



# Jaarcijfers 2012

Amsterdam, 26 februari 2013

Raad van Bestuur

Vincent de Bok

Huub van der Vrande

# Hoofdpunten 2012

## Aanhoudende volatiliteit EMS-markt drukt resultaat

- Omzet daalt met 3,4% naar 274,3m (2011: 283,9m)
  - Sterke terugval van de vraag in het 4<sup>e</sup> kwartaal
  - Daling met name veroorzaakt door halfgeleider-, defensie- en telecomsector
  - Sterke toename van het aantal tussentijdse planbijstellingen van klanten
  - Grotere onbalans in de capaciteitsbezetting binnen de Neways-groep
- Orderportefeuille door sterke vraaguitval in het 4<sup>e</sup> kwartaal afgenomen met 7% naar 62,5m ten opzichte van ultimo 2011
  - Voorspellende waarde door het toegenomen aantal planbijstellingen wel afgenomen

# Hoofdpunten 2012

## Aanhoudende volatiliteit EMS-markt drukt resultaat

- Aanhoudende margedruk door fellere concurrentie tussen OEMs wereldwijd
  - Steeds intensievere samenwerking (*partnership*) met OEMs biedt enerzijds meer stabiliteit en veel nieuwe kansen, vraagt om meer meedenken, anderzijds in tijden van economische neergang ook om meeveren
- Operationeel resultaat daalt naar 2,4m (2011: 8,8m)
  - Margedruk door onbalans in bezetting binnen de groep
  - Orderverplaatsingen en inzet medewerkers elders in de organisatie op korte termijn in beperkte mate mogelijk
  - Reorganisatie Neways Electronics Production (Kassel) in 1<sup>e</sup> kwartaal afgerond, resultaattherstel gedrukt door planbijstellingen klanten
  - Extra kosten gemaakt vooruitlopend op de start van nieuw verworven defensie- en halfgeleiderprojecten

# Hoofdpunten 2012

## Aanhoudende volatiliteit EMS-markt drukt resultaat

- Nettoresultaat gedaald naar -0,4m (2011: 3,8m)
  - Belastingdruk ruim boven 30% door verlies in Duitsland
  - Gedeeltelijke afboeking actieve belastinglatentie Duitsland (-0,8m)
  - Dividendvoorstel 30% van de nettowinst voor afboeking van de actieve belastinglatentie: € 0,012 per aandeel

# Hoofdpunten 2012

## Stevige financiële basis

- Balansverhoudingen onverminderd sterk
  - Solvabiliteit stijgt naar 47,4% (ultimo 2011: 43,5%)
  - Balanstotaal 10% lager door daling voorraden en debiteuren
- Netto cashflow -2,9m (2011: 1,9m)
  - Netto cashflow in de 2e helft van het jaar 4,5m door afname werkkapitaal
  - Investerings gelijk aan afschrijvingen

# Hoofdpunten 2012

## Voortgaande uitvoering van strategie

- Belangrijke ontwikkelingen
  - Voortgaande uitbouw hogere toegevoegde waarde ontwikkelactiviteiten, zowel autonoom als door passende acquisities
    - Overname activiteiten IACS ter versterking van ontwikkelingscapaciteit en betere toegang tot de arbeidsmarkt
  - Investerings in nieuwe testtools, uitbreiding cleanroomfaciliteiten en opstap naar nieuw ERP platform
  - Versterking van de organisatie in Azië en uitbouw inkoopactiviteit China
  - Opzet corporate outsourcing team ter assistentie van de werkmaatschappijen bij het maken van keuzes en het daadwerkelijk transfereren van producten
  - Voortgang leveranciersreductie
  - Scherpere aansturing op efficiëntieverbetering

# Ontwikkelingen na balansdatum

- Voorgenomen herallocatie van de activiteiten van Neways Electronics Echt
  - Verplaatsing van zowel de activiteiten als het machinepark zal leiden tot een betere capaciteitsbezetting binnen de groep, kostenbesparingen en lagere investeringsniveaus
  - Vanaf medio 2013 zullen structurele kostenbesparingen worden gerealiseerd, die zullen oplopen tot enkele miljoenen op jaarbasis
  - De eenmalige kosten die met de herallocatie gemoeid zijn komen ten laste van het resultaat over 2013
  - De eenmalige kosten zullen naar verwachting niet hoger liggen dan de kostenbesparing op jaarbasis
  - Streven om zoveel mogelijk van de 100 vaste medewerkers binnen de Groep te herplaatsen

