

Tecan mit zweistelligem Umsatzwachstum und Rekordgewinn im ersten Halbjahr 2015

Finanzresultate erstes Halbjahr 2015

- **Auftragseingang von CHF 220.1 Mio. (H1 2014: CHF 196.6 Mio.)**
 - Wachstum von 14.6% in Lokalwährungen bzw. 11.9% in Schweizer Franken
 - Organisches Wachstum von 9.4% in Lokalwährungen bzw. 6.9% in Schweizer Franken
 - Anstieg des Auftragsbestands im zweistelligen Prozentbereich
- **Umsatz von CHF 200.0 Mio. (H1 2014: CHF 172.0 Mio.)**
 - Wachstum von 18.9% in Lokalwährungen bzw. 16.2% in Schweizer Franken
 - Organisches Wachstum von 13.0% in Lokalwährungen bzw. 10.5% in Schweizer Franken
- **Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von CHF 32.6 Mio. (H1 2014: CHF 26.8 Mio.)**
 - Verbesserung der EBITDA-Marge um 70 Basispunkte auf 16.3% (H1 2014: 15.6%)
- **Gewinn von CHF 26.0 Mio. (H1 2014: CHF 18.6 Mio.); Steigerung um 39.7%**
 - Gewinnmarge um 220 Basispunkte auf 13.0% verbessert (H1 2014: 10.8%)
 - Gewinn pro Aktie um 37.5% auf CHF 2.31 erhöht (H1 2014: CHF 1.68)
- **Hoher Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit von CHF 35.1 Mio. (H1 2014: CHF 16.2 Mio.)**
- **Ausblick für das Gesamtjahr 2015 bestätigt**

Operative Leistungen in der ersten Jahreshälfte 2015

- **Markteinführung der zweiten anwendungsspezifischen Fluent™-Laborautomationslösung für die Medikamentenentdeckung; starke Dynamik im Auftragseingang**
- **Markteinführung des Spark™ 10M, der neuen Generation der Detektionsplattform**

Männedorf, Schweiz, 12. August 2015 – Die Tecan Group (SIX Swiss Exchange: TECN) schloss das erste Halbjahr 2015 mit einem zweistelligen Umsatzwachstum und einem Rekordgewinn ab.

David Martyr, CEO von Tecan, kommentierte: "Ich bin erfreut über die Entwicklung von Tecan im ersten Halbjahr 2015, speziell über das hohe Wachstum im Partnering Business. Bedeutende neue Produkte in beiden Geschäftssegmenten und die erfolgreiche Integration der Gesellschaft IBL International, die wir im Vorjahr akquiriert hatten, trugen zu dem starken Wachstum von Tecan bei. Besonders erfreulich ist die kräftige Ausweitung der Profitabilität. Beim Gewinn, beim Gewinn pro Aktie, aber auch beim Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit erzielte Tecan im ersten Halbjahr die höchsten Werte in der Unternehmensgeschichte."

Nicht nur finanziell, sondern auch am Markt hatten wir ein erfreuliches erstes Halbjahr. Wir führten in zwei Hauptproduktlinien wichtige Produkte ein: die zweite anwendungsspezifische Lösung von Fluent bei den Liquid-Handling-Plattformen und den Spark 10M als Vertreter einer neuen Generation Reader-Plattform. Zu beiden Instrumenten war das Feedback der Kunden sehr positiv. Für Fluent haben wir bereits Nachbestellungen. Zurückblicken können wir auch auf den ersten Jahrestag der Akquisition von IBL International. Wir sind erfreut über die gute Integration und erfolgreiche Geschäftsentwicklung, die unsere Erwartungen übertroffen hat. Auch die Zusammenarbeit mit den neuen Kollegen ist rundum erfreulich," so Martyr weiter.

