

AKTIONÄRSBRIEF

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Ascom blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2013 zurück und ist stolz, ihren Aktionären ein gutes Ergebnis zu präsentieren. Es ist uns gelungen, den Konzerngewinn um rund 70% auf CHF 36,9 Mio (2012: CHF 21,8 Mio) zu steigern. Der erwirtschaftete operative Cashflow war mit CHF 63,3 Mio hoch und die Nettoverschuldung der Gruppe reduzierte sich auf CHF 2,9 Mio (2012: CHF 41,3 Mio), während sich die Eigenkapitalquote auf 51,6% steigerte.

Im Kerngeschäft (Wireless Solutions, Network Testing und Corporate, aber ohne Aktivitäten im Zusammenhang mit nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften) resultierte eine EBITDA-Marge von 15,7% – ein Rekordwert in der Geschichte der Ascom. Angesichts dieser hervorragenden Ergebnisse wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine höhere Dividende von CHF 0.40 pro Aktie beantragen.

Die Börse honorierte die positive Entwicklung des Unternehmens und die Marktkapitalisierung von Ascom erhöhte sich im Jahresverlauf um rund 70% auf CHF 540 Mio per 31. Dezember 2013. Ascom Wireless Solutions baute ihre weltweit führende Marktposition im Healthcare-Segment weiter aus. Zudem gelang es der Division, die bereits hohe Profitabilität erneut zu steigern. Ascom Network Testing bestätigte den im Jahr 2012 vollzogenen Turnaround. Die Division verzeichnete profitables Wachstum und erzielte eine zweistellige EBITDA-Marge. Die Ascom Gruppe erwirtschaftete in ihrem Kerngeschäft – zu dem Wireless Solutions, Network Testing und Corporate gehören – einen Umsatz von CHF 439,2 Mio und damit ein Wachstum von 2,7%. Ein deutlich höherer Auftragszugang wie auch Auftragsbestand bilden die Grundlage für profitables Wachstum im Jahr 2014.

Ascom hat spezifische Wachstumsinitiativen für beide Divisionen definiert, um im Kerngeschäft sowohl 2014 wie auch 2015 ein Umsatzwachstum von 5 bis 10% zu erzielen, dies einschliesslich kleinerer Akquisitionen. Ausserdem hat sich Ascom zum Ziel gesetzt, im Kerngeschäft eine EBITDA-Marge von 15 bis 16% im Jahr 2014 und von 16 bis 17% im Jahr 2015 zu erreichen. Diese Margenziele widerspiegeln die klare Absicht der Gruppe, auch über Zukäufe zu wachsen, und sie berücksichtigen die mit akquirierten Geschäftstätigkeiten in den ersten 12 Monaten verbundenen Integrationskosten.

EBITDA-Marge von 15,7% im Kerngeschäft von Ascom

Ascom erzielte im Geschäftsjahr 2013 eine deutliche Verbesserung der Ergebnisse. Im Kerngeschäft (einschliesslich Wireless Solutions, Network Testing und Corporate, aber unter Ausschluss der Aktivitäten im Zusammenhang mit nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften) stieg der Auftragszugang um 10,6% gegenüber dem Vorjahr, was unter anderem auf ein hohes Auftragsvolumen im Dezember 2013 zurückzuführen war. Der Auftragsbestand erhöhte sich im Vorjahresvergleich um 12,4% und bietet damit eine ausgezeichnete Grundlage für weiteres Umsatzwachstum. 2013 erwirtschaftete Ascom



JUHANI ANTILA

CHAIRMAN

FRITZ MUMENTHALER

CEO

Kennzahlen Ascom Gruppe

	2013	2012
Umsatz in Mio CHF	459,7	449,8
EBITDA¹ in Mio CHF	67,6	49,0
Konzerngewinn ¹ in Mio CHF	36,9	21,8
Gewinn pro Aktie (EPS) ¹ in CHF	1,07	0,64
Anzahl Mitarbeitende (FTE) per 31.12.	1 586	1 771

¹ Vorjahreszahlen sind aufgrund der Einführung des revidierten IAS-19-Standards neu ausgewiesen.

im Kerngeschäft einen um 2,7% höheren Umsatz von CHF 439,2 Mio. Ascom schloss das Berichtsjahr mit einem Profitabilitätssprung ab und erzielte im Kerngeschäft einen EBITDA von CHF 68,9 Mio und eine EBITDA-Marge von 15,7%.