# Kerncijfers 2012

(Eur m)	<u>2012</u>	<u>2011</u>	<u>Mutatie</u>	<u>H1 2012</u>
<b>Bruto-omzet</b>	<b>298,1</b>	308,7	-3%	157,3
<b>Netto-omzet</b>	<b>274,3</b>	283,9	-3%	144,4
<b>Bedrijfsresultaat *</b>	<b>2,4</b>	8,8		4,0
<b>Netto resultaat *</b>	<b>0,4</b>	5,2		2,2
<b>Bijzondere lasten</b>		1,4		
<b>Netto resultaat</b>	<b>-0,4</b>	3,8		2,2
<b>Bruto marge/netto-omzet</b>	<b>39,8%</b>	40,5%		40,5%
<b>Operationele marge *</b>	<b>0,9%</b>	3,1%		2,8%
<b>Netto marge *</b>	<b>0,1%</b>	1,8%		1,6%
<b>WPA (Eur)</b>	<b>-0,04</b>	0,39		0,22
* Exclusief bijzondere baten en lasten				



# Positionering Neways

- **Markt**
  - Kernmarkt Benelux / Duitsland
  - Bewuste focus op groeisectoren industrieel, halfgeleider, medisch, automotieve, defensie en “high-end” telecom
- **Klanten**
  - Industriële / professionele markt
  - B2B (OEM's: Original Equipment Manufacturers)

# Positionering Neways

- **Specialisaties**

- Kleinere complexe, meer specialistische series
- Ontwikkeling / productie van elektronische componenten tot complete box build systemen
- Product life cycle management / one-stop-provider

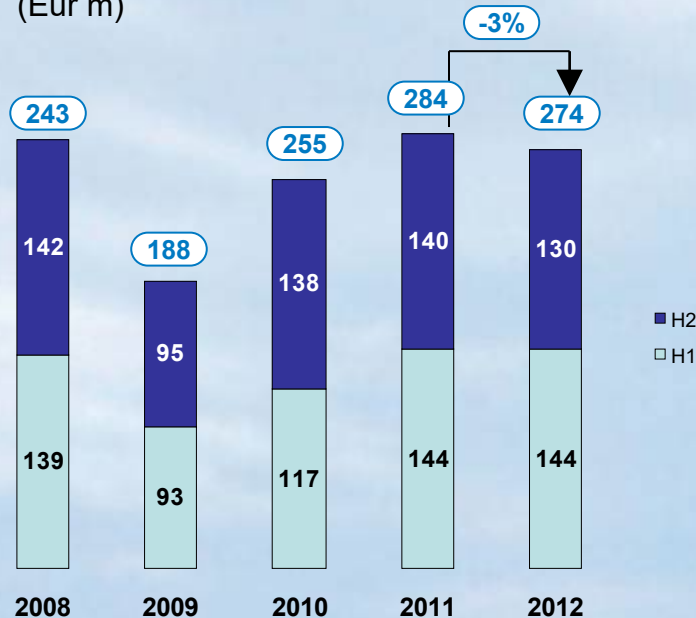
- **Kerncompetentie**

- Dicht bij de klant (Nederland / Duitsland)
- Hoge toegevoegde waarde / expertise en service
- Lage productiekosten (Oost-Europa, China)

# Ontwikkeling omzet en orderportefeuille

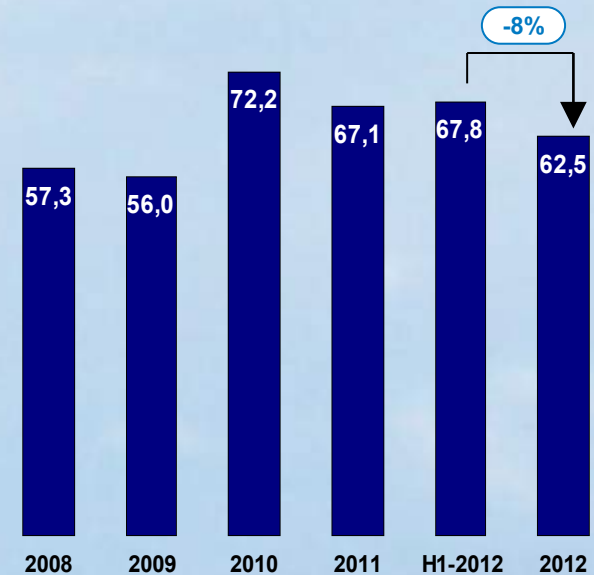
## Netto-omzet

(Eur m)