Finanzresultate für das erste Halbjahr 2015

Der Auftragseingang erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 um 14.6% in Lokalwährungen auf CHF 220.1 Mio. (H1 2014: CHF 196.6 Mio.); dies entspricht einer Zunahme von 11.9% in Schweizer Franken. Ohne Berücksichtigung von Akquisitionen wuchs der Auftragseingang um 9.4% in Lokalwährungen und um 6.9% in Schweizer Franken. Wegen des starken Auftragseingangs erhöhte sich auch der Auftragsbestand der Tecan Group zum Ende des Berichtszeitraums um eine zweistellige Rate.

Der Umsatz stieg im ersten Halbjahr um 18.9% in Lokalwährungen bzw. 16.2% in Schweizer Franken auf CHF 200.0 Mio. (H1 2014: CHF 172.0 Mio.). Ohne die Gesellschaft IBL International, die seit 1. August 2014 konsolidiert wird, wuchs Tecan um 13.0% in Lokalwährungen bzw. 10.5% in Schweizer Franken.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen; EBITDA) stieg im ersten Halbjahr 2015 um 21.4% auf CHF 32.6 Mio. (H1 2014: CHF 26.8 Mio.). Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 70 Basispunkte auf 16.3% des Umsatzes (H1 2014: 15.6%).

Tecan steigerte den Periodengewinn im ersten Halbjahr 2015 um 39.7%; er erreichte mit CHF 26.0 Mio. einen neuen Höchstwert in der Unternehmensgeschichte (H1 2014: CHF 18.6 Mio.). Die Gewinnmarge verbesserte sich um 220 Basispunkte auf 13.0% des Umsatzes (H1 2014: 10.8%). Der Gewinn pro Aktie steigerte sich um 37.5% auf CHF 2.31 (H1 2014: CHF 1.68).

Neben dem positiven Effekt durch die höheren Verkaufsvolumen profitierte die Gewinnentwicklung auch von einem besseren Finanzergebnis wegen Währungsabsicherungsmaßnahmen, da der US-Dollar gegenüber dem Schweizer Franken im Vergleich zum Jahresende 2014 an Wert verloren hat. Wechselkursveränderungen gegenüber dem Euro wurden nicht abgesichert, da die in Euro anfallenden Kosten den in dieser Währung generierten Umsatz überstiegen. Somit wirkten sich die Aufhebung des Mindestkurses und die folgende Abschwächung des Euro nicht auf die Gewinnmarge aus.

Der Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit hat sich auf CHF 35.1 Mio. mehr als verdoppelt (H1 2014: CHF 16.2 Mio.). Dies entspricht 17.6 % des Umsatzes.

Informationen nach Geschäftssegmenten

Life Sciences Business (Endkundengeschäft)

Im ersten Halbjahr stieg der Umsatz im Geschäftssegment Life Sciences Business um 10.7% in Lokalwährungen und erreichte CHF 107.5 Mio. (H1 2014: CHF 100.9 Mio.); in Schweizer Franken lag der Umsatz um 6.6% über dem Vorjahreswert. Ohne die seit 1. August 2014 zum Life Sciences Business gehörende IBL International wuchs der Umsatz in Lokalwährungen um 0.5% im Vergleich zur hohen Basis der Vorperiode. In Schweizer Franken lag der Segmentumsatz 3.3% unter dem Vorjahreswert, da die Wechselkursentwicklung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken einen negativen Einfluss hatte. Der Auftragseingang im Life Sciences Business stieg sowohl insgesamt wie auch organisch an und übertraf den Umsatz im ersten Halbjahr deutlich. Die Markteinführungen neuer Produkte lieferten hierzu einen wesentlichen Beitrag.

Das Betriebsergebnis des Segments lag bei CHF 11.3 Mio. (H1 2014: CHF 14.8 Mio.), was einer Betriebsrendite von 9.8% des Umsatzes entspricht (H1 2014: 14.0%). Der Rückgang gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 erfolgte hauptsächlich, weil höhere Kosten und Investitionen in der Markteinführungsphase neuer Instrumente anfielen, sowie wegen der Verbuchung akquisitionsbezogener Kosten.

