

Willkommen!

Branchentalk Industrie | 2. Juni 2026

Agenda

- 01** Bossard Profil
- 02** Geschäftsmodell
- 03** Strategie 200 & Fokus 2026
- 04** Resultate & Ziele

1

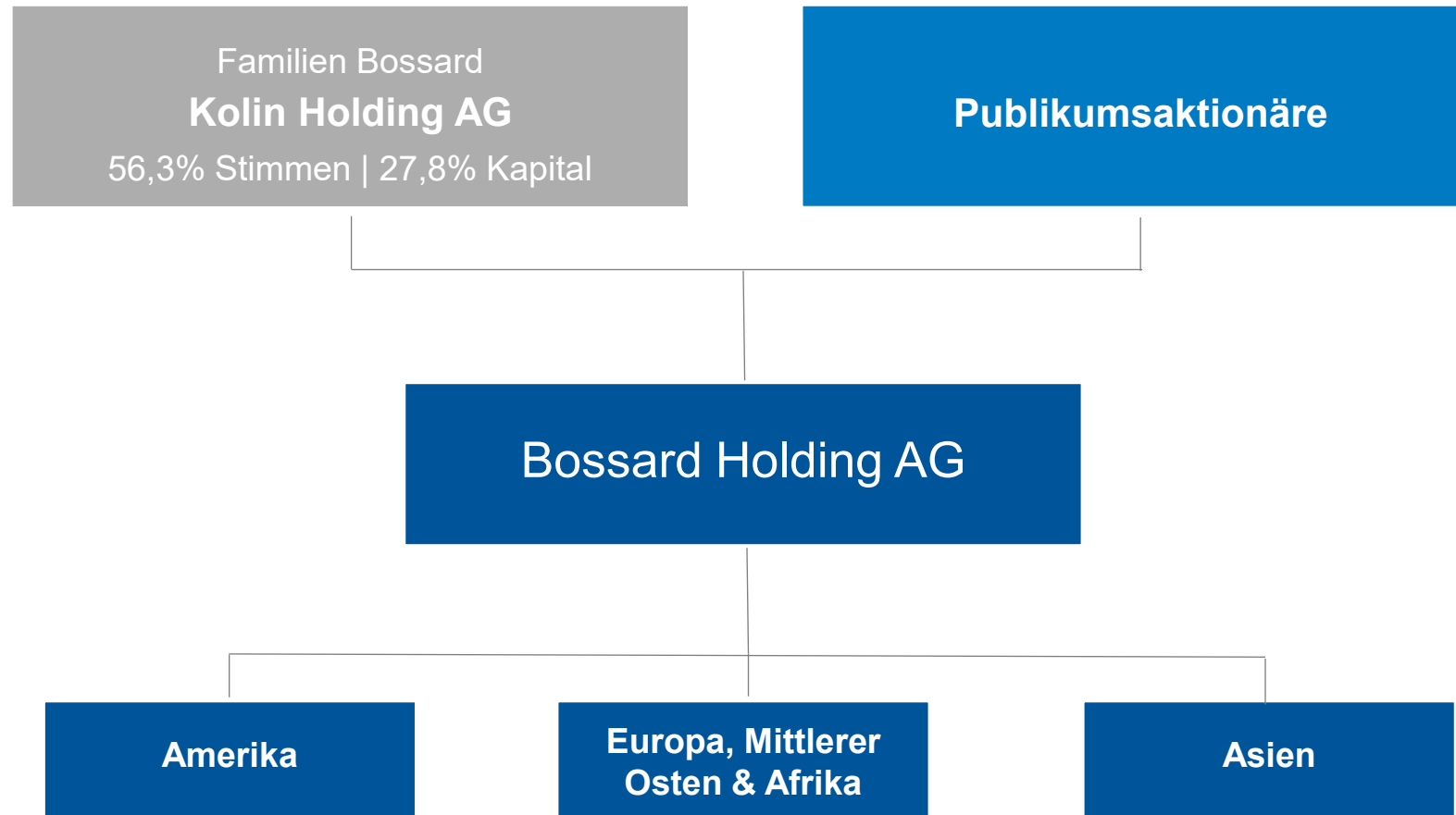
Bossard Profil



Ein Startup mit 195 Jahren Erfahrung



Ein börsenkotiertes Familienunternehmen



Organisationsstruktur

Verwaltungsrat
Kolin Holding AG &
Unternehmensstiftung & Philanthropie



+ Beisitz 'Next Gen.'
(6 Aktionäre/-innen der nächsten Generation)