## Orderportefeuille per ultimo

(Eur m)



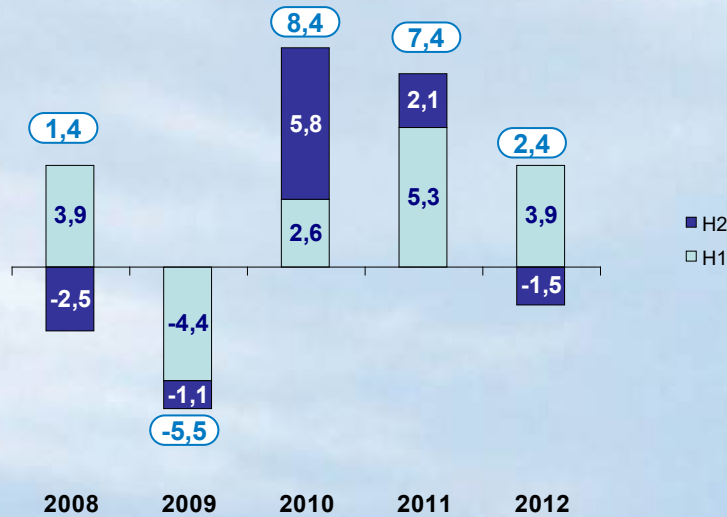
- Sterke vraaguitval in het 4<sup>e</sup> kwartaal

# Omzetverdeling per marktsector

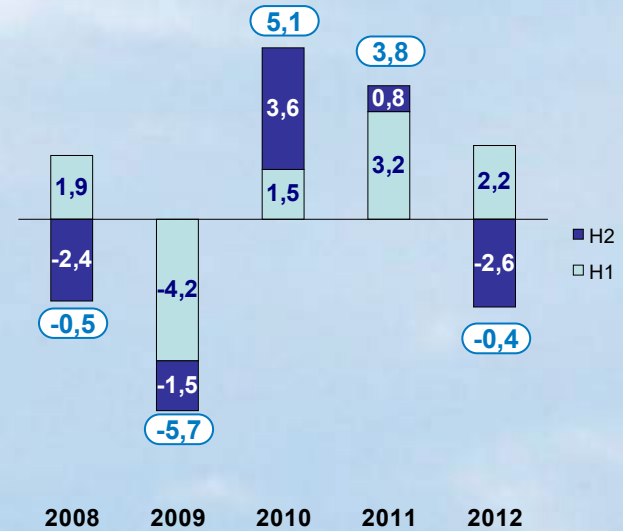
(Eur m)	<b><u>2012</u></b>	<b><u>%</u></b>	<b><u>H1 2012</u></b>	<b><u>%</u></b>	<b><u>2011</u></b>	<b><u>%</u></b>	<b><u>2010</u></b>	<b><u>%</u></b>
<b>Industrieel</b>	<b>103</b>	<b>38</b>	<b>52</b>	<b>36</b>	<b>100</b>	<b>35</b>	<b>82</b>	<b>32</b>
<b>Halfgeleider</b>	<b>71</b>	<b>26</b>	<b>40</b>	<b>28</b>	<b>82</b>	<b>29</b>	<b>69</b>	<b>27</b>
<b>Medisch</b>	<b>68</b>	<b>25</b>	<b>35</b>	<b>24</b>	<b>65</b>	<b>23</b>	<b>66</b>	<b>26</b>
<b>Automotive</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>17</b>	<b>7</b>
<b>Defensie</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>11</b>	<b>4</b>
<b>Telecom</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
<b>Overige</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
<b>Totaal</b>	<b>274</b>	<b>100</b>	<b>144</b>	<b>100</b>	<b>284</b>	<b>100</b>	<b>255</b>	<b>100</b>

