

## MEDIENMITTEILUNG

20. August 2014

Ascom Group Media Office, Daniel Lack, General Secretary & CCO

E-Mail: [daniel.lack@ascom.com](mailto:daniel.lack@ascom.com), Telefon: +41 41 544 78 10

---

### **Ascom geht von einer deutlich stärkeren Geschäftsentwicklung im 2. Halbjahr aus – Konzerngewinn für 2014 im Rahmen des Vorjahres erwartet**

Im Vergleich zu den starken ersten sechs Monaten im Jahr 2013 verzeichnete Ascom in der ersten Jahreshälfte 2014 eine schwächere Geschäftsentwicklung. Eine geringere Anzahl Grossprojekte sowie verzögerte Kundenaufträge waren die Hauptursachen für dieses Ergebnis. Sowohl Auftragseingang als auch Umsatz wurden zudem durch negative Wechselkurseffekte beeinflusst.

Im 1. Halbjahr 2014 erreichte Ascom einen Umsatz von CHF 202,7 Mio (H1/2013: CHF 225,1 Mio) und der Auftragseingang belief sich auf CHF 229,0 Mio (H1/2013: CHF 259,7 Mio). Das Book-to-Bill Verhältnis lag auf einem guten Niveau von 113% und der Auftragsbestand betrug per 30. Juni 2014 insgesamt CHF 165,0 Mio (31. Dezember 2013: CHF 137,3 Mio).

Trotz des tieferen Umsatzes konnte Ascom eine zweistellige EBITDA-Marge von 10,5% erreichen (H1/2013: 12,4%), einschliesslich einmaliger positiver Sondereffekte im Nicht-Kerngeschäft. Ascom schloss das 1. Halbjahr 2014 mit einem Konzerngewinn von CHF 8,2 Mio ab (H1/2013: CHF 14,5 Mio). Per 30. Juni 2014 wies die Gruppe eine Nettoliquidität in Höhe von CHF 2,3 Mio und eine Eigenkapitalquote von 48,0% aus.

Ascom verzeichnet traditionell im 2. Halbjahr eine deutlich stärkere Geschäftsentwicklung. Ascom ist daher zuversichtlich, dass die Gruppe in den kommenden Monaten ihre Profitabilität steigern wird. Für das Gesamtjahr 2014 geht Ascom im Kerngeschäft von einer flachen Umsatzentwicklung aus und hat sich eine EBITDA-Marge von 14–16% zum Ziel gesetzt. Ascom erwartet für das gesamte Geschäftsjahr 2014 einen Konzerngewinn im Rahmen des Vorjahres.

## **Massnahmen zur Verbesserung der operativen Ergebnisse umgesetzt**

Das 1. Halbjahr 2014 war enttäuschend, dies vor allem nach dem ausgezeichneten Geschäftsjahr 2013, in dem Ascom die beste je erzielte EBITDA-Marge erreicht hatte. Um die operativen Ergebnisse zu verbessern, hat Ascom in beiden Divisionen kontinuierlich in Wachstumsinitiativen investiert und vertiefte Marktstudien durchgeführt. Ascom Myco, das neue Smart Device für das Gesundheitswesen, ist eines der wichtigsten Entwicklungsprojekte der Ascom Gruppe. Weiter hat Ascom das Management-Team verstärkt. Um die langfristige Strategie eines profitablen Wachstums zu unterstützen, wurde auf Stufe Konzernleitung die neue Position des Head of Strategy and Business Development geschaffen. Francis Schmeer, eine global erfahrene Führungskraft mit einem soliden Leistungsausweis, wird ab 1. September 2014 diese neue Funktion übernehmen. Ausserdem wurden zwei neue Managing Directors für Wireless Solutions USA und für Network Testing APAC ernannt.