Verwaltungsrat
Bossard Holding AG



Konzernleitung
Bossard Holding AG



2

Geschäftsmodell



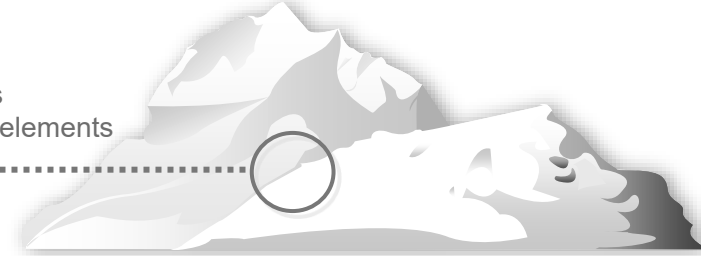
Im Durchschnitt sind 50% aller Teile
Verbindungselemente oder C-Teile.
Das bedeutet Komplexität und
hohe Prozesskosten.

Gesamtkostenreduktion – Fokus auf unsichtbare Kosten

Sichtbare Kosten

15%

Kosten eines
Verbindungselements

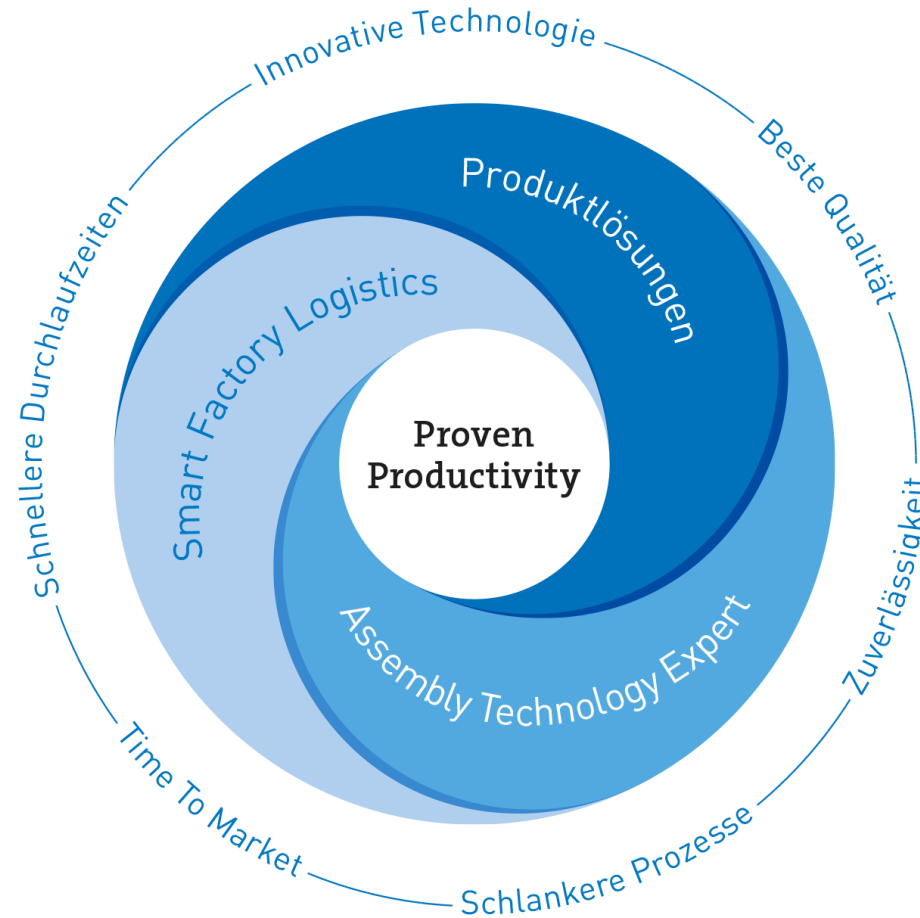


Unsichtbare Kosten

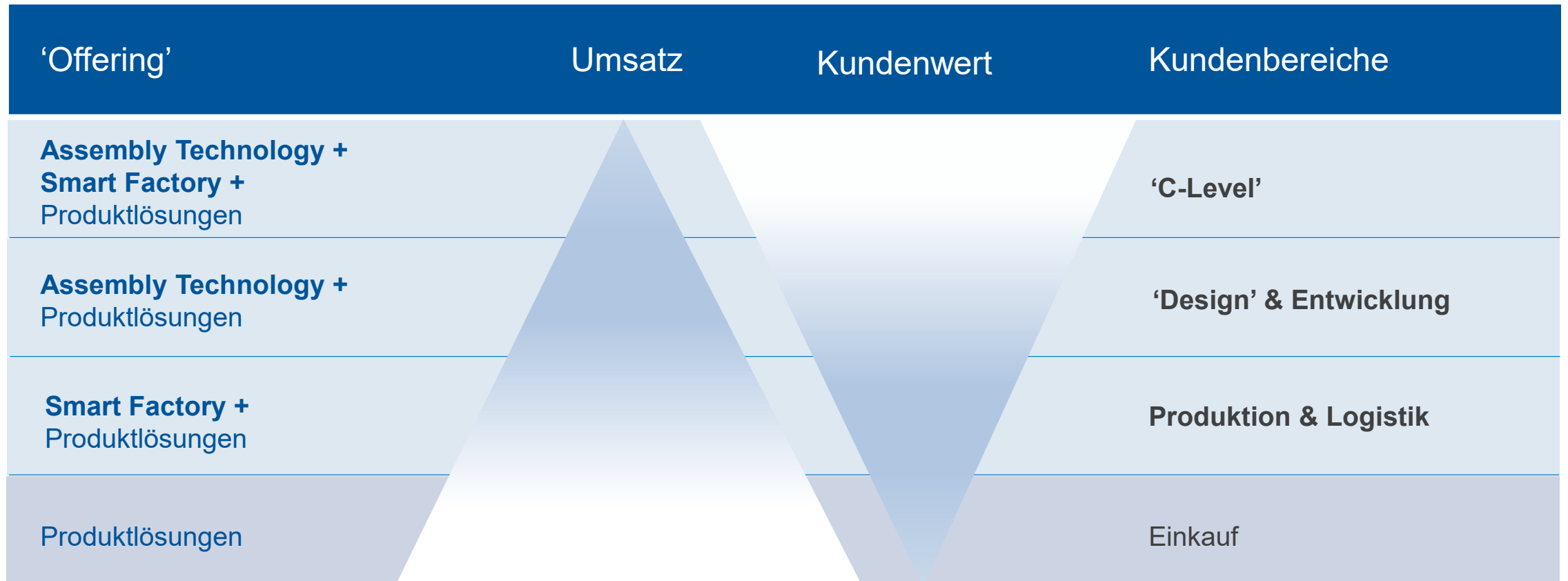
85%



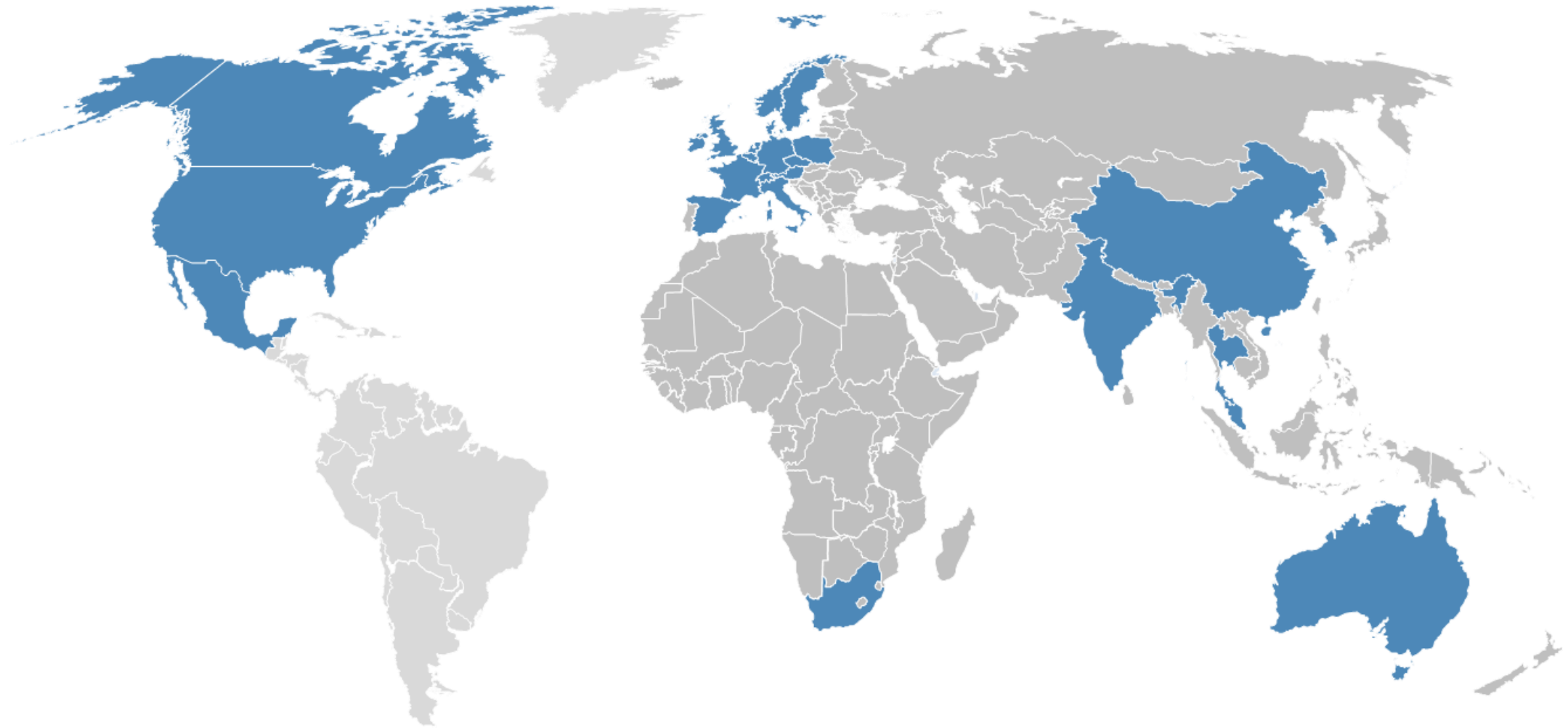
Lösungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit



