



17. August 2016

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

+41 41 544 78 10, daniel.lack@ascom.com

Ascom ist mit der Umsetzung ihrer Strategie auf dem richtigen Weg – 2016 ist ein Jahr der Transformation

Ascom Gruppe

- Die Umsetzung der Strategie, sich bis 2020 als führender Anbieter von Healthcare ICT und mobilen Workflow-Lösungen zu etablieren, verläuft planmässig
- Portfolioentscheidung, Ascom in eine «OneBusiness Company» umzuwandeln sowie Straffung der Unternehmensstruktur mit dem Ziel einer deutlich tieferen Kostenbasis
- Verlust auf Gruppenstufe von CHF 5,6 Mio, bedingt in erster Linie durch den hohen Verlust der Division Network Testing
- Finanziell gesundes Unternehmen mit flüssigen Mitteln von CHF 33,6 Mio und einer Eigenkapitalquote von 35,5% per 30. Juni 2016
- Klarer Fokus auf profitables, organisches Wachstum; keine grossen Akquisitionen geplant

Wireless Solutions

- Solides erstes Halbjahr mit einer insgesamt flachen Umsatzentwicklung
- Zweistellige EBITDA-Marge von 10,0%, beeinflusst von Investitionen im Zusammenhang mit der Transformation des Unternehmens in einen Lösungsanbieter
- Healthcare-Geschäft steigerte Umsatz um 6,8%

Network Testing

- Rückgang des Nettoumsatzes auf CHF 35,2 Mio aufgrund des schwierigen Marktumfeldes
- Funktionale Kosten rund CHF 2 Mio tiefer gegenüber Vorjahresperiode, dennoch Verlust von CHF 7,9 Mio auf Stufe EBITDA

Ausblick zweites Halbjahr 2016

- Deutlich stärkeres zweites Halbjahr in beiden Divisionen erwartet
- Im Healthcare-Geschäft wird mit einer zweistelligen Wachstumsrate gerechnet



Ascom Gruppe – 2016 ist ein Jahr der Transformation

Ascom blickt auf ein anspruchsvolles erstes Halbjahr zurück. Wireless Solutions erzielte im ersten Halbjahr ein solides Resultat, mit einer insgesamt flachen Umsatzentwicklung und einer zweistelligen EBITDA-Marge. Allerdings war das Ergebnis der Gruppe durch den beträchtlichen Verlust der Division Network Testing stark beeinflusst. Zusätzlich belasteten einmalige Kosten im Zusammenhang mit dem CEO-Wechsel, mit der Prüfung strategischer Optionen für die Network Testing Division und Beratungskosten im Zuge der Vorbereitung auf die OneCompany-Struktur das Ergebnis.

Ascom erzielte im ersten Halbjahr 2016 einen Nettoumsatz von CHF 181,3 Mio (H1/2015: CHF 201,6 Mio) mit einem EBITDA von CHF 5,2 Mio (H1/2015: CHF 20,5 Mio) sowie einem Verlust auf Gruppenstufe von CHF 5,6 Mio (Konzerngewinn H1/2015: CHF 11,4 Mio). Ungeachtet des Halbjahresergebnisses ist Ascom ein finanziell gesundes Unternehmen und wies per 30. Juni 2016 flüssige Mittel in Höhe von CHF 33,6 Mio und eine Eigenkapitalquote von 35,5% aus.

Wireless Solutions – Solide Halbjahresergebnisse

Wireless Solutions (repräsentiert rund 80% des Gruppenumsatzes) erzielte weitere Fortschritte bei der Transformation in einen führenden Lösungsanbieter von Healthcare-ICT und mobilen Workflow-Lösungen. Die Division erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2016 einen Nettoumsatz von CHF 146,5 Mio (H1/2015: CHF 147,1 Mio). Im Healthcare-Geschäft, das rund 60% zum Divisionsumsatz beiträgt, konnte der Nettoumsatz um 6,8% gesteigert werden. Der Volumenrückgang im OEM-Geschäft und Investitionen im Zusammenhang mit der Transformation in einen Lösungsanbieter beeinflusste die Profitabilität. Die Division erzielte ein EBITDA von CHF 14,6 Mio mit einer zweistelligen Marge von 10,0% (H1/2015: 14,4%).

