

Medienmitteilung

Haag, Schweiz, 2. Dezember 2022

VAT GROUP KAPITALMARKTTAG 2022: DIE ZUNEHMENDE GLOBALE DIGITALISIERUNG UND DIE NACHFRAGE NACH HALBLEITERN BILDEN DIE GRUNDLAGE FÜR DAS ZIEL VON VAT, BIS 2027 EINEN UMSATZ VON CHF 2 MRD. ZU ERZIELEN

- **Vier strategische Prioritäten zur Beschleunigung des Wachstums:**
 1. Weitere Steigerung des Marktanteils in allen Kerngeschäften und Märkten
 2. Ausbau des Kundennutzens und Erweiterung des «Share of Wallet» in an den Venturbereich angrenzenden Märkten
 3. VAT2B – Aufbau tragfähiger Kapazitäten zur Umsetzung der Strategie und zur weiteren Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit und Skalierbarkeit
 4. Umsetzung der ESG-Strategie der VAT, die Mehrwert für alle Stakeholder schafft
- **Ziele 2027: Nettoumsatz von CHF 1,8-2,2 Mrd. und EBITDA-Marge von 32-37% über den Zyklus**

Die VAT, die weltweit führende Herstellerin von High-End-Vakuumventilen, hat heute ihre strategischen Prioritäten und Finanzziele für den Zeitraum 2023 bis 2027 aktualisiert. Das Unternehmen prognostiziert weiterhin ein günstiges mittelfristiges Nachfrageumfeld, angetrieben durch den Bedarf an immer anspruchsvolleren Halbleitern zur Förderung der Digitalisierung, erneuerbarer Energien und anderer positiver Megatrends.

«VAT ist nach wie vor der unangefochtene Weltmarktführer für Vakuumventile, und wir haben unsere Markt- und Technologieposition seit unserem letzten Kapitalmarkttag im Jahr 2020 weiter gestärkt», sagte Michael Allison, CEO der VAT. «Wir befinden uns im Epizentrum einer langfristigen Marktexpansion. Wir bauen unseren Technologievorsprung weiter aus und unsere umfassenden Bemühungen für operative Exzellenz zahlen sich aus.»

«Wir haben in den letzten zwei Jahren ein beispielloses Wachstum erlebt und die mittelfristigen Aussichten bleiben sehr positiv», sagte Allison. «Wir erwarten kurzfristig eine zyklische Abschwächung der Nachfrage, da die Halbleiterhersteller ihre Investitionen in neue Produktionsanlagen zurückfahren. Wir sehen einige Anzeichen dafür im vierten Quartal und erwarten, dass dies bis 2023 anhalten wird.»

Führend in einer wachsenden Branche

Die High-End-Vakuumventile der VAT sind geschäftskritische Komponenten bei der Herstellung von Halbleitern, der treibenden Kraft hinter der globalen Digitalisierung und langfristigen Trends wie Cloud Computing, intelligente Geräte, das Internet der Dinge und künstliche Intelligenz. Darüber hinaus werden Halbleiter in einer Vielzahl anderer Anwendungen immer wichtiger, etwa bei der Integration erneuerbarer Energien in Stromnetze, in der fortschrittlichen Messtechnik und bei der Entwicklung medizinischer Geräte im Nanomassstab zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung. Infolgedessen wird erwartet, dass der weltweite Markt für Siliziumchips bis 2030 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 9% auf USD 1,0-1,3 Billionen wächst.

Diese Trends kommen den Stärken der VAT in den Bereichen Technologie und Markt zugute. Da die Halbleiter immer kleiner, leistungsfähiger und komplexer werden, steigt die Nachfrage nach möglichst sauberen Produktionsumgebungen. Durch die Sicherstellung der geringsten Partikelkontamination, die enge Zusammenarbeit mit den grössten Kunden des Sektors und die Bereitstellung eines



schnellen und reaktionsschnellen globalen Servicenetzes, hat die VAT ihren Marktanteil in den letzten sieben Jahren um etwa 20 Prozentpunkte erhöht. Heute beläuft sich der Anteil der VAT bei High-End-Vakuumventilen in allen Branchen auf etwa 60% und im Halbleitersektor, dem grössten Markt der VAT, auf etwa 75%. Damit ist das Unternehmen etwa achtmal grösser als sein nächster Konkurrent.