Strategische Relevanz

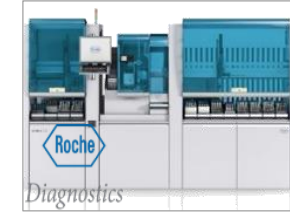


Globales Kunden- und Lieferantennetzwerk



BOSSARD

Auswahl von Kunden



BOSSARD

3

Strategie 200 & Fokus 2026

Beschleunigtes, profitables und nachhaltiges Wachstum...

... basierend auf unserem bewährten Geschäftsmodell

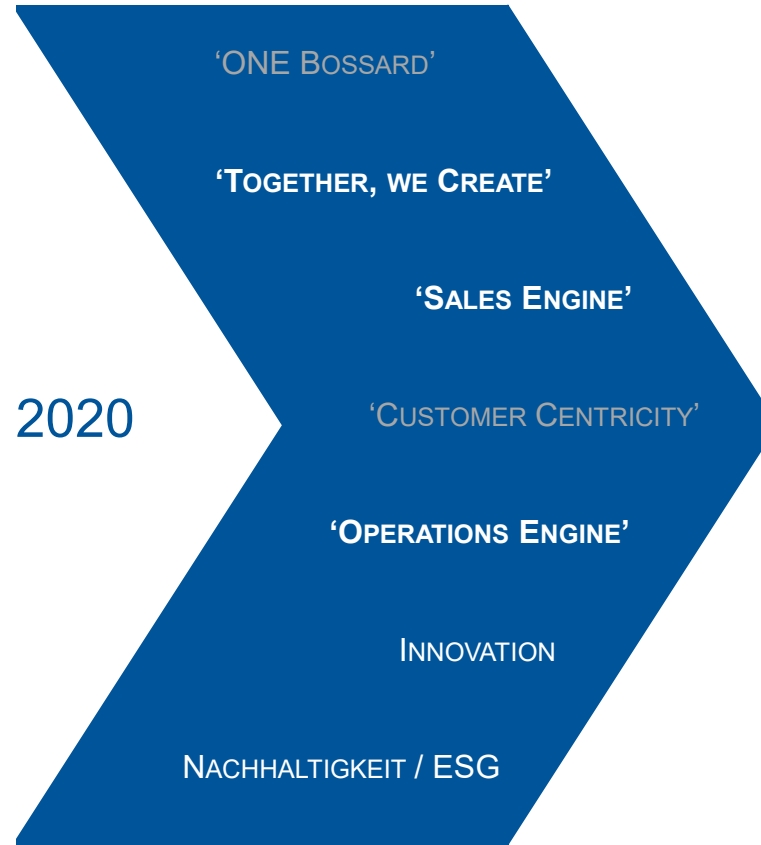
... organisch und durch Akquisitionen

... um relevante Marktanteile in unseren Schlüsselmärkten zu erreichen

... **durch 7 strategische Initiativen**