Strategische Optionen für Network Testing

Die Division verzeichnete aufgrund des herausfordernden Marktumfelds ein schwieriges erstes Halbjahr. Der Nettoumsatz ging im ersten Halbjahr 2016 auf CHF 35,2 Mio zurück (H1/2015: CHF 54,6 Mio). Obwohl die funktionalen Kosten um rund CHF 2 Mio gegenüber dem vorherigen Halbjahr gesenkt werden konnten, verzeichnete die Division einen Verlust auf Stufe EBITDA von CHF 7,9 Mio.

In den vergangenen Monaten fanden intensive Gespräche mit strategischen Investoren und Finanzinvestoren statt, um strategische Optionen für Network Testing zu prüfen. Diese Gespräche werden mit dem Ziel, für alle Anspruchsgruppen eine gute Lösung zu finden, weitergeführt.

Ascom fokussiert auf organisches Wachstum

Ascom Wireless Solutions verfügt vor allem in Westeuropa und den USA über eine gute Kundenbasis, und baut ihre geografische Präsenz in neuen Regionen weiter aus. In letzter



Zeit wurden bedeutende Projekte in Australien und Singapur gewonnen, dies sind gute Beispiele für ihre Konkurrenzfähigkeit. Ascom will organisch wachsen und stützt sich dabei auf das eigene Know-how mit einem starken Fokus auf Innovation und Software-Entwicklung. Um sich im Bereich der Workflow-Lösungen besser zu positionieren, werden die Anstrengungen und Investitionen in der Softwareentwicklung erhöht. Zudem werden neue strategische Allianzen und Partnerschaften Ascom bei der Umsetzung ihrer Strategie unterstützen.

Fundamentale Veränderungen im Jahr 2016

Für den Verwaltungsrat haben die rasche Umsetzung der Strategie «Ascom 2020» und die Schaffung von nachhaltigem profitablen Wachstum Priorität. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, die richtigen Massnahmen eingeleitet zu haben, um die Strategieumsetzung unter der Leitung des neuen CEO der Ascom, Holger Cordes, zu beschleunigen.

2016 ist für Ascom ein Jahr der Transformation. Einerseits ist beabsichtigt, sich vollumfänglich auf die Umwandlung von Ascom in einen führenden Anbieter von Healthcare-ICT- und mobilen Workflow-Lösungen zu konzentrieren. Andererseits wird Ascom als Gruppe von einem nach Divisionen und Regionen strukturierten Unternehmen in eine OneCompany-Organisation mit einem Geschäftsbereich, einer Mission und einer Kultur umgewandelt.

Für eine beschleunigte Umsetzung der Strategie ist eine rasche Implementierung der neuen OneCompany-Organisation notwendig. Ascom wird als agile, auf Healthcare-ICT- und mobile Workflow-Lösungen fokussierte «OneBusiness Company» mit einer deutlich tieferen Kostenbasis aufgestellt. Die Integration des Portfolios wird beschleunigt und eine umfassende Value Proposition definiert. Ein globaler Ansatz bei der R&D-Plattform, dem Produktmanagement und der Prozessstandardisierung wird die Marktposition stärken. Die Organisation und die Administration werden schlanker und stärker auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Ascom wird das Innovationstempo erhöhen, indem sie ein weltweit erstklassiges Entwicklungsteam aufbaut, um ihre Softwareentwicklungskapazitäten zu erweitern.