Strategische Prioritäten zur Sicherung eines nachhaltigen Wachstums

Seit dem letzten Kapitalmarkttag im Dezember 2020 hat die VAT gute Fortschritte in Richtung ihrer Ziele für 2025 gemacht. Der Konzernumsatz dürfte 2022 knapp über CHF 1,1 Mrd. erreichen (Ziel für 2025: CHF 1,5 Mrd.) und zwischen 2020 und 2022 um durchschnittlich 29% pro Jahr wachsen (CAGR). Die EBITDA-Marge der VAT dürfte im Jahr 2022 rund 35% erreichen (Zielkorridor 2020-25: 32-37%).

Für den Zeitraum von 2023 bis 2027 hat die VAT vier strategische Prioritäten gesetzt, um ihr Wachstum fortzusetzen und die operative Exzellenz weiter zu verbessern:

- 1. Gewinnung von Marktanteilen in allen Kerngeschäften und Märkten:** Mit ihrem Fokus auf Innovation und starken F&E-Investitionen steigert die VAT weiterhin ihre «Specification Win Rate». Dies sind neue Produkte, die in Zusammenarbeit mit Kunden für die Herstellung zukünftiger Generationen von Halbleitern und anderen digitalen Geräten entwickelt werden und somit als Indikator für zukünftiges Wachstumspotenzial dienen. Im Jahr 2022 erreichte die VAT bei diesen Projekten eine Gewinnquote von über 95%. Darüber hinaus investiert die VAT frühzeitig in flexible Produktionskapazitäten, um die Marktposition als bevorzugter Partner für alle Kunden und insbesondere im Halbleitersektor zu stärken, in dem die VAT bis 2027 den Marktanteil um 10 Prozentpunkten steigern will.
- 2. Ausweitung des «Share of Wallet» in an den Ventilbereich angrenzenden Märkten:** Auf dem Kapitalmarkttag 2020 erläuterte VAT ihre Strategie, ihr Geschäft über Ventile hinaus in den Bereich der so genannten Vakuum-«Adjacencies» (wie Bewegungskomponenten und fortschrittliche Module) auszubauen. Die VAT hat dieses Geschäft erfolgreich ausgebaut und rechnet nun damit, bis 2027 einen Umsatz von über CHF 300 Mio. in diesem Bereich zu erzielen. Über diesen Zeitrahmen hinaus prüft die VAT bereits heute zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Halbleiter und fortschrittliche Industrieprodukte, um das Wachstum bis weit in das nächste Jahrzehnt hinein fortzusetzen.
- 3. VAT2B – Aufbau starker Fähigkeiten zur Umsetzung der Strategie und zur weiteren Verbesserung der operativen Exzellenz und Skalierbarkeit:** Zur Umsetzung der Wachstumsstrategie führt die VAT ein Programm namens VAT2B ein, um das Unternehmen in drei Schlüsselbereichen zu stärken: Menschen, Strukturen und Prozesse. Das Unternehmen baut dabei auf die Erfahrungen, die es beim Übergang von einem Familienunternehmen zu einer an der SIX Swiss Exchange kotierten Aktiengesellschaft im Jahr 2016 gesammelt hat. Das Unternehmen hat eine Periode beispiellosen Wachstums erfolgreich gemeistert, verbunden mit der Erweiterung der globalen Präsenz, bedeutenden Herausforderungen im Zusammenhang mit Lieferveränderungen und einer globalen Pandemie.
- 4. Umsetzung einer klaren ESG-Strategie, die Mehrwert für alle Stakeholder schafft:** Seit der Gründung vor mehr als 50 Jahren ist die VAT nicht nur bestrebt, das Unternehmen zu vergrössern, sondern dies auch auf nachhaltige Weise zu tun. Angesichts der zunehmenden Bedeutung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Leistungen für den Unternehmenserfolg strebt die VAT heute eine Best-in-Class-Position im Bereich ESG an, indem sie sich an eine breite Stakeholder-Gruppe wendet.

Michael Allison ist überzeugt, dass die VAT gut positioniert ist, um von ihrer führenden Position in einem Wachstumsmarkt in Verbindung mit ihren Wettbewerbsvorteilen bei Technologie, Kundenbeziehungen und Mitarbeitenden zu profitieren. «Halbleiter verändern die Art und Weise, wie die Welt funktioniert, und treiben Fortschritte in allen Bereichen voran, von der Kommunikation und



dem Transportwesen bis hin zum Gesundheitswesen und der sauberen Energie», sagte er. «Wir werden weiterhin eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung dieser neuen Welt spielen und gleichzeitig eine Plattform für langfristigen Erfolg und nachhaltige Wertschöpfung für alle unsere Stakeholder schaffen.»