7 strategische Initiativen

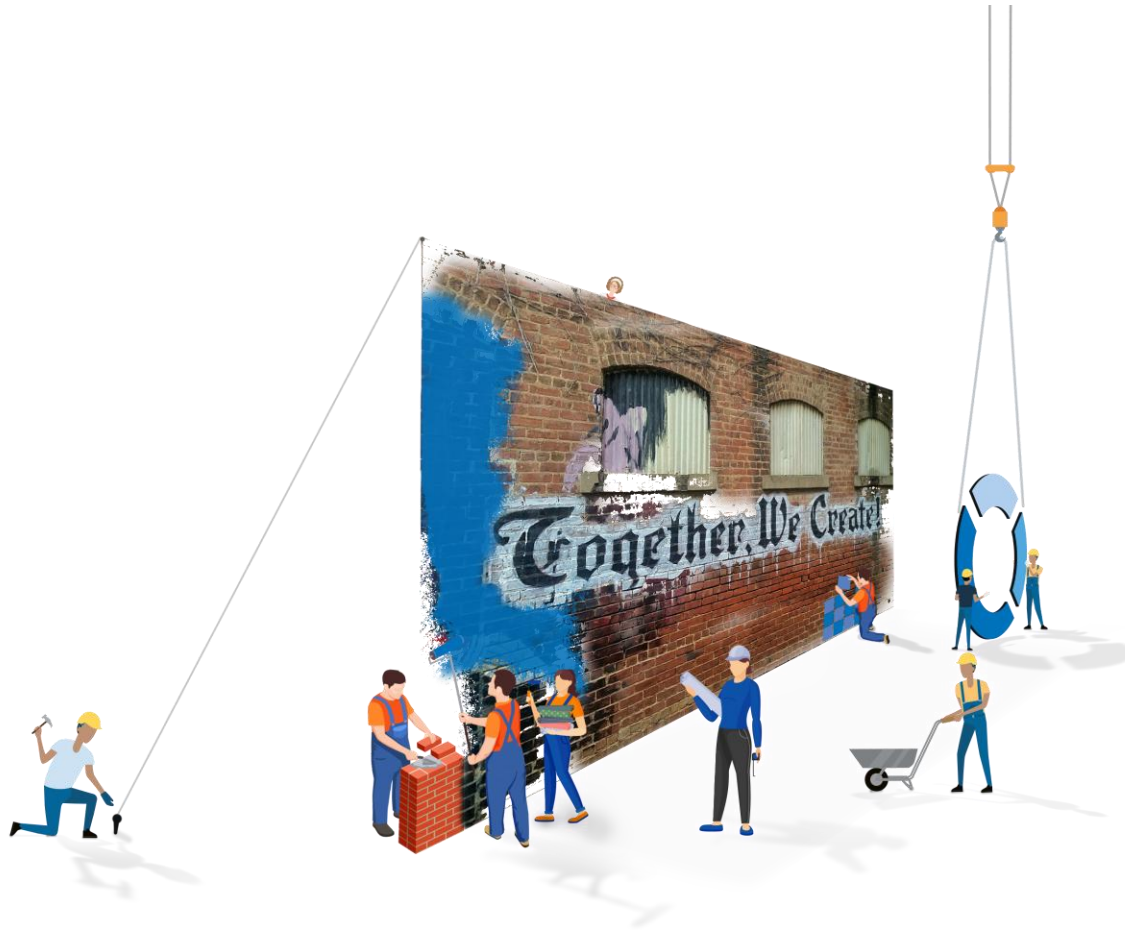
Von der Strategie 2020



... zur Strategie 200!

TOGETHER WE CREATE

Globale Zusammenarbeit und Personalentwicklung



- Fortgesetzter Fokus auf ‘Guiding Principles’ und globale Zusammenarbeit
- ... Nachfolgeplanung
- ... Talent- & Führungskräfteentwicklung

Effizienz in der Kundenanbahnung und -gewinnung

- Fokus auf Wachstumsindustrien
(bspw. Schienenfahrzeuge, Robotik,
Halbleiterindustrie, Luftfahrt)
→ **Verkaufsbeschleunigung**