Partnering Business (OEM-Geschäft)

Das Geschäftssegment Partnering Business erzielte im Berichtszeitraum einen Umsatz von CHF 92.4 Mio. (H1 2014: CHF 71.1 Mio.). Dies entspricht einem Wachstum um 30.2% in Lokalwährungen bzw. um 30.0% in Schweizer Franken. Instrumente, welche innerhalb der letzten zwei Jahre lanciert wurden, trugen massgeblich zum hohen Umsatzwachstum bei. Ebenso entwickelten sich die Umsätze mit bestehenden Grosskunden nach einer schwachen Vorjahresperiode positiv. Der Auftragseingang im Partnering Business erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 ebenfalls mit einer zweistelligen Rate.

Das Betriebsergebnis des Geschäftssegments steigerte sich im ersten Halbjahr 2015 auf CHF 17.4 Mio. (H1 2014: CHF 11.3 Mio.). Die Betriebsrendite erhöhte sich auf 18.6% des Umsatzes (H1 2014: 15.5%). Diese positive Entwicklung resultierte in erster Linie aus den höheren Verkaufsvolumen. Dank diesen konnte die tiefere Profitabilität, welche für die Markteinführungsphase neuer Instrumente typisch ist, mehr als ausgeglichen werden.

Ergänzende Informationen

Regionale Entwicklung

In Europa erhöhte sich der Umsatz in Lokalwährungen um 25.2% gegenüber der Vorjahresperiode. In Schweizer Franken fiel der Anstieg mit 16.7% wegen der Abwertung des Euro tiefer aus. Das Wachstum im Life Sciences Business wurde vom Umsatzbeitrag von IBL International getrieben, im Partnering Business von guten Verkäufen sowohl im Instrumenten- wie auch im Komponentengeschäft.

In Nordamerika lag der Umsatz in der ersten Jahreshälfte um 12.6% in Lokalwährungen und um 18.3% in Schweizer Franken über dem Vergleichswert von 2014. Das Life Sciences Business verzeichnete in Nordamerika ein solides Wachstum, das Partnering Business wuchs auch in dieser Region mit einer zweistelligen Rate.

In Asien erzielte Tecan erneut ein deutliches Umsatzplus von 21.5% in Lokalwährungen und 12.9% in Schweizer Franken. Dabei verzeichneten beide Segmente eine zweistellige Wachstumsrate. In China verbesserte sich die Situation in der ersten Jahreshälfte weiter, nachdem sich die staatlichen Auftragsvergaben und Investitionen im Hochschulbereich in der Vorjahresperiode verzögerten.

Wiederkehrende Umsätze mit Serviceleistungen und Verbrauchsmaterialien

Die wiederkehrenden Umsätze mit Serviceleistungen und Verbrauchsmaterialien verzeichneten im ersten Halbjahr 2015 ein hohes Wachstum von 31.9% in Lokalwährungen bzw. von 29.2% in Schweizer Franken. Die Akquisition von IBL International hat mit dem auf Reagenzien ausgerichteten Geschäft eine neue Quelle wiederkehrender Umsätze für Tecan erschlossen. Mit einem Anteil von 40.9% am Gesamtumsatz erreichten diese den höchsten Wert der Firmengeschichte (H1 2014: 36.8%). Auf Serviceleistungen (einschliesslich Ersatzteile) entfielen dabei 25.8% des Gesamtumsatzes, auf Verbrauchsmaterialien (Kunststoff und Reagenzien) 15.1%.

Forschung und Entwicklung

Im ersten Halbjahr 2015 betragen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung wie in der Vorjahresperiode 10.0% des Umsatzes bzw. CHF 20.1 Mio. (H1 2014: CHF 17.2 Mio.).