Finanzielle Ziele für 2027

Die VAT hat folgende Finanzprognosen für den Fünfjahreszeitraum 2023 bis 2027 vorgestellt:¹

- Niedriges zweistelliges Umsatzwachstum über den Zyklus hinweg im mittleren Bereich der Prognose von CHF 1,8 Mrd. bis CHF 2,2 Mrd.
- EBITDA-Margenkorridor von 32-37% des Umsatzes
- Free Cashflow-Umwandlungsrate von 60-65% des EBITDA
- Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) von über 45%
- Investitionsausgaben von 4-5% des Umsatzes
- F&E-Ausgaben von 5-6% des Umsatzes
- Dividendenausschüttung von bis zu 100% des free Cashflow

Zusätzliche Informationen

Der Kapitalmarkttag der VAT kann ab 10.30 Uhr MEZ über einen [Live-Webcast](#) oder per Telefon (+41 58 310 50 00) verfolgt werden. Die Präsentationen sind ab 10.00 Uhr MEZ auf <https://ir.vatvalve.com/en/home> verfügbar. Eine Aufzeichnung des Webcasts kann ca. 24 Stunden nach Ende des Webcasts über unsere Website abgerufen werden.

Bei Schwierigkeiten mit der Vorregistrierung können die Teilnehmenden eine der folgenden Nummern wählen:

+41 58 310 50 00 (CH/Europa)
+44 207 107 06 13 (GROSSBRITANNIEN)
+1 631 570 56 13 (USA)

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

VAT Group AG
Kommunikation & Investor Relations
Michel R. Gerber
T +41 81 772 42 55
investors@vat.ch

Finanzkalender

Donnerstag, 2. März 2023	Jahresergebnis 2022
Donnerstag, 13. April 2023	Lagebericht zum 1. Quartal 2023
Donnerstag, 27. Juli 2023	Halbjahresabschluss 2023
Donnerstag, 12. Oktober 2023	Lagebericht zum 3. Quartal 2023

ÜBER DIE VAT

Wir verändern die Welt mit Vakuumlösungen – das ist unser Anspruch als weltweit führende Entwicklerin, Herstellerin und Lieferantin von High-End-Vakuumventilen. VAT-Vakuumventile sind geschäftskritische Komponenten für die Fertigung innovativer Produkte des täglichen Lebens wie tragbare Geräte, Flachbildschirme oder Solarpanels. Die VAT berichtet in zwei verschiedenen Segmenten: Ventile und Global Service. Unter letzterem bieten wir unseren Kunden Originalersatzteile, Wartung, technischen Support und Training für diverse Vakuumventilanwendungen. Mit über 2'500 Mitarbeitenden weltweit, Vertretungen in 29 Ländern, einem Nettoumsatz von CHF 901 Mio. (2021) und Produktionsstandorten in der Schweiz, Malaysia, Rumänien, und Taiwan gestalten wir unseren hochspezialisierten Markt nachhaltig mit.

ZUKUNFTSORIENTIERTE AUSSAGE

Die hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen sind in ihrer Gesamtheit eingeschränkt, da es bestimmte Faktoren gibt, die dazu führen könnten, dass die Ergebnisse wesentlich von den erwarteten abweichen. Alle hierin enthaltenen Aussagen, die keine historischen Tatsachen darstellen (einschliesslich Aussagen, die die Worte "glauben", "planen", "vorhersehen",

¹ Guidance geht von einem USD/CHF-Wechselkurs von 0,95:1 und einem unveränderten Konsolidierungsumfang aus



"erwarten", "schätzen" und ähnliche Ausdrücke enthalten), sollten als zukunftsgerichtete Aussagen betrachtet werden. Zukunftsgerichtete Aussagen sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und Eventualitäten verbunden, da sie sich auf Ereignisse beziehen und von Umständen abhängen, die in der Zukunft eintreten oder auch nicht eintreten können und die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften des Unternehmens erheblich von denen abweichen, die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Viele dieser Risiken und Ungewissheiten beziehen sich auf Faktoren, die ausserhalb der Möglichkeiten des Unternehmens liegen, diese zu kontrollieren oder genau einzuschätzen, wie z.B. zukünftige Marktbedingungen, Währungsschwankungen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, die Leistung, Sicherheit und Zuverlässigkeit der Informationstechnologiesysteme des Unternehmens, politische, wirtschaftliche und regulatorische Veränderungen in den Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist, oder wirtschaftliche oder technologische Trends oder Bedingungen. Infolgedessen werden die Anleger davor gewarnt, sich in unangemessener Weise auf solche zukunftsgerichteten Aussagen zu verlassen.

Soweit nicht gesetzlich vorgeschrieben, lehnt VAT jede Absicht oder Verpflichtung ab, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund von Entwicklungen, die nach dem Datum dieses Berichts eintreten, zu aktualisieren.