## **Wireless Solutions geht von einem starken 2. Halbjahr 2014 aus**

Wireless Solutions zeigte im 1. Halbjahr 2014 eine durchwachsene Geschäftsentwicklung. Insgesamt erreichte die Division in den ersten sechs Monaten 2014 einen Umsatz von CHF 140,8 Mio (H1/2013: CHF 149,7 Mio) und wies eine EBITDA-Marge von 10,9% aus (H1/2013: 14,0%). Angesichts eines hohen Auftragsbestands von CHF 125,5 Mio per 30. Juni 2014 (22% höher im Vergleich zum Jahresende 2013), einer guten Projekt-Pipeline und des saisonalen Musters, jeweils im 2. Halbjahr eine höhere Profitabilität zu erreichen, ist Ascom zuversichtlich, dass Wireless Solutions das Geschäftsjahr 2014 mit einer deutlich besseren EBITDA-Marge im Rahmen der Vorjahre abschliessen wird.

Wireless Solutions hat sich weiterhin auf Innovationen konzentriert und kontinuierlich in Wachstumsinitiativen investiert. Insbesondere hat die Division mit Ascom Myco ein einzigartiges Smart Device speziell für das Gesundheitswesen entwickelt. Ascom Myco wurde bereits zusammen mit wichtigen Nutzern getestet. Die Produktlancierung ist für Oktober 2014 geplant, und erste Umsätze werden 2015 erwartet. Die Division hat zudem im ersten Halbjahr mit kleineren Akquisitionen in Australien und Malaysia die ersten Expansionsschritte in Wachstumsmärkte abgeschlossen. Weiter hat Wireless Solutions das Management Team auf Divisionsebene verstärkt: Tim F. Whelehan, eine erfahrene Führungskraft im Sales Bereich, wurde zum neuen Managing Director von Wireless Solutions USA ernannt.

## **Network Testing erwartet einen Aufschwung nach einem schwachen 1. Halbjahr**

Nach sehr guten Ergebnissen im Jahr 2013 bekam Network Testing im 1. Halbjahr 2014 Gegenwind zu spüren. Dementsprechend beendete die Division die ersten sechs Monate 2014 mit einem Umsatz von CHF 52,7 Mio (H1/2013: CHF 65,2 Mio). Die Bruttomarge war trotz des tieferen Umsatzes stabil, während die EBITDA-Marge

bei 4,4% lag (H1/2013: 11,8%). Network Testing ist jedoch zuversichtlich, den Umsatz im 2. Halbjahr steigern und das Geschäftsjahr 2014 mit einer deutlich besseren Profitabilität abschliessen zu können, dies aufgrund des soliden Auftragsbestandes (14% höher im Vergleich zum Jahresende 2013) und bestärkt durch eine positive Geschäftsentwicklung im 2. Quartal 2014, verglichen mit den ersten drei Monaten.

Um in den kommenden Monaten bessere Ergebnisse zu erzielen, hat Network Testing in verschiedene Wachstumsinitiativen investiert, wie beispielsweise in die Entwicklung des Capacity Managements, in Kapazitäten für integrierte Lösungsangebote sowie in ein eContract Exchange-System. Zudem kam eine umfassende Marktbeurteilung zum Schluss, dass Network Testing eine gute Ausgangslage für eine erneute Stärkung ihrer Marktposition in Asien-Pazifik hat. Ein klarer Plan für einen Wiederaufschwung in dieser Region wurde bereits implementiert, und Network Testing hat Faiq Khan, einen sehr erfolgreichen Manager der Subregion Naher Osten/Afrika, zum neuen Managing Director der kombinierten Region Asien-Pazifik und Naher Osten/Afrika ernannt.

#### **EBITDA-Marge von 14–16% erwartet**

Ascom verzeichnet traditionell ein stärkeres 2. Halbjahr und erwartet daher, in den kommenden Monaten deutlich bessere Ergebnisse zu erzielen. Ascom hat wichtige Schritte unternommen, um das operative Ergebnis beider Divisionen zu verbessern. Sowohl Wireless Solutions als auch Network Testing verfügen über eine gut gefüllte Projekt-Pipeline und zeigten in den letzten Monaten eine stärkere Geschäftsentwicklung. Insbesondere begann Ascom das 2. Halbjahr mit dem Gewinn von zwei bedeutenden Aufträgen für beide Divisionen mit einem Gesamtwert in Schweizer Franken im hohen einstelligen Millionenbereich.

