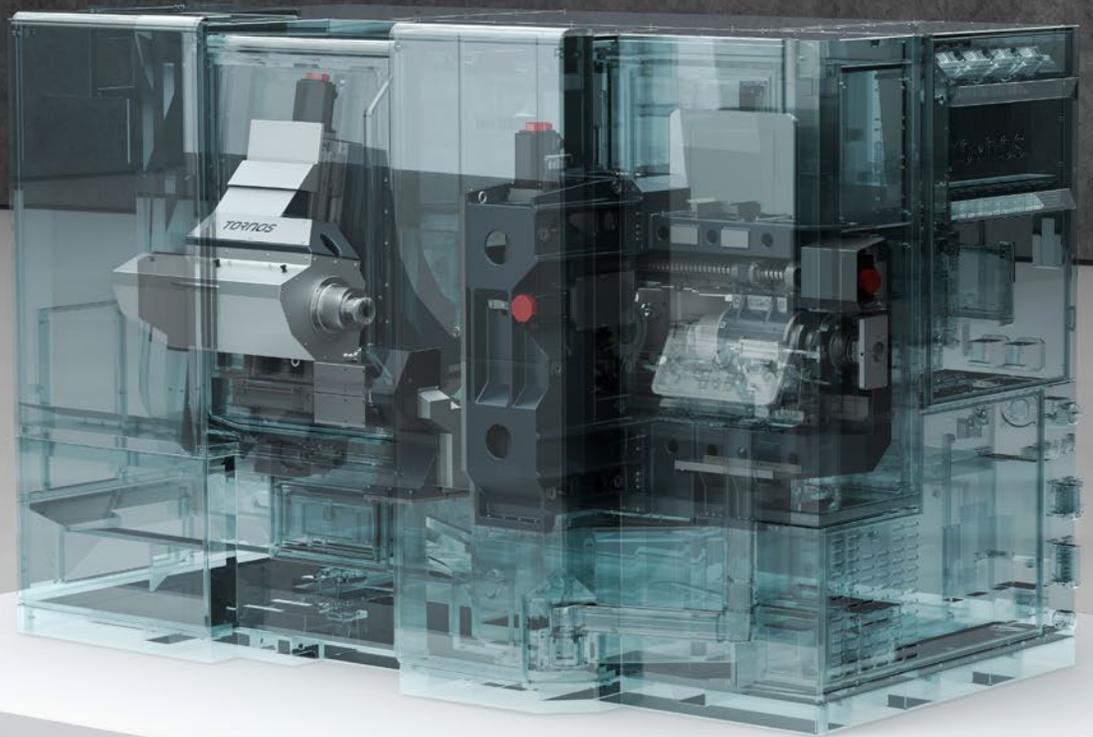


TORNOS



Geschäftsbericht 2020

Tornos Gruppe



Schlüsselzahlen

Tornos Gruppe

In CHF 1 000*	2020	2019	Differenz	Differenz in %
Auftragseingang	97 984	135 498	-37 514	-27.7%
Nettoumsatz	103 388	205 309	-101 921	-49.6%
EBITDA**	-23 576	10 741	-34 317	n/a
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	-22.8%	5.2%		
EBIT**	-27 685	6 431	-34 116	n/a
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	-26.8%	3.1%		
Nettoergebnis	-29 852	5 926	-35 778	n/a
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	-28.9%	2.9%		
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	-3 440	-26 992	-23 552	n/a
Cashflow aus Investitionstätigkeit	304	-4 590	4 894	n/a
Free Cashflow**	-3 136	-31 582	28 446	n/a
	31.12.2020	31.12.2019		
Nettoliiquidität**	-4 992	-874	-4 118	n/a
Eigenkapital	77 927	107 809	-29 882	-27.7%
<i>in % der Bilanzsumme</i>	60.8%	64.4%		
Bilanzsumme	128 176	167 507	-39 331	-23.5%
Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente)***	603	729	-126	-17.3%

* sofern nicht anders bezeichnet

** Non-GAAP-Finanzkennzahl, siehe Financial Report 2020, Seiten 4 und 5 (<https://investors.tornos.com/en/content/publications>)

*** ohne Lernende

Positive Nachfrageentwicklung im vierten Quartal

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Unsere Gruppe blickt zurück auf ein sehr schwieriges Geschäftsjahr mit markantem Auftrags- und Umsatzrückgang. Die Corona-Krise traf uns Anfang Jahr mit voller Wucht. Zu diesem Zeitpunkt hatte der strukturbedingte Nachfrageeinbruch aus der Automobilindustrie bereits voll auf unser Geschäft durchgeschlagen. Für die Zukunft sind wir heute trotzdem gut gerüstet: Wir haben im Berichtsjahr massive Einsparungen realisiert und unsere Kostenstruktur den neuen Marktgegebenheiten angepasst. Unsere Langdrehautomaten und Mehrspindelmaschinen stehen weltweit technologisch an der Spitze, genauso wie unsere skalierbare Maschinenprogrammierungs- und Kommunikationssoftware TISIS. Der Produktemix stimmt: Neben den im höheren Preissegment angesiedelten, in der Schweiz produzierten Maschinen verfügen wir über ein mittel- und tieferpreisiges Angebot aus unserer Produktion in Taiwan und China. Für eine zukünftige Marktbelegung sind wir also auf der ganzen Linie bereit. Ermutigend ist auch die positive Nachfrageentwicklung im vierten Quartal 2020. Sie hat zu einem leichten Anstieg des Auftragsbestandes von Mitte bis Ende 2020 geführt.