Einschliesslich der Aktivitäten im Zusammenhang mit nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften erwirtschaftete die Ascom Gruppe im Jahr 2013 einen Gesamtumsatz von CHF 459,7 Mio (2012: CHF 449,8 Mio), was einem Wachstum von 2,2% entspricht. Der Gewinn auf Stufe EBITDA betrug CHF 67,6 Mio (2012: CHF 49,0 Mio) und die EBITDA-Marge stieg auf 14,7% (2012: 10,9%). Die Aktivitäten ausserhalb des Kerngeschäfts erlitten auf EBITDA-Stufe einen Verlust von CHF 1,3 Mio.

Anstieg des Konzerngewinns um 70%

Ascom weist für das Jahr 2013 einen Konzerngewinn von CHF 36,9 Mio aus, der um rund 70% über dem Vorjahreswert liegt (2012: CHF 21,8 Mio). Angesichts dieser hervorragenden Ergebnisse wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine höhere Dividende von CHF 0.40 pro Aktie beantragen.

Die Ascom Gruppe reduzierte zudem ihre Nettoverschuldung per 31. Dezember 2013 deutlich auf CHF 2,9 Mio (2012: CHF 41,3 Mio). Die flüssigen Mittel betragen CHF 58,2 Mio (2012: CHF 63,1 Mio) und die Eigenkapitalquote stieg auf 51,6%.

Ascom Wireless Solutions – der Lösungsanbieter für Workflow-Optimierungen im Bereich Healthcare

Wireless Solutions schloss das Geschäftsjahr 2013 mit einem stark gestiegenen Auftragseingang ab. Die Division verbesserte die bereits hohe Profitabilität weiter und erreichte die bisher höchste je erzielte EBITDA-Marge von 17,3%. Wireless Solutions gelang es, ihre hervorragende Position im Healthcare-Segment – insbesondere im Bereich Patientensysteme – weiter zu festigen und auszubauen. Im vergangenen Jahr schloss Wireless Solutions die Integration von GE Nurse Call erfolgreich ab, wodurch sowohl die Marktposition von Ascom im Healthcare-Segment als auch die Value Proposition für die amerikanischen Kunden gestärkt wurden. Zudem gewann Wireless Solutions bedeutende Aufträge in wichtigen Healthcare-Märkten – insbesondere in Grossbritannien und Deutschland. Im Dezember 2013 kündigte die Division die Übernahme des australischen Unternehmens Integrated Wireless an, die per 2. Januar 2014 vollzogen wurde. Diese Akquisition ist ein ausgezeichneter strategischer Schritt, um Zugang zu den Märkten im asiatisch-pazifischen Raum zu erlangen und die führende Position der Division im weltweiten Healthcare-Markt weiter auszubauen.

Wireless Solutions setzte ihre stabile Entwicklung auf einem hohen Profitabilitätsniveau fort. Die Division steigerte den Umsatz im Jahresvergleich um 2,8% auf CHF 306,1 Mio (2012: CHF 297,7 Mio) und übertraf den bereits hohen Auftragseingang des Vorjahres. Der Auftragseingang stieg um 7,6% auf CHF 318,7 Mio, während der Auftragsbestand um 14,4% auf CHF 102,6 Mio zulegte. Zudem verbesserte Wireless Solutions ihre bereits hohe Profitabilität und erzielte eine rekordhohe EBITDA-Marge. 2013 wies die Division einen EBITDA von CHF 53,1 Mio aus (2012: CHF 48,2 Mio), was einer herausragenden Marge von 17,3% entspricht (2012: 16,2%).