Die gesamten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sanken wie geplant weiter auf brutto CHF 30.4 Mio. (H1 2013: CHF 47.6 Mio.), da verschiedene Entwicklungsprojekte erfolgreich abgeschlossen werden konnten bzw. Produkte kurz vor der Markteinführung stehen. Der Gesamtbetrag beinhaltet auch Entwicklungsleistungen für OEM-Instrumentenkunden im Partnering Business (CHF 9.1 Mio.) und die in der Bilanz aktivierten Entwicklungskosten (CHF 4.7 Mio.). Diese wurden durch Abschreibungen in Höhe von CHF 3.5 Mio. nahezu ausgeglichen.

Für die Fluent™-Laborautomationsfamilie, eine neue Generation von Liquid-Handling-Plattformen, lancierte Tecan Anfang 2015 die zweite anwendungsspezifische Lösung, welche die automatisierte

Probenhandhabung in der Medikamentenentdeckung (Compound Management) vereinfacht. Fluent stösst auf grosses Interesse im Markt, was sich auch in einer starken Dynamik im Auftragseingang widerspiegelt.

Auch in der zweiten Hauptproduktlinie, den Detektionsinstrumenten, führte Tecan Anfang 2015 mit Spark™ eine neue Generation der Reader-Plattform im Markt ein. Der Spark 10M Multimode-Mikroplatten-Reader wurde entwickelt, um die Flexibilität und Produktivität für Kunden aus den Bereichen der Zellbiologie und Genomik zu erhöhen. Die von Grund auf neu entwickelte Plattform ist besonders einfach zu bedienen und bietet herausragende Eigenschaften, um die Routinearbeit im Labor zu vereinfachen.

Gesunde Bilanz – hohe Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote von Tecan erhöhte sich zum 30. Juni 2015 auf 70.0% (31. Dezember 2014: 65.4%). Die Nettoliquidität (Flüssige Mittel und Anlagen abzüglich Bankverbindlichkeiten und -kredite) belief sich auf CHF 165.6 Mio. (31. Dezember 2014: CHF 122.7 Mio.). Zur Steigerung der Nettoliquidität trugen zum einen der hohe Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit bei, zum anderen die Veräusserung von 249'331 eigenen Aktien, die aus steuerlichen Gründen notwendig wurde. Der Verkaufserlös betrug insgesamt CHF 31.6 Mio. Das Aktienkapital der Gesellschaft lag zum Bilanzstichtag am 30. Juni 2015 bei CHF 1'144'603 (31. Dezember 2014: CHF 1'144'458), eingeteilt in 11'446'033 Namenaktien zu CHF 0.10 Nennwert.

An der ordentlichen Generalversammlung der Tecan Group vom 16. April 2015 stimmten die Aktionäre einer gegenüber Vorjahr gleich bleibenden Dividende von CHF 1.50 pro Namenaktie zu. Die Auszahlung der Dividende von insgesamt CHF 16.9 Mio. erfolgte per 22. April 2015.

Ausblick für das Gesamtjahr 2015 bestätigt

Für das Geschäftsjahr 2015 erwartet Tecan weiterhin einen zweistelligen Anstieg des Gruppenumsatzes in Lokalwährungen mit einer Steigerung der EBITDA-Marge um mehr als 100 Basispunkte.

Die Erwartungen zur Profitabilität basieren auf prognostizierten Durchschnittskursen für das Gesamtjahr 2015, wonach ein Euro CHF 1.05 entspricht und ein US-Dollar CHF 0.92. Auch beinhalten diese Erwartungen keine weiteren Akquisitionen.

Finanzbericht und Webcast

Der vollständige Halbjahresbericht 2015 kann auf der Internetseite des Unternehmens www.tecan.com in der Rubrik Investor Relations abgerufen werden. Im App Store steht zudem eine iPad-App für die Finanzberichte von Tecan zur Verfügung.

Die Ergebnisse des ersten Halbjahres 2015 werden heute um 10:00 Uhr (MESZ) in einer Telefonkonferenz kommentiert. Interessierte können die Präsentation auch mittels Audio-

Webcast live auf www.tecan.com mitverfolgen. Ein Link zum Webcast wird unmittelbar vor Beginn der Präsentation aufgeschaltet.

