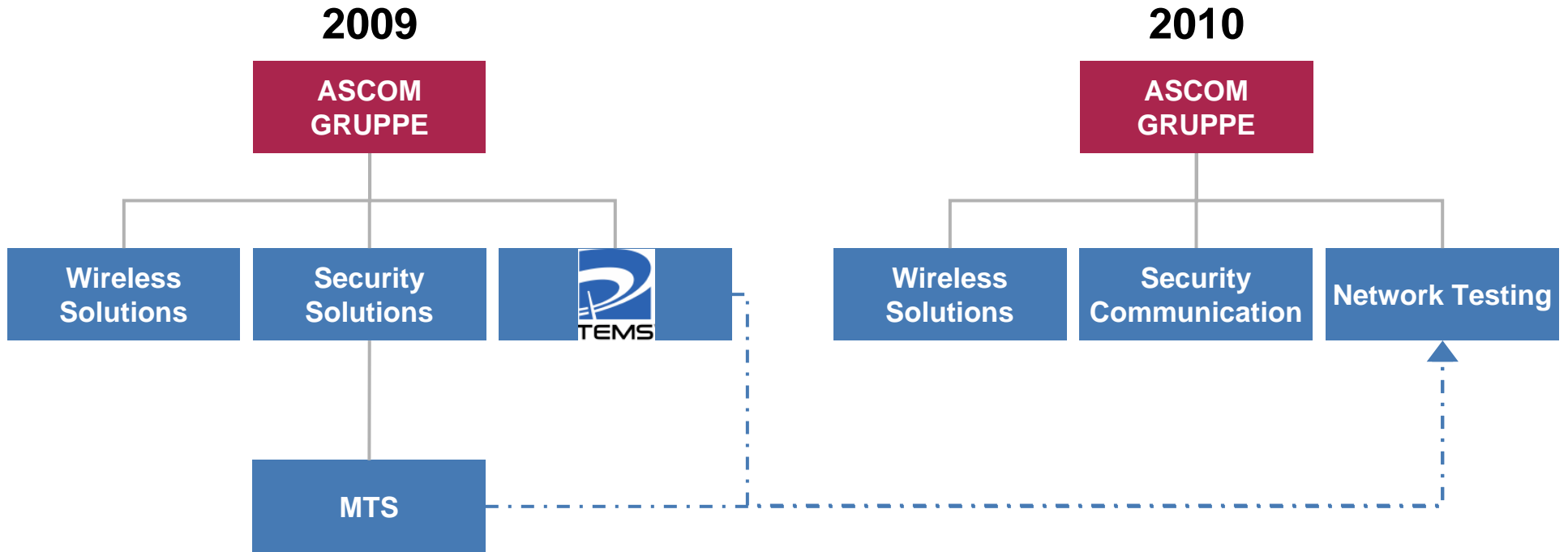
STARK KOMPLEMENTÄRE MARKTPOSITIONEN



TEMS – WELTWEITE PRÄSENZ



DIE INTEGRATION VON TEMS



DIE NÄCHSTEN SCHRITTE

Priorität

- Integration von TEMS

M&A-Aktivitäten

- Allfällige künftige Akquisitionen werden nach der bedeutenden Übernahme von TEMS in den kommenden 18 Monaten kleiner ausfallen.
- Eine weitere Akquisition wird dann in Betracht gezogen, wenn
 - der neue Bereich TEMS die erwarteten Ergebnisse bringt
 - sich das generelle wirtschaftliche Umfeld nicht weiter substanziell verschlechtert
 - und Ascom insgesamt auf Kurs ist.



AUSBLICK



WIE BEWÄLTIGEN WIR DIE GEGENWÄRTIGEN HERAUSFORDERUNGEN DES MARKTUMFELDES?

- Rund zwei Drittel der Geschäfts von Ascom entfallen auf nicht-zyklische Bereiche
- Die Strukturen und Prozesse der Gruppe wurden dank der rechtzeitigen Umsetzung des Investitionsprogramms VITESSE sowie den verschiedenen Devestitionen frühzeitig gestrafft
- Ascom hat für allfällige selektive Restrukturierungen entsprechende Contingency Plans vorbereitet
- Ascom verfügt über eine solide Bilanzstruktur

AUSBLICK (2009)

- Organisches Wachstum: keine genügende Visibilität für das volle Jahr 2009
- Anpassung der Kostenstruktur mithilfe von VITESSE vollzogen
- Ascom ist zuversichtlich, dass sich die gewählte Strategie weiterhin erfolgreich umsetzen lässt
- Ascom ist bestrebt, Marktanteile in Märkten mit stagnierendem Wachstum zu gewinnen – dies dank den getätigten Investitionen in R&D und in den Aufbau der Vertriebskanäle

AUSBLICK (2010)

Umsatz

- Deutlicher Zuwachs für Ascom infolge der TEMS-Übernahme

EBIT

- Die Integrationskosten werden das EBIT 2009 und 2010 belasten (Gesamtkosten von CHF 20 Mio. für 2009/2010)
- Auf Gruppenebene ist ein EBIT von 10% für 2010 ein realistisches Ziel

VIELEN DANK!





TAGESORDNUNG

Juhani Anttila, Verwaltungsratspräsident



1. Jahresbericht (inkl. Entschädigungsbericht) und Jahresrechnung 2008 der Ascom Holding AG, Bericht der Revisionsstelle

**Antrag des Verwaltungsrates:
Genehmigung**

2. Konzernrechnung 2008, Bericht des Konzernprüfers

**Antrag des Verwaltungsrates:
Genehmigung**

3. Verwendung des Bilanzgewinns 2008

**Antrag des Verwaltungsrates:
Verzicht auf Dividende**

4. Entlastung des Verwaltungsrates

**Antrag des Verwaltungsrates:
Erteilung der Entlastung**

5. Schaffung von genehmigtem Kapital

Antrag des Verwaltungsrates:

**Schaffung von genehmigtem Kapital im Nennbetrag
von CHF 3'600'000**

6. Wahlen

6.1 Verwaltungsrat

Antrag des Verwaltungsrates:

Wiederwahl der Herren

- **Juhani Anttila**
- **Dr. J.T. Bergqvist**
- **Dr. Wolfgang Kalsbach**
- **Paul E. Otth**

Neuwahl von Herrn

- **Kenth-Ake Jönsson**

6. Wahlen

6.2 Revisionsgesellschaft und Konzernprüfer

Antrag des Verwaltungsrates:

Wiederwahl von PricewaterhouseCoopers, Zürich

7. Verschiedenes



Herzlichen Dank und auf Wiedersehen an der
Generalversammlung 2010