Während der Auftragsrückgang im ersten Halbjahr noch praktisch alle unsere Produktgruppen und Absatzmärkte gleichermassen betroffen hatte, konnten wir im zweiten Halbjahr den Auftragseingang in Asien und in Nordamerika wieder deutlich steigern. In China erreichten wir im Vorjahresvergleich gar eine Umsatzsteigerung von 40%. Einen positiven Nachfragetrend für unsere Maschinen konnten wir im letzten Quartal in der Schliesstechnikindustrie, der

Uhrenindustrie, der Mikromechanik und der Medizintechnik feststellen. Ebenfalls erfreulich ist die leichte Erholung der Nachfrage aus der Automobilindustrie.

Unter den Corona-bedingten Reisebeschränkungen ganz besonders gelitten hat der Bereich Service. Alle Teilgebiete – Service, Revision, Gebrauchtmaschinengeschäft und Ersatzteilverkauf – erzielten deutlich weniger Umsatz als im Vorjahr.

Insgesamt erreichte unsere Gruppe im Berichtsjahr einen Auftragseingang von CHF 98,0 Mio. (2019: CHF 135,5 Mio.) und einen Nettoumsatz von CHF 103,4 Mio. (2019: CHF 205,3 Mio.).

Massiv reduzierte Kosten

Die rigorosen Sparmassnahmen führten im Berichtsjahr zu massiven Kosteneinsparungen in der Grössenordnung von CHF 38,9 Mio. pro Jahr. Gleichzeitig wurde das Ergebnis sehr stark durch die Rückstellungen auf Warenvorräte belastet. Diese mussten aufgrund der längeren Lagerhaltung und des geringeren Verbrauchs gebildet werden (CHF 18,3 Mio.). Mit CHF 3,2 Mio. entlastete der Verkauf des Fabrikgebäudes an der Rue de l'Ecluse in Moutier das Ergebnis. Falls der Umsatz in Zukunft wieder anzieht und das Warenlager abgebaut wird, könnten die Rückstellungen entsprechend erfolgswirksam reduziert werden. Das operative Ergebnis (EBIT*) lag für 2020 bei CHF -27,7 Mio. (2019: CHF 6,4 Mio.), das Nettoergebnis bei CHF -29,9 Mio. (2019: CHF 5,9 Mio.). Ohne die Rückstellungen auf Warenvorräte läge der EBIT* für das Jahr 2020 bei CHF -9,4 Mio.

* Non-GAAP-Finanzkennzahl, siehe Financial Report 2020, Seiten 4 und 5



Dank einer deutlichen Reduktion der Basiskosten geht unsere Gruppe mit gestärkter Liquidität ins Geschäftsjahr 2021.

Weitere Flexibilisierung

In Moutier sind sowohl die Zentralisierung der Produktion am Hauptstandort an der Rue Industrielle als auch die Sanierung des Verwaltungsgebäudes mit neuem Empfangszentrum und Konferenzräumen vollständig abgeschlossen. Ein Teil des Warenlagers, inklusive der damit zusammenhängenden Logistik, wird jetzt von einem spezialisierten Drittunternehmen betrieben. Dies hat zur weiteren Flexibilisierung unseres Unternehmens beigetragen. Im Oktober haben wir unser neues Werk in Xi'an (China) eingeweiht. Hier werden Tornos-Maschinen insbesondere für den chinesischen Markt entwickelt und hergestellt. Die Produktion ist gut angelaufen. Das Werk hat einen wichtigen Beitrag zur deutlichen Umsatzsteigerung der Gruppe in China geleistet. Tornos Italien musste die Einweihungsfeier für das neue Kundenzentrum Milano aufgrund der Corona-Bestimmungen vom Mai auf den Oktober verschieben.