# Resultaatontwikkeling

## Bedrijfsresultaat\* (Eur m)



## Nettoresultaat\* (Eur m)



\* 2008, 2009, 2011 en 2012 inclusief bijzonder baten en lasten

# Ontwikkeling operationele marge

- Economische neergang vanaf 2008/2009 resulteert in margedruk EMS-markt wereldwijd
- Onderbezetting meerdere werkmaatschappijen vanaf tweede kwartaal (incl. Neways Electronics Production, Kassel)
- Sterke vraaguitval 4<sup>e</sup> kwartaal
- Extra kosten opstart nieuwe grote projecten
- Doelstelling 7% in jaren van hoogconjunctuur, waarbij de invloed van de volatiliteit in de vraag duidelijk moet zijn afgenomen

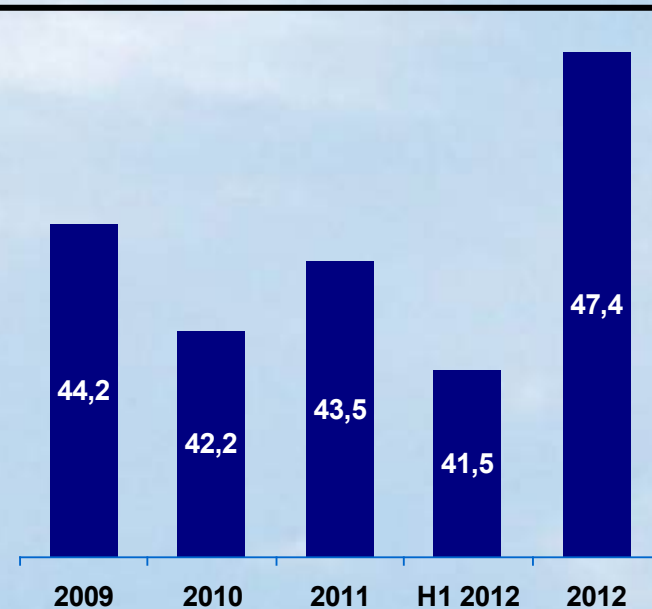


\* 2008/2009/2011/2012 exclusief bijzondere baten en lasten

# Balans

- Afname eigen vermogen (-2%) door afboeking actieve belastinglatentie en uitkering dividend
- Balansverkorting (-10%) door afname voorraden en debiteuren
- Solvabiliteit gecorrigeerd voor belastinglatentie en goodwill 45,4% (ultimo 2011: 41,2%)