Ausblick

Unterstützt vom höheren Auftragsbestand und einer gut gefüllten Sales-Pipeline erwartet Ascom in beiden Divisionen ein deutlich stärkeres zweites Halbjahr; insbesondere im Healthcare-Geschäft wird mit einem zweistelligen Wachstum gerechnet. Allerdings wird das Gesamtergebnis im zweiten Halbjahr durch Kosten von rund CHF 10 Mio im Zusammenhang mit dem OneCompany-Programm belastet; dieses Programm wird aber die jährliche Kostenbasis um rund CHF 10 Mio reduzieren und sich bereits in 12 Monaten auszahlen.

Ascom richtet sich als ein Unternehmen mit einer Mission und einer Kultur in einem sehr vielversprechenden Wachstumsmarkt aus. Die Fokussierung auf ein Geschäft führt auch



zu einer besseren Gewinnstabilität. Der Verwaltungsrat und das Management sind überzeugt, dass Ascom gut aufgestellt ist, um in den nächsten Jahren nachhaltig organisch zu wachsen und hohe Cashflows zu erwirtschaften.

KENNZAHLEN 1. Halbjahr

Mio CHF	Wireless Solutions		Network Testing		Total Ascom	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Auftragseingang	158,3	160,0	43,0	50,0	200,9	209,9
Auftragsbestand	131,6	119,5	23,9	25,3	155,5	144,8
Nettoumsatz	146,5	147,1	35,2	54,6	181,3	201,6
EBITDA	14,6	21,2	-7,9	0,4	5,2	20,5
Konzernergebnis					-5,6	11,4
Anzahl Mitarbeitende (FTE) per 30.06.	1 303	1 217	394	476	1 712	1 708

Der Konzernabschluss wurde zum ersten Mal im Jahr 2015 nach den Rechnungslegungsvorschriften Swiss GAAP FER erstellt. Um einen besseren Vorjahresvergleich zu ermöglichen, wurden die Halbjahreszahlen 2015 entsprechend angepasst.

Der vollständige Halbjahresbericht 2016 der Ascom Gruppe ist in Englisch verfügbar auf der Website unter: www.ascom.com/2016-en

Die vollständige Präsentation der Halbjahresergebnisse 2016 ist auf Englisch verfügbar unter: <http://www.ascom.com/corp/investor-relations/reports-presentation.html>

ÜBER ASCOM

Ascom ist ein internationaler Lösungsanbieter mit umfassendem Know-how über Workflows im Gesundheitswesen und Telekommunikation. Das Unternehmen ist aktiv mit **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 Tochtergesellschaften in 19 Ländern vertreten und beschäftigt weltweit rund 1 700 Mitarbeitende. Die Ascom Namenaktien (Symbol ASCN) sind an der SIX Swiss Exchange in Zürich kotiert.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Zeichnung, zum Erwerb oder zur Veräusserung von Wertpapieren dar. Das Dokument ist nicht zur Veröffentlichung in den Vereinigten Staaten von Amerika und im Vereinigten Königreich bestimmt. Die Verbreitung hat in allen Ländern gemäss den jeweiligen gesetzlichen Vorschriften zu erfolgen. Insbesondere ist dieses Dokument nicht in den Vereinigten Staaten, an US-Personen oder an Publikationen, die in den Vereinigten Staaten im Umlauf sind, weiterzugeben. Darüber hinaus sind und werden die Ascom-Aktien in keinem anderen Land ausserhalb der Schweiz eingetragen. Ascom-Aktien dürfen in den USA oder US-Personen weder angeboten, verkauft oder abgegeben werden, noch darf in den USA oder dürfen US-Personen zum Erwerb der Aktien aufgefordert werden, sofern keine gültige Befreiung von den Eintragungsvorschriften gemäss US-Wertpapiergesetz vorliegt. Dasselbe gilt für Länder oder



Situationen, in denen derartige Angebote, Verkäufe, Abgaben oder Handlungsaufforderungen nicht im Einklang mit dem geltenden Recht stehen (einschliesslich des Vereinigten Königreichs).