Veränderungen in der Geschäftsleitung

Im Laufe des Berichtsjahres hat unsere Gruppe die Führungsorganisation den aktuellen Marktgegebenheiten angepasst. Der bisherige Head of

Global Supply Chain Management, Luc Widmer, ist seit September 2020 wieder als CFO von Tornos tätig. Er übte diese Funktion bereits von 2012 bis 2015 aus. Ende Februar 2021 hat er sich entschieden, die Tornos Gruppe per Ende August 2021 zu verlassen, um eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung danken Luc Widmer bereits heute für seinen grossen Einsatz während der vergangenen acht Jahre in verschiedenen Führungsfunktionen der Tornos Gruppe. Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder einer geeigneten Nachfolgerin wurde bereits gestartet. Im November 2020 stiess Jens Thing als neues Geschäftsleitungsmitglied und Chief Sales Officer zur Gruppe. Der 56-jährige Däne soll die globale Verkaufsorganisation von Tornos weiterentwickeln und noch schlagkräftiger machen. Jens Thing ist seit 30 Jahren fest in der Schweiz verankert, verfügt über einen MBA-Abschluss und über grosse internationale Management Erfahrung in der Werkzeugmaschinenindustrie.

Ausschüttung an die Aktionäre

Aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage wird der Verwaltungsrat auf den Antrag für eine Dividendenausschüttung verzichten.

Ausblick 2021

Unsere Gruppe hat die Kapazitäten und die Kostenstruktur im vergangenen Jahr der veränderten Marktsituation angepasst und geht somit gut gerüstet ins Jahr 2021. Die vorhandenen Lagerbestände bieten der Gruppe zudem viel Flexibilität, um auf einen allfälligen Nachfrageschub im laufenden Jahr rasch zu reagieren. Aufgrund der nach wie vor sehr schwierig abzuschätzenden Auswirkungen der Pandemie sind konkrete Prognosen für 2021 zurzeit nicht möglich.

«Tornos hat
Kapazitäten und
Kostenstruktur der
veränderten
Marktsituation
angepasst.»



François Frôté
Präsident des
Verwaltungsrats



Michael Hauser
CEO und Vorsitzender
der Geschäftsleitung

Moutier, im März 2021

Lagebericht

Die Corona-Krise traf die Tornos Gruppe Anfang 2020 mit voller Wucht. Zusammen mit dem strukturbedingten Nachfrageeinbruch aus der Automobilindustrie hatte dies massive Auswirkungen auf den Auftragseingang und den Umsatz der Gruppe. Tornos reagierte bereits sehr früh darauf – mit rigorosen Sparmassnahmen und mit einer Anpassung der Kostenstruktur an die neuen Marktgegebenheiten. Dank den technologisch führenden Drehautomaten und Maschinen und dank einem Produktemix, der ein breites Leistungs- und Preisspektrum abdeckt, ist Tornos für eine zukünftige Marktbelebung gut gerüstet. Die positive Nachfrageentwicklung im vierten Quartal 2020 und der leichte Anstieg des Auftragsbestandes seit Mitte 2020 sind ermutigende Zeichen.

Corona-Pandemie

Die Corona-Pandemie hat sich in unterschiedlicher Form auf die einzelnen Standorte von Tornos ausgewirkt. In China wurde bereits Ende Januar ein Lockdown verfügt: Im Februar stand das Werk in Xi'an still, im März wurde die Arbeit wieder aufgenommen. Am Produktionsstandort in Taichung (Taiwan) gab es keinen Lockdown. In der zweiten Jahreshälfte blieben die ostasiatischen Länder von grösseren Einschränkungen des Arbeitsalltags weitestgehend verschont. In Europa verfügten die nationalen Regierungen zwischen Mitte März und Mitte Mai sowie im November und Dezember strenge Massnahmen, die zum Teil auch zu Arbeitsunterbrüchen führten. In den USA wurden entsprechende

Verordnungen erst relativ spät erlassen. Anfang 2021 waren viele Einschränkungen immer noch oder wieder in Kraft.

Tornos hat unter anderem mit folgenden Massnahmen auf die Corona-Krise reagiert:

- Einführung von Kurzarbeit oder Reduktion der Arbeitszeit mit Lohneinsparungen. Die entsprechenden Systeme variieren stark von Land zu Land.
- Verzicht auf die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2019
- Beantragung von Covid-19 Krediten, die bisher nur im Ausland genutzt worden sind
- Kapazitätsanpassungen
- Durchführung von rigorosen Sparmassnahmen in allen Bereichen
- Umfangreiche Schutzmassnahmen für die Mitarbeitenden an allen Standorten

Glücklicherweise hatte Tornos im Berichtsjahr im Mitarbeiterstab keine schweren Corona-Fälle zu verzeichnen. Weitere Informationen zu den Covid-19 Massnahmen sind im «Financial Report 2020» (Note 4.2, Impact of COVID-19 pandemic) zu finden.

Auftragseingang und Auftragsbestand

Mit CHF 98,0 Mio. war der Auftragseingang der Tornos Gruppe im Geschäftsjahr 2020 um 27,7% tiefer als im Vorjahr (CHF 135,5 Mio.). Während die Bestellungen in Europa – mit Ausnahme einiger osteuropäischer Länder – das ganze Jahr hindurch deutlich geringer waren als 2019, machte in den USA die Nachfragesteigerung im zweiten Semester den Einbruch aus dem ersten wieder wett. Im asiatischen Raum ist es Tornos gar gelungen, den Vorjahreswert zu übertreffen.