## Solvabiliteit (%)



# Werkkapitaal

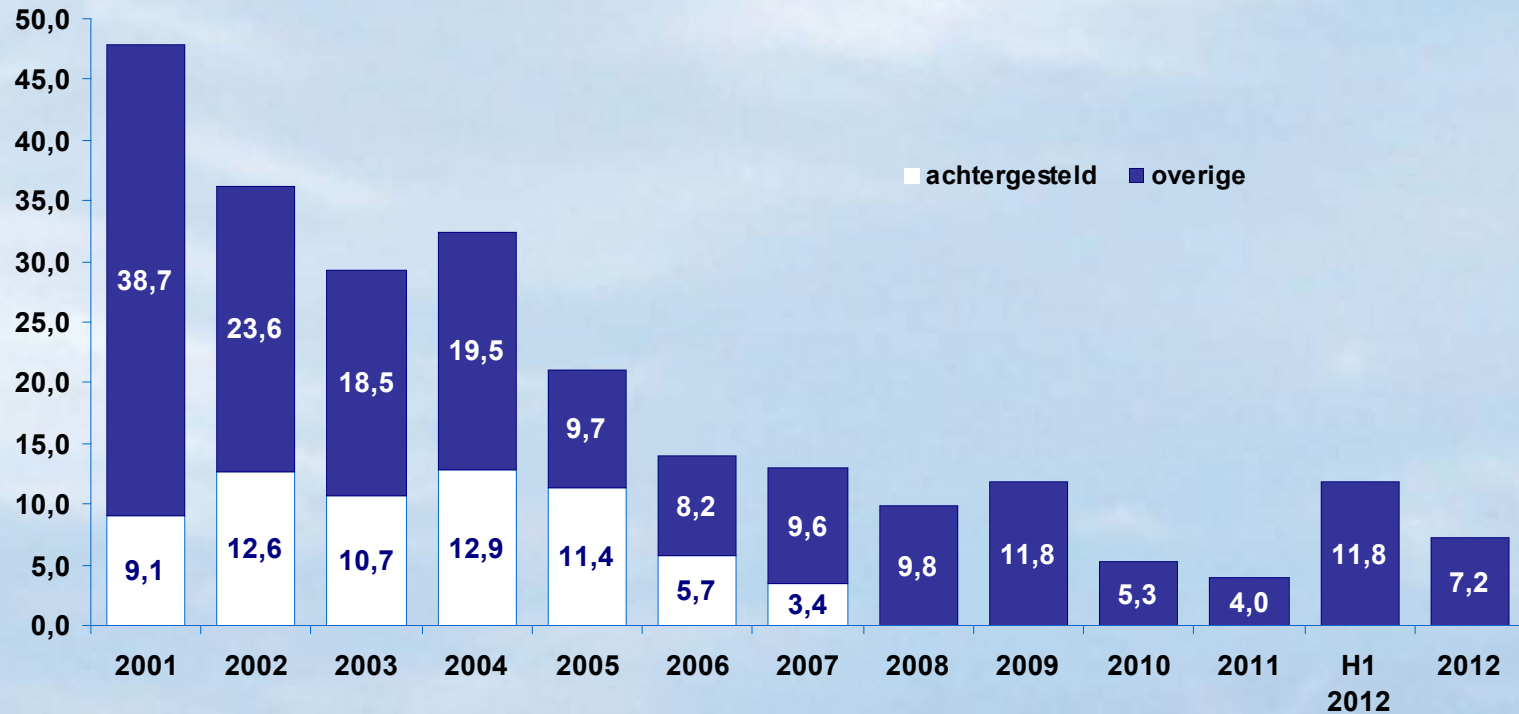
- Sterke afbouw voorraden 2<sup>e</sup> helft van het jaar
- Omloopsnelheid voorraden nog te laag

(Eur m. per ultimo)	<u>2012</u>	<u>H1</u> <u>2012</u>	<u>2011</u>
<b>Vorraden</b>	<b>53,5</b>	67,4	59,9
<b>Omloopsnelheid in dagen</b>	<b>70</b>	77	71
<b>Debiteuren</b>	<b>25,9</b>	31,8	29,7
<b>Omloopsnelheid in dagen</b>	<b>38</b>	36	37
<b>Werkkapitaal</b>	<b>39,1</b>	45,2	35,6



# (Bank)schulden

(Eur m)



# Human resources

- Kenniscomponent steeds belangrijker
- Aantal technische engineers gestegen naar ca 170 in FTE (9%)
- Aantal medewerkers in de laatste 4 maanden sterk afgebouwd
- Circa 34% van totaal aantal medewerkers actief in Oost-Europa en Azië

## Gemiddeld aantal medewerkers



# Onze grootste waarde zijn onze medewerkers



Defence team



Outsourcing team

# Onze grootste waarde zijn onze medewerkers



Customer Focus Team



Next Generation Team

# Gegevens per aandeel

(Eur)	<u>2012</u>	<u>2011</u>	<u>2010</u>
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>0,24</b>	0,75	0,86
<b>Nettoresultaat</b>	<b>-0,04</b>	0,39	0,53
<b>Dividend*</b>	<b>0,01</b>	0,12	0,16
<b>Eigen vermogen</b>	<b>4,90</b>	5,04	4,77
<b>Aantal uitstaande aandelen (x 1.000 ultimo)</b>	<b>9.943</b>	9.834	9.685

\* Dividend is gebaseerd op nettoresultaat -exclusief bijzondere baten en lasten- van EUR 0,4 miljoen