Einwahlnummern bei telefonischer Einwahl:

Für Teilnehmer aus Europa: +41 (0)58 310 50 00 oder +44 203 059 5862 (UK)

Für Teilnehmer aus den USA: +1 (1) 631 570 5613

Die Einwahl sollte möglichst 15 Minuten vor Beginn der Konferenz erfolgen.

Nächste Termine

- Der Bericht zum Geschäftsjahr 2015 wird am 15. März 2016 veröffentlicht.
- Die ordentliche Generalversammlung der Aktionäre von Tecan findet am 13. April 2016 in Zürich statt.

Über Tecan

Tecan (www.tecan.com) ist ein weltweit führender Anbieter von Laborinstrumenten und Lösungen für die Branchen Biopharma, Forensik und Klinische Diagnostik. Das Unternehmen ist auf Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Automatisierungslösungen für Laboratorien im Life-Science-Bereich spezialisiert. Die Kunden von Tecan sind Pharma- und Biotechnologieunternehmen, Forschungsabteilungen von Universitäten sowie forensische und diagnostische Laboratorien. Als Originalgerätehersteller (OEM) ist Tecan auch führend in der Entwicklung und Herstellung von OEM-Instrumenten und Komponenten, die vom jeweiligen Partnerunternehmen vertrieben werden. Tecan wurde 1980 in der Schweiz gegründet. Das Unternehmen verfügt über Produktions-, Forschungs- und Entwicklungsstätten in Europa und in Nordamerika. In 52 Ländern unterhält es ein Vertriebs- und Servicenetz. Im Jahr 2014 erzielte Tecan einen Umsatz von CHF 400 Mio. (USD 437 Mio.; EUR 331 Mio.). Die Namenaktien der Tecan Group werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt (TECN; ISIN CH0012100191).

Für weitere Informationen:

Tecan Group

Dr. Rudolf Eugster
Chief Financial Officer

investor@tecan.com

www.tecan.com

Martin Brändle
Vice President, Communications &
Investor Relations

Tel. +41 (0) 44 922 84 30

Fax +41 (0) 44 922 88 89

– Finanztabellen auf den nachfolgenden Seiten –

Tecan Gruppe – Finanzielle Berichterstattung
Konsolidierter Zwischenabschluss per 30. Juni 2015
 (Kennzahlen, ungeprüft)

Konsolidierte Erfolgsrechnung

Januar bis Juni, CHF 1'000	2015	2014	Δ in %
Umsatz	199'950	172'002	16.2%
Kosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen	(102'962)	(84'670)	21.6%
Bruttogewinn	96'988	87'332	11.1%
<i>In % des Umsatzes</i>	<i>48.5%</i>	<i>50.8%</i>	
Verkauf und Marketing	(33'132)	(29'561)	12.1%
Forschung und Entwicklung	(20'071)	(17'220)	16.6%
Administration und Verwaltung	(18'638)	(18'474)	0.9%
Sonstiger Betriebsertrag	116	243	-52.3%
Betriebsergebnis	25'263	22'320	13.2%
<i>In % des Umsatzes</i>	<i>12.6%</i>	<i>13.0%</i>	
Finanzergebnis	4'789	95	4941.1%
Gewinn vor Steuern	30'052	22'415	34.1%
Ertragssteuern	(4'087)	(3'833)	6.6%
Periodengewinn	25'965	18'582	39.7%
<i>In % des Umsatzes</i>	<i>13.0%</i>	<i>10.8%</i>	

EBITDA	32'592	26'837	21.4%
<i>In % des Umsatzes</i>	<i>16.3%</i>	<i>15.6%</i>	

Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	2.31	1.68	37.5%
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	2.23	1.65	35.2%

Auftragseingang

Januar bis Juni, CHF 1'000	2015	2014	Δ in % (CHF)	Δ in % (LW)
Auftragseingang	220'089	196'597	11.9%	14.6%