Anteilmässig hat sich das bis 2018 mit Abstand wichtigste Marktsegment von Tornos, die Automobilindustrie, wieder leicht verbessert. Dank einer Nachfrageerholung im zweiten Semester trug dieses Segment im Berichtsjahr 13,1% zum gesamten Auftragseingang für Maschinen bei (Vorjahr: 8,6%). Gleichzeitig sank der Anteil der Medizin- und Dentaltechnik von 28,4% auf 21,3%. Auch in diesem Marktsegment hatte die Corona-Krise teilweise sehr negative Auswirkungen, weil zahlreiche medizinische Operationen verschoben werden mussten und entsprechende Investitionen in vielen Bereichen zurückgestellt wurden. Der prozentuale Anteil des Marktsegments Elektronik sank von 16,3% auf 7,3%. Auch in dieser Branche wurden viele Investitionen aufgeschoben. Dies gilt in vermindertem Masse auch für das Marktsegment Mikromechanik (inkl. Uhren). Zwar stieg dessen prozentualer Anteil von 9,6% auf 11,9%. In absoluten Zahlen aber war der Auftragswert rückläufig. Die restlichen 46,4% (Vorjahr: 37,1%) stammten von Unterteilern (sogenannten Job Shops), die Teile in die vier genannten Industrien liefern, sowie von kleineren Industrien, wie der Luftfahrt, oder aus dem Bereich Pneumatik und Hydraulik. Ein grösserer Auftrag aus der Luftfahrtindustrie trug 6,3% zum gesamten Auftragseingang von Tornos im Jahr 2020 bei.

In wirtschaftlich schlechteren Zeiten verkauft Tornos in der Regel mehr Maschinen aus asiatischer Produktion, die im mittleren und tieferen Preissegment angesiedelt sind. Investitionen in Maschinen im höheren Preissegment, wie sie Tornos in Moutier produziert, werden von den Kunden oft auf bessere Zeiten verschoben. So stammen fast 60% der von Tornos im Jahr 2020 verkauften Maschinen (in Stückzahlen) aus den Produktionsstätten in China und Taiwan.

Der Auftragsbestand der Tornos Gruppe lag per Ende Dezember 2020 bei CHF 27,2 Mio., also tiefer als per Ende 2019 (CHF 34,2 Mio.), aber wieder um CHF 7,0 Mio. höher als per 30. Juni 2020 (CHF 20,2 Mio.).

Nettoumsatz

Tornos erzielte im Berichtsjahr einen Nettoumsatz von CHF 103,4 Mio. (2019: CHF 205,3 Mio., -49,6%). Ohne Wechselkurseinflüsse hätte ein Nettoumsatz von CHF 106,0 Mio. resultiert (-48,4% im Vergleich zu 2019). Im Heimmarkt Schweiz lag der Nettoumsatz mit CHF 24,9 Mio. um CHF 21,9 Mio. unter dem Wert des Vorjahres (-46,8%). Im übrigen Europa sank er um CHF 65,8 Mio. oder 60,0% auf CHF 43,8 Mio. In Amerika nahm er um 11,3 Mio. von CHF 26,1 Mio. auf CHF 14,8 Mio. ab. Der Umsatzanteil Asiens (inkl. Rest der Welt) lag mit CHF 19,9 Mio. im Berichtsjahr um rund 13,1% unter dem Wert des Vorjahres. Insgesamt hatten die einzelnen Regionen 2020 folgende Anteile am Nettoumsatz der Tornos Gruppe: Schweiz 24,1% (2019: 22,8%); restliches Europa 42,3% (2019: 53,4%); Amerika 14,3% (2019: 12,7%); Asien (inkl. Rest der Welt) 19,2% (2019: 11,2%).

Im Bereich Service und Ersatzteile erzielte Tornos 2020 einen Nettoumsatz von CHF 32,0 Mio. Dies sind CHF 13,8 Mio. weniger als im Vorjahr (2019: CHF 45,8 Mio.). Stark gelitten hat dabei insbesondere der Verkauf von Ersatzteilen, aber auch das Servicegeschäft brach ein, da die Servicetechniker während der Lockdowns ihre Kunden gar nicht mehr und in der übrigen Zeit nur sehr eingeschränkt besuchen konnten.

Bruttoertrag

2020 sank der Bruttoertrag der Tornos Gruppe im Vergleich mit dem Vorjahr um CHF 54,5 Mio. auf CHF 11,9 Mio. (2019: CHF 66,4 Mio.). CHF 36,2 Mio. dieses Rückgangs waren volumenbedingt. Die Margeneibusse in Höhe von CHF 18,3 Mio. ist hauptsächlich auf die markante Zunahme der Rückstellung auf Warenvorräten zurückzuführen.