Wireless Solutions positioniert sich erfolgreich als «Lösungsanbieter für Workflow-Optimierungen im Healthcare-Bereich». Mit ihrer führenden Marktstellung, ihrem breiten und umfassenden Produktportfolio und ihrer erstklassigen Kenntnis der Kundenbedürfnisse ist die Division bestens aufgestellt, um Wachstumschancen in ihren Zielmärkten zu nutzen. Wireless Solutions hat sich für 2014 ein Wachs-

Kennzahlen Wireless Solutions

Mio CHF	2013	2012
Auftragseingang	318,7	296,1
Umsatz	306,1	297,7
EBITDA	53,1	48,2
Anzahl Mitarbeitende (FTE) per 31.12.	1 109	1 247

Kennzahlen Network Testing

Mio CHF	2013	2012
Auftragseingang	139,6	118,6
Umsatz	133,3	130,4
EBITDA	17,9	(4,6)
Anzahl Mitarbeitende (FTE) per 31.12.	462	507

tumsziel von 5 bis 10% gesetzt. Die Division ist dank des höheren Auftragsbestands und der jüngst abgeschlossenen Akquisition von Integrated Wireless in Australien gut positioniert. Wireless Solutions hat Massnahmen eingeleitet, um weitere Wachstumsmärkte – etwa im Nahen Osten und in Asien – zu erschliessen. Spezifische Wachstumsinitiativen im Software-, Service- und Schwesternrufgeschäft werden die Division dabei unterstützen, dieses Ziel zu erreichen.

Ascom Network Testing – ein zuverlässiger Partner für das Management von Mobilfunknetzen und deren Optimierung

Dank solider Ergebnisse im Jahr 2013 bestätigte Ascom Network Testing den im Jahr 2012 vollzogenen Turnaround. Nachdem die Division 2012 die Organisationsstruktur optimiert und die Kostenbasis deutlich gesenkt hatte, profitierte sie von der Erholung in den adressierten Märkten und erreichte ihre finanziellen Ziele. Network Testing wies einen starken Anstieg des Auftragseingangs und ein organisches Umsatzwachstum aus. Die Division konnte die 2012 identifizierten Kosteneinsparungen aufrechterhalten und erreichte eine deutlich verbesserte Profitabilität. Einer der wichtigsten Wachstumstreiber im vergangenen Geschäftsjahr war die Kundennachfrage nach Unterstützung bei Kapazitätserweiterungen von LTE-Netzwerken. Network Testing verzeichnete eine solide Nachfrage in Amerika und der Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika), während die Marktbedingungen in der Region Asien/Pazifik sehr enttäuschend waren. Entsprechend ihrer Strategie erreichte die Division ein besonders gutes Wachstum im Bereich Reporting & Analysis.

Die operativen Ergebnisse des Jahres 2013 verdeutlichen, dass Network Testing erhebliche Fortschritte erzielt hat: Der Umsatz stieg um 2,2% auf CHF 133,3 Mio (2012: CHF 130,4 Mio), während der Auftragseingang um 17,7% auf CHF 139,6 Mio zulegte (2012: CHF 118,6 Mio). Die Division verbesserte mit einem EBITDA von CHF 17,9 Mio und einer EBITDA-Marge von 13,4% ihre Profitabilität deutlich, nachdem im Geschäftsjahr 2012 ein Verlust von CHF 4,6 Mio ausgewiesen worden war.

Network Testing positioniert sich als «zuverlässiger Partner, der das Management von Mobilfunknetzen und die Optimierung der entsprechenden Investitionen unterstützt». Die Division verfügt über eine starke Marktposition, eine weitreichende Präsenz und eine globale Kundenbasis, die eine solide Grundlage für weiteres organisches Wachstum bietet. Network Testing strebt eine deutliche Steigerung in der Region Asien/Pazifik an und will insbesondere die Chancen im LTE-Geschäft in China nutzen. Die Division ist gut positioniert, um von den anhaltend positiven Marktbedingungen, vor allem im Nahen Osten, Afrika, Europa und Amerika, zu profitieren. Weiter plant Network Testing, den Software- und Serviceanteil in ihrem Geschäft zu steigern. Für 2014 strebt die Division ein Umsatzwachstum von 5 bis 10% und einen weiteren Anstieg der EBITDA-Marge an.