# EMS - markttrends

- Globalisering leidt tot sterkere concurrentie onder OEM's; toename outsourcing door OEM's zet versterkt door sinds economische neergang in 2008/2009
- Hoger tempo van technologische innovatie leidt tot steeds kortere product life cycle
- Vraag naar meer toegevoegde waarde; product life cycle management en eerdere betrokkenheid bij ontwikkeling (*one-stop-provider*) door OEM's
- Onderscheidend vermogen op basis van flexibiliteit versus efficiëntie en (productie)kostenverlaging wordt nog belangrijker
- Verdere intensivering van samenwerking in de keten (*partnerships*) met klanten – slag zal worden gewonnen dicht bij de klant

# EMS - markttrends

- Toenemende vraag en productie in emerging markets (Oost-Europa, China en India)
- Toenemende transparantie en inzet moderne communicatiemiddelen versterken mogelijkheden nauwe samenwerking in de keten; groeiende vraag naar SMOI (Supplier Managed Owned Inventory)
- Hogere volatiliteit in de vraag door aanhoudende onzekere economische ontwikkelingen; planningen van klanten worden sneller bijgesteld, orders worden sneller uitgesteld en weer opgestart, zorgt voor druk op goede balans tussen flexibiliteit enerzijds en efficiëntie en kostenverlaging anderzijds

# Langetermijnstrategie

- Gericht op autonome groei, aangevuld met acquisities
- Uitbouw *one-stop-provider* concept / hogere toegevoegde waarde
  - Uitbouw ontwikkelingstak, protobouw en ('box build') systeembouw activiteiten
  - Uitbreiding service & repair activiteiten
  - Verdere intensivering samenwerking met klanten, uitbouw rol als kennispartner voor kostenefficiënte (*product life cycle*) oplossingen voor elektronisch componenten en (deel)systemen
- Meer evenwichtige spreiding naar marktsectoren gericht op stabielere omzet en hogere toegevoegde waarde
  - Medische sector
  - Defensiemarkt (voorlopig onder druk door bezuinigingen overheden)