«Tornos ist in einem hoch zyklischen Markt tätig und muss deshalb ein Lager aufrechterhalten, das den kurzfristigen Bedarf übersteigt.»

Im Berichtsjahr haben die Warenvorräte stark zugenommen. Dies bedingt durch den bereits 2019 eingesetzten, abrupten Auftragsrückgang aus der Automobilindustrie. Gewisse Teile und Komponenten müssen mehrere Monate im Voraus bestellt werden, wenn man eine marktgerechte Lieferzeit für die Maschinen gewährleisten will. Wegen der Corona-Pandemie war der geplante Vorratsabbau nur zu einem kleinen Teil möglich. Bedingt durch die längere Lagerhaltung und den geringeren Verbrauch haben sich die Wertberichtigungen auf Warenvorräte massiv erhöht. Im Berichtsjahr verschlechterten sie das Ergebnis der Tornos Gruppe um CHF 18,3 Mio. 2021 sollten die Wertberichtigungen aus heutiger Sicht nicht mehr ansteigen. Falls der Umsatz in Zukunft wieder anzieht und das Warenlager abgebaut wird, könnten die Rückstellungen entsprechend erfolgswirksam reduziert werden. Die Berechnungsmethodik für die Ermittlung der Wertberichtigungen auf Warenvorräten soll im kommenden Jahr eingehend überprüft werden. Dabei ist insbesondere zu beachten, dass Tornos in einem hoch zyklischen Markt tätig ist. Die Gruppe muss deshalb ein Lager aufrechterhalten, das den kurzfristigen Bedarf übersteigt. Nur so kann sie bei einem konjunkturellen Aufschwung sofort reagieren.

Die Bruttomarge des Berichtsjahrs betrug 11,5% (2019: 32,3%). Ohne die Wertberichtigung auf den Warenvorräten läge die Bruttomarge für das Jahr 2020 bei 29,2%.

Betriebsaufwendungen

Die Betriebsaufwendungen der Tornos Gruppe reduzierten sich 2020 um CHF 17,0 Mio. auf CHF 43,0 Mio. (Vorjahr: CHF 60,0 Mio.). Im Bereich Marketing und Verkauf gingen die Kosten um CHF 8,9 Mio. zurück. Die allgemeinen Verwaltungskosten reduzierten sich um CHF 2,5 Mio. und der Aufwand für Forschung und Entwicklung um CHF 4,9 Mio.

Forschung und Entwicklung

2020 hat Tornos im Bereich Forschung und Entwicklung insgesamt CHF 5,2 Mio. (2019: CHF 10,1 Mio.) investiert. Ihre verschiedenen Innovationsprojekte im Maschinenbereich trieb Tornos auch in diesem schwierigen, von der Corona-Krise geprägten Jahr erfolgreich voran. Dasselbe gilt für die skalierbare und nutzerfreundliche Maschinenprogrammierungs- und Kommunikationssoftware TISIS. Mittlerweile sind bereits 2124 Tornos Maschinen mit TISIS ausgerüstet.

Betriebsfremdes Ergebnis

Im betriebsfremden Ergebnis sind der Ertrag aus dem Verkauf der ehemaligen Produktionsliegenschaft «Rue de l'Ecluse 49» in Moutier in Höhe von CHF 3,2 Mio. sowie die Netto-Erträge der nicht betrieblichen Wohnliegenschaft «Tour Bechler» in Moutier (CHF 0,2 Mio.) enthalten. Die Wohnliegenschaft ist voll vermietet.

EBITDA* und EBIT*

Das Ergebnis vor Finanzaufwand, Steuern und Abschreibungen (EBITDA*) belief sich für 2020 auf CHF -23,6 Mio. (Vorjahr: CHF 10,7 Mio.). Die EBITDA-Marge betrug -22,8% (Vorjahr: 5,2%). Das Ergebnis vor Finanzaufwand und Steuern (EBIT*) lag bei CHF -27,7 Mio. (Vorjahr: CHF 6,4 Mio., - CHF 34,1 Mio.; währungsbereinigt: CHF - 28,8 Mio.). Dies ergibt eine EBIT-Marge von -26,8% (Vorjahr: 3,1%). Ohne die Wertberichtigung auf den Warenvorräten läge der EBITDA* für das Jahr 2020 bei CHF -5,3 Mio., der EBIT* bei CHF -9,4 Mio. und die EBIT-Marge bei -9,1%.

Finanzergebnis

Im Geschäftsjahr 2020 erzielte Tornos ein Netto-Finanzergebnis von CHF -0,1 Mio. (Vorjahr: CHF -0,2 Mio.). Wechselkurseffekte, insbesondere in Bezug auf den Euro und den US-Dollar, hatten im Berichtsjahr einen negativen Effekt von CHF -1,7 Mio.; im Vorjahr resultierte ein positiver Effekt von CHF 0,2 Mio.