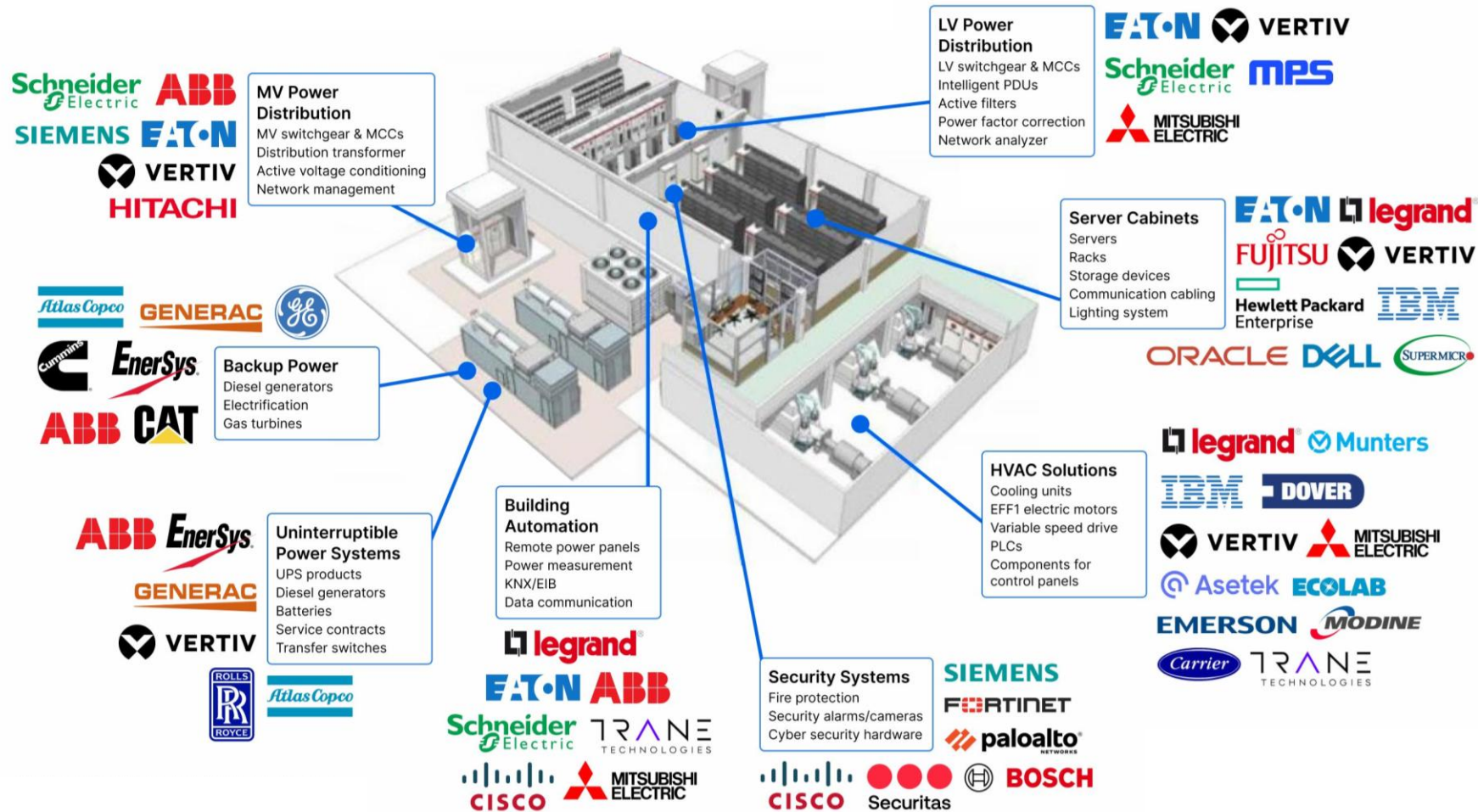


SALES ENGINE

Verkaufsbeschleunigung: Pilatus, AGCO, Lam Research



Verkaufsbeschleunigung: Rechenzentrum – Ökosystem



Effizienz in der Kundenanbahnung und -gewinnung

- Fokus auf Wachstumsindustrien
(Schienenfahrzeuge, Robotik,
Halbleiterindustrie, Luftfahrt)
→ **Verkaufsbeschleunigung**
- ‘Deep & wide’ (Produkte &
Dienstleistungen, global)
→ **Globale Kundenanbahnung (G60)**



Globale Kundenanbahnung – G60



Effizienz in der Kundenanbahnung und -gewinnung



- Fokus auf Wachstumsindustrien (Schienenfahrzeuge, Robotik, Halbleiterindustrie, Luftfahrt)
→ **Verkaufsbeschleunigung**
- ‘Deep & wide’ (Produkte & Dienstleistungen, global)
→ **Globale Kundenanbahnung (G60)**
- Starker Wandel hin zur digitalen Kundenanbahnung und höheren Kundengewinnraten
→ **Globales KPI-Cockpit**
- Schwerpunkt auf **Smart Factory** und automatisierte, datengetriebene C-Teile-Management-Lösungen