Ascom geht für das Geschäftsjahr 2014 von einem Umsatz im Kerngeschäft auf Vorjahresniveau aus. Ascom ist zuversichtlich, das für 2014 gesteckte Ziel einer EBITDA-Marge von 14–16% im Kerngeschäft zu erreichen, da Wireless Solutions für das Gesamtjahr eine deutlich stärkere EBITDA-Marge im Rahmen der Vorjahre erwartet und Network Testing ihre Profitabilität deutlich steigern wird.

Unter der Annahme einer starken Verbesserung der operativen Ergebnisse im 2. Halbjahr 2014 rechnet Ascom für das Geschäftsjahr 2014 mit einem Konzerngewinn im Rahmen des Vorjahres.

## Kennzahlen Ascom Gruppe

1. Halbjahr Mio CHF	2014	2013
Auftragseingang	229,0	259,7
<b>Umsatz</b>	<b>202,7</b>	<b>225,1</b>
<b>EBITDA</b>	<b>21,3</b>	<b>27,9</b>
<i>EBITDA-Marge (in %)</i>	<i>10,5%</i>	<i>12,4%</i>
<b>Konzerngewinn</b>	<b>8,2</b>	<b>14,5</b>

## Kennzahlen Wireless Solutions

1. Halbjahr Mio CHF	2014	2013
Auftragseingang	161,9	171,9
<b>Umsatz</b>	<b>140,8</b>	<b>149,7</b>
<b>EBITDA</b>	<b>15,4</b>	<b>21,0</b>
<i>EBITDA-Marge (in %)</i>	<i>10,9%</i>	<i>14,0%</i>

## Kennzahlen Network Testing

1. Halbjahr Mio CHF	2014	2013
Auftragseingang	57,9	77,1
<b>Umsatz</b>	<b>52,7</b>	<b>65,2</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,3</b>	<b>7,7</b>
<i>EBITDA-Marge (in %)</i>	<i>4,4%</i>	<i>11,8%</i>

Der vollständige Halbjahresbericht 2014 der Ascom Gruppe ist ausschliesslich in Englisch verfügbar unter [www.ascom.com/hyr2014-en](http://www.ascom.com/hyr2014-en).

Die vollständige Präsentation der Media & Analyst Conference (in Englisch) ist im Anschluss an die Veranstaltung unter folgendem Link verfügbar:

[www.ascom.com/de/index/investor-relations/ir-reports-presentations/ir-media-presentations.htm](http://www.ascom.com/de/index/investor-relations/ir-reports-presentations/ir-media-presentations.htm)

---

## ÜBER ASCOM

[Ascom](#) ist ein globaler Lösungsanbieter mit umfassendem Technologie-Know-how in Mission-Critical Wireless Communication. Das Unternehmen fokussiert sich auf die Bereiche [Wireless Solutions](#) (ein internationaler Marktführer für hochstehende, kundenspezifische On-site-Kommunikationslösungen und Workflow-Optimierung) und [Network Testing](#) (ein weltweiter Marktführer im Testing, Monitoring, Post-Processing sowie für Leistungsoptimierungen von Mobilfunknetzen). Die Ascom-Gruppe mit Sitz in der Schweiz ist mit Niederlassungen in 17 Ländern und Geschäftsaktivitäten in über 130 Ländern vertreten und beschäftigt weltweit rund 1'600 Mitarbeitende. Die Ascom Namenaktien (Symbol ASCN) sind an der SIX Swiss Exchange in Zürich kotiert.

---

This document does not constitute an offer or solicitation to subscribe for, purchase or sell any securities. This document is not being issued in the United States of America or the United Kingdom and should not be distributed in any jurisdiction in a manner where such distribution would not comply with regulatory requirements. In particular, this document may not be distributed into the United States, to United States persons or to publications with a general circulation in the United States. In addition, the securities of Ascom have not been and will not be registered in any jurisdiction outside Switzerland. The securities of Ascom may not be offered, sold or delivered and no solicitation to purchase such securities may be made within the United States or to U.S. persons absent an applicable exemption from the registration requirements of the United States securities laws or within any other jurisdiction and in a manner where such offer, sale, delivery or solicitation might not be in compliance with regulatory requirements (including the United Kingdom).