Nettoergebnis

Das Nettoergebnis betrug 2020 CHF -29,9 Mio. (Vorjahr: CHF 5,9 Mio.). Die Marge lag bei -28,9 % (Vorjahr: 2,9%). Ohne die Wertberichtigung auf den Warenvorräten und ohne den Liegenschaftsverkauf an der Rue de L'Ecluse 49 in Moutier läge das Nettoergebnis für das Jahr 2020 bei CHF -14,8 Mio. und die entsprechende Marge bei -14,3%.

Bilanz

Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich die Bilanzsumme per 31. Dezember 2020 um CHF 39,3 Mio. auf CHF 128,2 Mio. Bei den Aktiven nahmen die Flüssigen Mittel um CHF 2,9 Mio. zu. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken aufgrund des im Vergleich zum Vorjahr tieferen Umsatzes um CHF 4,7 Mio. Die Vorräte verringerten sich um CHF 32,5 Mio. auf CHF 69,4 Mio. CHF 18,3 Mio. dieses Rückgangs sind auf die bereits erwähnte markante Erhöhung der Wertberichtigung auf Vorräten zurückzuführen. Die Übrigen Forderungen sowie die Aktiven Rechnungsabgrenzungen reduzierten sich um CHF 1,8 Mio.

Das Anlagevermögen war Ende 2020 mit CHF 25,4 Mio. um CHF 3,2 Mio. tiefer als Ende 2019. Der Rückgang ist zum einen auf den Verkauf der Liegenschaft «Rue de L'Ecluse 49» zum andern auf das zurückhaltende Investitionsverhalten von Tornos zurückzuführen. Auf der Passivseite haben sich die Finanzverbindlichkeiten um CHF 7,1 Mio. auf CHF 22,3 Mio. erhöht. Davon sind CHF 5,0 Mio. Darlehen von nahestehenden Personen und CHF 2,1 Mio. ausländische Covid-19-Kredite. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind aufgrund des reduzierten Einkaufsvolumens im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um CHF 14,5 Mio. gesunken. Die übrigen Verbindlichkeiten stiegen um CHF 1,3 Mio. auf CHF 9,5 Mio. Darin enthalten sind die Kundenanzahlungen, die im zweiten Semester 2020 aufgrund des höheren Auftragseinganges zugenommen haben. Die kurzfristigen Rückstellungen sanken um CHF 1,3 Mio. infolge Reduktion der Garantierückstellungen auf den verkauften Maschinen. Die übrigen Positionen der Passivseite haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 nur unwesentlich verändert.

Per Ende 2020 betrug die Nettoliquidität* CHF -5,0 Mio. (31. Dezember 2019: CHF -0,9 Mio.). Das Eigenkapital sank im Berichtsjahr um CHF 29,9 Mio. auf CHF 77,9 Mio. (31. Dezember 2019: 107,8 Mio.). Per 31. Dezember 2019 waren Minderheitsanteile von CHF 0,4 Mio. aus der dreissigprozentigen Drittbeteiligung an der Produktionsgesellschaft in Xi'an (CN) ausgewiesen. Tornos hat diesen Anteil im Januar 2020 vom chinesischen Partner erworben und besitzt nun 100% der Gesellschaft. Die Eigenkapitalmarge sank um 3,6 Prozentpunkte auf 60,8% (31. Dezember 2019: 64,4%).

Cashflow

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens belief sich im Geschäftsjahr 2020 auf CHF -10,7 Mio. (Vorjahr: CHF 14,0 Mio.). Das Nettoumlaufvermögen hat im Berichtsjahr um CHF 7,3 Mio. abgenommen (Vorjahr: Zunahme um CHF 41,0 Mio.). Dabei verringerten sich die Vorräte um CHF 13,7 Mio. und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nahmen um CHF 14,5 Mio. ab. Insgesamt resultierte ein Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit von CHF -3,4 Mio. (Vorjahr: CHF -27,0 Mio.). Für Investitionstätigkeiten gab Tornos 2020 einerseits netto CHF 1,2 Mio. aus und nahm andererseits mit dem Verkauf des Gebäudes an der Rue de l'Ecluse 49 CHF 2,0 Mio. ein, was zu einem positiven Netto-Investitions-Cashflow von CHF 0,8 Mio. führte (Vorjahr: CHF 4,6 Mio.). Der Free Cashflow* belief sich so im Berichtsjahr auf CHF - 3,1 Mio. (Vorjahr: CHF -31,6 Mio.).

Ausschüttung an die Aktionäre

Aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage wird der Verwaltungsrat auf den Antrag für eine Dividendenausschüttung verzichten.

Risikomanagement

Die Tornos Gruppe unterhält ein umfassendes Risikobeurteilungssystem, das sowohl strategische als auch operationelle Risiken abdeckt.

Detailliertere Ausführungen dazu finden sich im Financial Report 2020 (Note 3).