Effizienz in unseren Prozessen

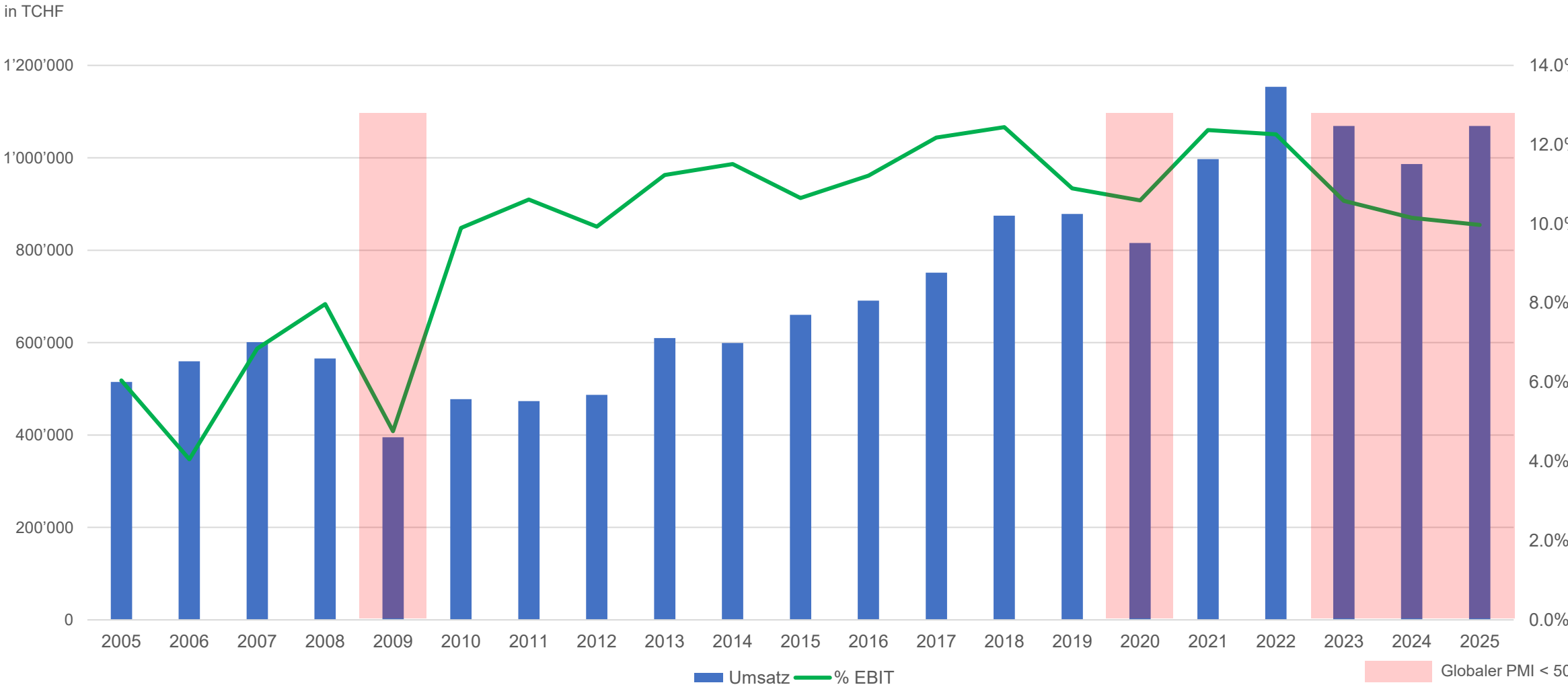


- Einführung von Microsoft D365 in 20 Geschäftseinheiten weltweit bis Ende 2025 (42 % Umsatzabdeckung)...
- ... 3 Einführungen in Europa und Asien bis Ende 2026 (61 % Umsatzabdeckung)
- KI zur Steigerung der Effizienz und verbesserten Dienstleistungen
- Effiziente Lieferkette (Infrastruktur, Prozesse, Geschwindigkeit)