Breitere Aktionärsstruktur bei Ascom

Die Zürcher Kantonalbank veräusserte per 1. November 2013 ihren Aktienanteil von 26,86% im Rahmen einer Privatplatzierung. Diese stiess im Markt auf grosses Interesse; sowohl neue Investoren wie auch bestehende Aktionäre aus der Schweiz und dem Ausland investierten rund CHF 120 Mio in den Erwerb von Ascom-Aktien, was ein starker Vertrauensbeweis für das Management der Ascom ist. Der Streubesitz der Aktien beträgt nunmehr 100%.

Die positive Entwicklung bei Ascom wurde von der Börse honoriert, und die Marktkapitalisierung des Unternehmens erhöhte sich im Jahresverlauf um rund 70% auf CHF 540 Mio per 31. Dezember 2013.

Umsetzung der neuen Verordnung gegen übermässige Vergütungen

Am 1. Januar 2014 trat die neue schweizerische «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften» in Kraft, mit der die Aktionärsrechte weiter gestärkt werden sollen. Sie verleiht der Generalversammlung unter anderem das Recht, den Verwaltungsrat und dessen Präsidenten zu wählen und über die Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung abzustimmen.

Ascom hat entschieden, die neue Verordnung früher als vorgeschrieben umzusetzen, und wird deshalb der kommenden Generalversammlung alle notwendigen Statutenänderungen unterbreiten. Der Verwaltungsrat will Unsicherheiten vermeiden und passende Lösungen für Ascom finden. Grundsätzlich gilt, dass die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung angemessen, konkurrenzfähig und leistungsorientiert sein soll und dass sie im Einklang mit den strategischen Zielen und dem Erfolg des Unternehmens sowie den langfristigen Interessen der Aktionäre festzulegen ist.

Per 1. November 2013 wurde das Head Office der Ascom nach Baar (Kanton Zug) verlegt. Der Verwaltungsrat wird den Aktionären an der Generalversammlung den Antrag stellen, auch das rechtliche Domizil der Ascom Holding AG nach Baar zu verlegen.

Erneuerung des Verwaltungsrates

Ascom will ihre Position im globalen Healthcare-Bereich stärken und in neuen Märkten weiter wachsen. Deshalb schlägt der Verwaltungsrat mit Christina Stercken und Dr. Harald Deutsch zwei neue Kandidaten zur Wahl in den Verwaltungsrat vor. Beide Persönlichkeiten verfügen über beeindruckende internationale Leistungsausweise.

Paul E. Otth, Vize-Präsident des Verwaltungsrates, hat die Altersgrenze der Gesellschaft erreicht und kann sich daher nicht mehr zur Wiederwahl stellen. Kenth-Ake Jönsson hat sich aus persönlichen Gründen entschieden, auf eine Wiederwahl zu verzichten. Der Verwaltungsrat dankt den beiden ausscheidenden Mitgliedern für ihren wertvollen Beitrag, den sie für Ascom geleistet haben.

Ein Wort des Dankes

Die positive Entwicklung von Ascom und die überzeugenden Ergebnisse des Geschäftsjahres 2013 wären ohne die hervorragende Arbeit unserer Mitarbeitenden nicht möglich gewesen, weshalb wir ihnen unseren Dank aussprechen möchten. Ein besonderer Dank gebührt auch allen unseren Kunden für ihr Vertrauen in unsere Produkte, Lösungen und Dienstleistungen. Schliesslich bedanken wir uns auch bei Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihr Interesse an Ascom.

Wir sind überzeugt, dass die Ascom Gruppe gut aufgestellt ist, um den eingeschlagenen Weg fortzusetzen und weiteres profitables Wachstum zu erreichen.



Juhani Anttila
Präsident des Verwaltungsrates



Fritz Mumenthaler
CEO