Veränderungen in der Geschäftsleitung

Bruno Edelmann, CFO, und Bruno Allemand, Head of Sales & Marketing, haben die Tornos Gruppe im zweiten Semester 2020 verlassen. Tornos hat die Führungsorganisation den aktuellen Marktgegebenheiten angepasst. Im November 2020 stiess Jens Thing als neues Geschäftsleitungsmitglied und Chief Sales Officer zur Gruppe. Der bisherige Head of Global Supply Chain Management, Luc Widmer, ist seit September 2020 wieder als CFO von Tornos tätig. Ende August 2021 wird er die Tornos Gruppe verlassen. Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder einer geeigneten Nachfolgerin wurde bereits gestartet.

Mitarbeitende

Per 31. Dezember 2020 beschäftigte Tornos 603 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente) und 30 Lernende. Ende 2019 waren es 729 Mitarbeitende und 35 Lernende. Diese Abnahme war in erster Linie durch den Auftragsrückgang bedingt. Der notwendige Stellenabbau in der Schweiz erfolgte zu einem grossen Teil durch die Reduktion von Temporär-Anstellungen.

Insgesamt hatte der Stellenabbau Einsparungen im Berichtsjahr von CHF 18,4 Mio. zur Folge, die Einführung von Kurzarbeit entlastete die Jahresrechnung mit CHF 7,2 Mio.

Ausblick

Die Tornos Gruppe hat die Kapazitäten und die Kostenstruktur im vergangenen Jahr der veränderten Marktsituation angepasst und geht somit gut gerüstet ins Jahr 2021. Die vorhandenen Lagerbestände bieten der Gruppe zudem viel Flexibilität, um auf einen allfälligen Nachfrageschub im laufenden Jahr rasch zu reagieren. Aufgrund der nach wie vor sehr schwierig abzuschätzenden Auswirkungen der Pandemie sind konkrete Prognosen für 2021 zurzeit nicht möglich.

* Non-GAAP-Finanzkennzahl, siehe Financial Report 2020, Seiten 4 und 5

Die Tornos Customer Services auf dem Weg zur globalen Benchmark

Im ständigen Dialog mit den Kunden will Tornos die Serviceleistungen laufend optimieren. Ziel ist die Entwicklung hin zur Service-Benchmark. Andres Rego, Head of Tornos Customer Services, beschäftigt sich seit seinem Start bei Tornos im Oktober 2019 mit der Entwicklung und dem Aufbau des Tornos House of Services. 2021 soll dieses konkret Gestalt annehmen – ein wichtiger Schritt in einem langfristigen Prozess. Und eine Herausforderung, der sich Andres Rego mit Begeisterung stellt:

Andres Rego, warum hat sich Tornos für eine solche Veränderung entschieden?

In allen vier Hauptmarktsegmenten von Tornos – der Automobilindustrie, der Medizin- und Dentaltechnik, der Mikromechanik und der Elektronik – sind zurzeit fundamentale Veränderungen im Gange. In der Automobilindustrie kann man durchaus von einer strukturellen Revolution sprechen. Die Elektromobilität und die vielen damit einhergehenden Fragen haben in den letzten Jahren viele Hersteller veranlasst, ihr Angebot und ihre Arbeitsweise ganz grundsätzlich zu überdenken. Sie sind gezwungen, sich selbst zu hinterfragen und komplett neue, innovative Lösungen zu entwickeln. Das Verschwinden ganzer Marktsegmente und das Aufkommen der Corona-Pandemie fordern von den Herstellern zusätzlich Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit. Alle unsere Kunden müssen ihre Prioritäten überdenken und sind mehr denn je auf einen Partner angewiesen, der sie unkompliziert und effizient unterstützen kann. Viele Kunden bitten uns, bei der Umgestaltung ihres Maschinenparks mitzuwirken und diesbezüglich adäquate Lösungen vorzuschlagen.

In dieser aktuell sehr schwierigen Zeit arbeiten wir meist im Just-in-time-Modus. Dennoch erwarten die Kunden von uns genauso viel Tempo und Flexibilität wie vorher – wenn nicht noch mehr.

Wie reagiert Tornos auf diese Veränderungen?

Unsere Kunden müssen sich mehr denn je auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Sie erwarten, dass ihnen Tornos als zuverlässiger, langfristiger denkender Partner hilft, die Abläufe zu optimieren. Beispielsweise durch den gezielten Einsatz neuer Technologien. Damit können wir uns von der Konkurrenz abheben und unsere Serviceleistungen als Unterscheidungsmerkmal etablieren – genauso wie es die Tornos-Strategie vorsieht. Mit unseren Lösungen werden die Investitionsgüter unserer Kunden geschützt und die Anlagen werden so gewartet, dass sie während des gesamten Lebenszyklus so effizient wie möglich produzieren. Gleichzeitig ermöglichen es diese Lösungen unseren Kunden, ihr Geschäft weiter auszubauen.

Was ist Ihre langfristige Vision für die Tornos Customer Services?