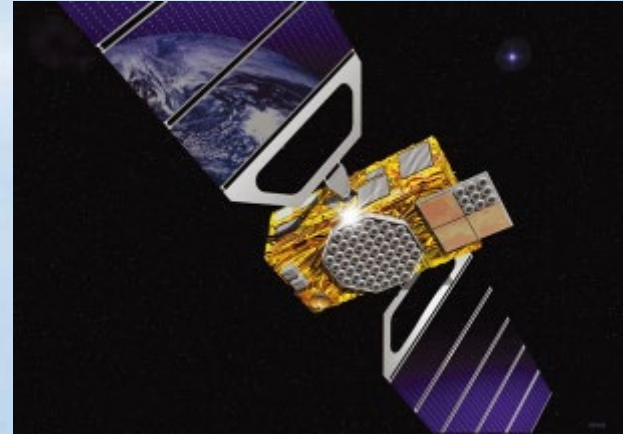


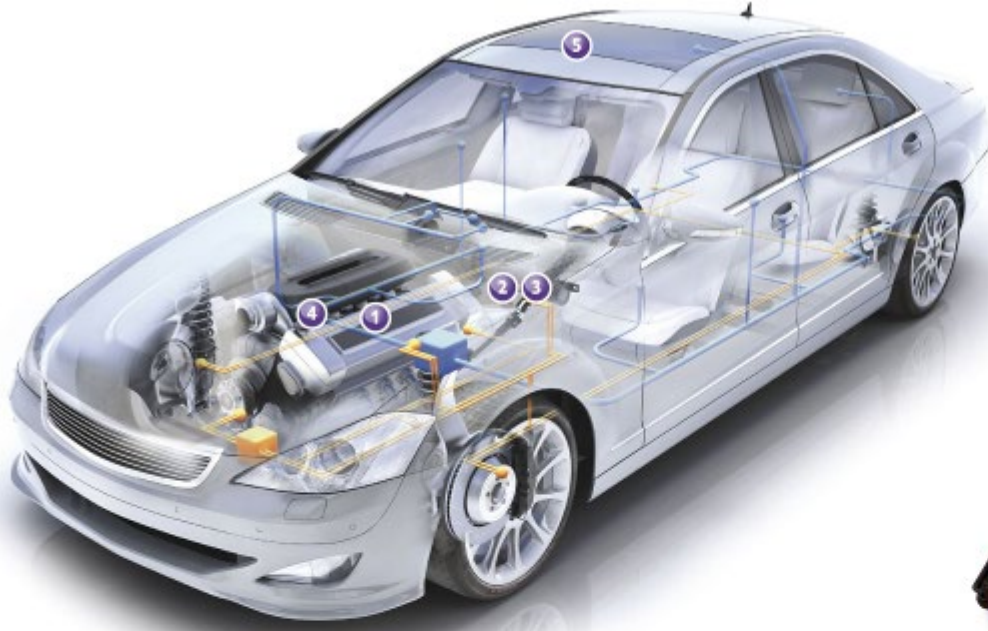
# Langetermijnstrategie

- Benutting kansen in emerging markets (Azië)
  - Meegroeien met OEM's die productiecapaciteit opbouwen in Azië
  - Commerciële slagkracht in regio vergroten; uitbreiding inkoop componenten in Azië
- Verbetering interne samenwerking en uitwisselingsmogelijkheden / efficiëntie van de organisatie
  - Optimalisatie en uitbouw productie Oost-Europa en China (eigen faciliteiten)
  - Terugbrengen aantal toeleveranciers / betere benutting inkoopvoordelen en sterkere inzet op *preferred suppliers*
  - Voortgaande initiatieven voor flexibilisering en verbetering van de kostenstructuur

# Producttoepassingen

Thermische messen voor de  
Galileo satelliet





### Intelligente voertuigregistratie

uCAN richt zich op een universele oplossing voor de after-market om gedetailleerde voertuiginformatie van moderne voertuigen beschikbaar te stellen. Een universele in-car module stuurt ruwe CAN (Controller Area Network)-data naar een centrale service alwaar deze geanalyseerd worden. Via een back office toepassing hebben gebruikers toegang tot hun data en configureren hun in-car module aan de hand van de voertuiginformatie die zij willen ontvangen.



# Marktsector automotive

## Neways

Leverd ongeveer twee miljoen onderdelen voor de automotive-industrie. Voor zo'n 30 miljoen euro. Ongeveer 10 procent van de totale omzet. Het Sonse bedrijf maakt onder meer bekabeling voor automatische versnellingsbakken, sensoren voor ABS, elektrische veersystemen, elektronische sleutelherkenning en turbo sensoren.

### Ontwikkeling



Bekabeling (door de hele auto)



Besturing gashjectie systeem



On Board Unit (gebruikt bij spitsrijden)

### Sensoriek

De intelligentie in een auto neemt met de jaren toe. Sensoren maken bediening van de auto nog gemakkelijker. Momenteel heeft een auto gemiddeld meer dan 200 sensoren.



Druksensoren



Taxistand

Nederland is een van de weinige landen waar auto's rijden op alternatieve brandstoffen. Elektrische laadpalen heeft de focus van Neways.



Loadpaal

# Uitgangspunten en aandachtspunten 2013

- Hoge volatiliteit in de marktvraag houdt aan, dus veel aandacht voor terugdringen onbalans in bezetting binnen de groep
  - Productie-orderverplaatsingen
  - Inzet van vaste medewerkers door de organisatie heen
  - Herallocatie activiteiten en machinepark Neways Electronics Echt
- Verdere resultaatverbetering Neways Electronics Production (Kassel)
- Werken aan margeverbetering via innovatie en verdergaande uitbesteding
- Uitbouw van directe leveringen vanuit productiefaciliteiten in China aan OEM's in de regio en meer nadruk op inkoop materialen in Azië
- Gerichte sturing op cashflow en voorraadreductie / balansverkorting
- Start implementatie van het nieuwe ERP LN systeem van Infor/BaaN

# Vooruitzichten 2013

- Economische instabiliteit/onzekerheid zorgt voor aanhoudend onzeker marktsentiment en hoge dynamiek in de EMS-markt
- Orderportefeuille door vraaguitval in het 4<sup>e</sup> kwartaal van 2012 gedaald en derhalve is 2013 enigszins traag van start gegaan
- Financiële positie is gezond, investeringen in de strategie van Neways kunnen worden voortgezet
- Vol vertrouwen 2013 tegemoet