Segmentinformationen nach Geschäftssegmenten

Umsatz Dritte

Januar bis Juni, CHF 1'000	2015	2014	Δ in % (CHF)	Δ in % (LW)
Life Sciences Business	107'535	100'920	6.6%	10.7%
Partnering Business	92'415	71'082	30.0%	30.2%
Total Umsatz	199'950	172'002	16.2%	18.9%

Segmentinformation 2015

Januar bis Juni, CHF 1'000	Life Sciences Business	Partnering Business	Corporate / Konsolidierung	Gruppe
Umsatz Dritte	107'535	92'415	-	199'950
Umsatz Intersegment	7'960	775	(8'735)	-
Total Umsatz	115'495	93'190	(8'735)	199'950
Betriebsergebnis	11'342	17'359	(3'438)	25'263
<i>In % des Umsatzes</i>	9.8%	18.6%		12.6%

Segmentinformation 2014

Januar bis Juni, CHF 1'000	Life Sciences Business	Partnering Business	Corporate / Konsolidierung	Gruppe
Umsatz Dritte	100'920	71'082	-	172'002
Umsatz Intersegment	4'948	1'584	(6'532)	-
Total Umsatz	105'868	72'666	(6'532)	172'002
Betriebsergebnis	14'825	11'277	(3'782)	22'320
<i>In % des Umsatzes</i>	14.0%	15.5%		13.0%

Umsatz nach Regionen (nach Standort der Kunden)

Januar bis Juni, CHF 1'000	2015	2014	Δ in % (CHF)	Δ in % (LW)
Schweiz	3'646	4'530	-19.5%	-16.9%
Sonstiges Europa	84'992	71'443	19.0%	28.0%
Nordamerika	80'999	68'478	18.3%	12.6%
Asien	25'447	22'531	12.9%	21.5%
Übrige	4'866	5'020	-3.1%	9.6%
Total Umsatz	199'950	172'002	16.2%	18.9%

Konsolidierte Bilanz

CHF 1'000	30.06.2015	31.12.2014	Δ in %
Aktiven			
Umlaufvermögen	440'175	423'833	3.9%
Anlagevermögen	122'755	128'429	-4.4%
Aktiven	562'930	552'262	1.9%
Passiven			
Kurzfristige Verbindlichkeiten	106'231	124'581	-14.7%
Langfristige Verbindlichkeiten	62'674	66'483	-5.7%
<i>Total Verbindlichkeiten</i>	<i>168'905</i>	<i>191'064</i>	<i>-11.6%</i>
Eigenkapital	394'025	361'198	9.1%
Passiven	562'930	552'262	1.9%

Konsolidierte Geldflussrechnung

Januar bis Juni, CHF 1'000	2015	2014	Δ in %
Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit	35'110	16'178	117.0%
Geldabfluss aus Investitionstätigkeit	(6'923)	(14'756)	-53.1%
Geldzu/(ab)fluss aus Finanzierungstätigkeit	15'696	(14'778)	n.a.
Umrechnungsdifferenzen	(1'332)	(108)	1133.3%
Zunahme/(Abnahme) flüssiger und geldnaher Mittel	42'551	(13'464)	n.a.
Flüssige und geldnahe Mittel für die Zwecke der Geldflussrechnung			
Am 1. Januar	128'715	150'377	-14.4%
Am 30. Juni	171'266	136'913	25.1%

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

Januar bis Juni, CHF 1'000	2015	2014	Δ in %
Eigenkapital am 1. Januar	361'198	336'202	7.4%
Periodengewinn	25'965	18'582	39.7%
Sonstige Ergebnisse der Periode	(10'741)	(4'674)	129.8%
Dividendenausschüttung	(16'857)	(16'651)	1.2%
Ausgabe neuer Aktien aufgrund von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen	110	-	n.a.
Übertrag eigener Aktien aufgrund von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen	668	1'875	-64.4%
Anteilsbasierte Vergütungen	3'888	2'776	40.1%
Verkauf eigener Aktien	29'794	14	n.a.
Eigenkapital am 30. Juni	394'025	338'124	16.5%