4

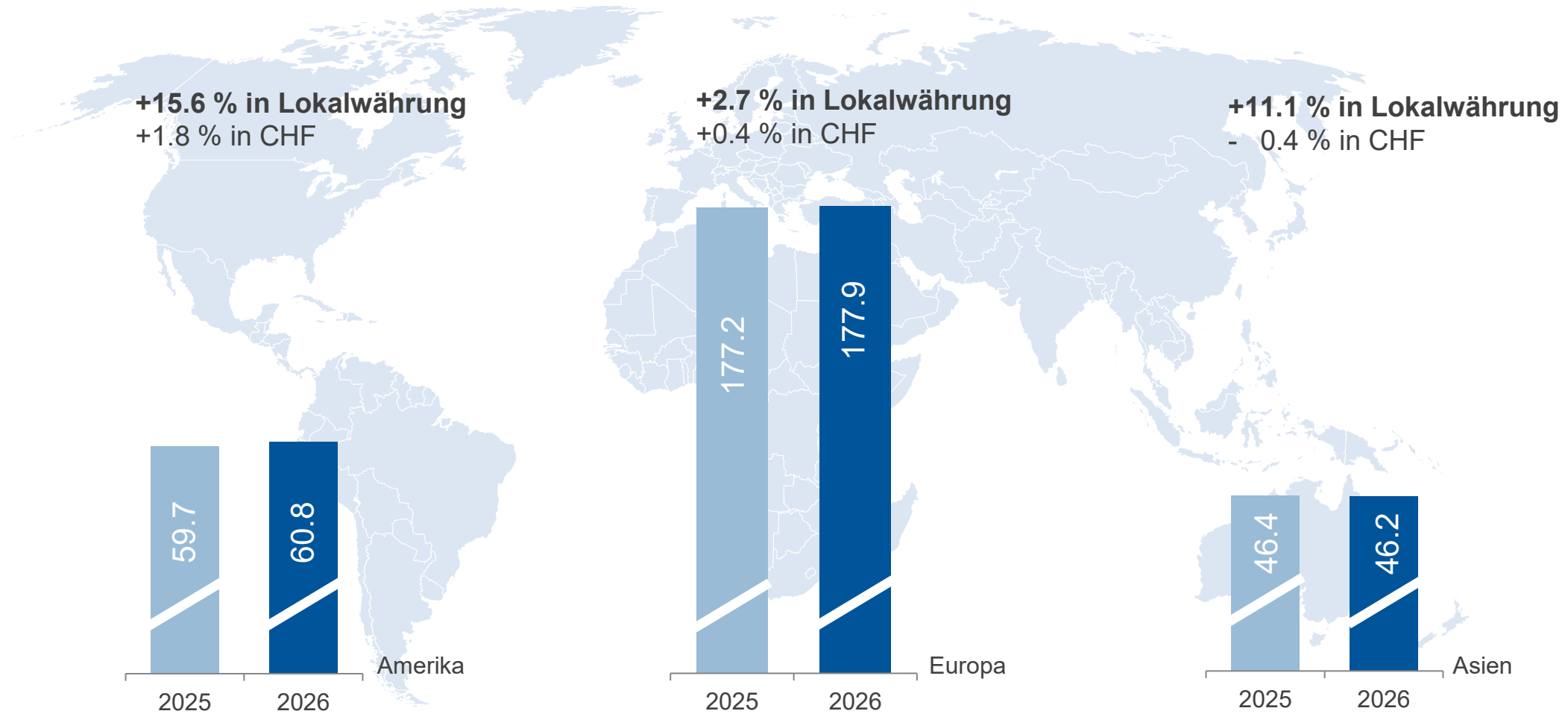
Resultate & Ziele

Gruppe - Umsatz & EBIT



Q1 2026 – Umsatz +6.5% in Lokalwährung (+0.6% in CHF)

in Mio. CHF



Q1 2026 – Qualitative Entwicklung

- Wirtschaftliche Stabilisierung in wichtigen Endmärkten
- Dynamik in Luftfahrt, Rechenzentren und Halbleitern
- Positive Entwicklung in Energie und Schienenfahrzeugen
- Anhaltendes Wachstum in Indien und Südostasien
- Hohe Lieferfähigkeit trotz geopolitischer Spannungen
- Global diversifizierte Beschaffungs- und Distributionsstruktur
- Vorsichtiger Optimismus für das erste Halbjahr
- Strategie 200 konsequent auf Kurs

ZIELE

... nach Investitionen & Rezession

- **Umsatz:**
Organisches Umsatzwachstum (Lokalwährung) $> 5\%$
- **Betriebsgewinnmarge (EBIT):**
Zielband $12\% - 15\%$
- **Balance sheet:**
Eigenkapitalquote $> 40\%$
- **Dividendenauszahlung:**
 40% vom Reingewinn





Vielen Dank!