Um unsere Kunden bei ihren aktuellen und zukünftigen Anforderungen professionell und effizient zu unterstützen, wollen wir zur globalen Service-Benchmark werden. Auch wenn dieser Anspruch auf den ersten Blick anmassend erscheinen mag: Unsere Kunden sollen vom bestmöglichen Service profitieren. Und um zu unterstreichen, wie ernst wir diesen Anspruch nehmen, werden wir unsere Kunden in Zukunft bitten, jeden unserer Einsätze zu bewerten. Sie



➤ Andres Rego, Head of Tornos Customer Services

sollen sowohl unsere Fortschritte als auch die konkrete Leistung des neuen Tornos-Service beurteilen.

Was verstehen Sie unter globaler Service-Benchmark?

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach unseren Serviceleistungen zunehmen wird. Unser Angebot entwickelt sich von den reinen Wartungsarbeiten, den Reparaturen und dem Ersatzteildienst zur ergebnisorientierten Dienstleistung, die es den Kunden ermöglicht, die Produktivität zu steigern, neue Geschäfte zu entwickeln und profitabel zu wachsen.

«Unsere Kunden erwarten, dass ihnen Tornos als zuverlässiger, langfristiger Partner hilft, die Abläufe zu optimieren.»



➤ Andres Rego, Head of Tornos Customer Services

Welchen Mehrwert bringen diese neuen Lösungen für den Kunden?

Wie bereits erläutert, bieten wir auch weiterhin einen Wartungsdienst an. Er stellt sicher, dass die Maschinen unserer Kunden bei Bedarf innert kürzester Frist repariert werden und wieder einsatzfähig sind. Zudem sorgen wir dafür, dass die Produktivität der Maschinen über die Jahre erhalten bleibt, ja sogar weiter erhöht wird. Die Wartung der Maschinen umfasst neben allfälligen Reparaturen auch eine allgemeine Zustandsanalyse und bestimmte vorbeugende Massnahmen, um die maximale Leistung aufrechtzuerhalten und die Langlebigkeit zu gewährleisten. Unser Service beschränkt sich aber nicht auf die Wartung. Wir bieten unseren Kunden darüber hinaus beispielsweise Verbesserungen für ihre Produktionswerkzeuge an, einschliesslich Hardware-Modifikationen. Mit modernen Serviceleistungen können Kunden unter anderem neue Märkte erschliessen, Umweltbelastungen reduzieren und die Sicherheit erhöhen. Eine Schlüsselrolle für solche substanziellen Verbesserungen spielt

die Tornos Academy. Sie stellt sicher, dass das entsprechende Wissen der Betreiber jederzeit auf dem neuesten Stand bleibt. Technisches Coaching schafft die Voraussetzung für Prozessverbesserungen und für eine Optimierung der Zykluszeiten.

All diese Verbesserungen sind Teil des grossen Wandels im Bereich der Tornos Customer Services. Wie starten Sie diesen Prozess konkret?

Die bereits eingeleiteten Veränderungen werden für unsere Kunden ab der zweiten Jahreshälfte sichtbar sein. Sie werden Land für Land umgesetzt. Alle Regionen leisten ihren Beitrag, um die globale Transformation bis Ende 2021 abzuschliessen. Für Tornos-Maschinen, die jünger sind als 10 Jahre, garantieren wir die Verfügbarkeit von Ersatzteilen zu 95%. Für alle Originalersatzteile gewähren wir eine Best-Preis-Garantie. Wenn der Kunde einen Wartungsvertrag mit uns abgeschlossen hat, sichern wir den Einsatz eines Technikers innerhalb von 24 Stunden zu und garantieren, dass nur der erste Eingriff zur Fehlerbehebung berechnet wird.

Mit einem neuen Ticketing- und Follow-up-Service stellen wir sicher, dass jede Kundenanfrage so gut und so schnell wie möglich bearbeitet wird.

Was muss der Kunde bei einer Störung tun?

Wir werden die Abläufe für unsere Kunden neu definieren. Bisher konnten unsere Kunden bei einer Panne direkt einen ihnen bekannten Techniker kontaktieren. In Zukunft werden wir die Anfragen zentralisieren. Jedes Anliegen wird zuerst analysiert und der Dringlichkeit entsprechend bearbeitet. Wenn beispielsweise die Sicherheit nicht mehr gewährleistet ist, muss sofort eingegriffen werden. Sobald das Problem gelöst ist, erhält der Kunde einen Fragebogen mit der Bitte, den Einsatz zu bewerten. So können wir die Zufriedenheit unserer treuen Kunden messen. Dies ist ein Meilenstein für die Verbesserung unserer Service-Dienstleistungen. Wenn die Tornos Customer Services zur globalen Service-Benchmark werden sollen, müssen wir die Bedürfnisse unserer Kunden ganz genau kennen. Kommunikation ist das A und O. Nur so können wir uns von der Konkurrenz abheben.

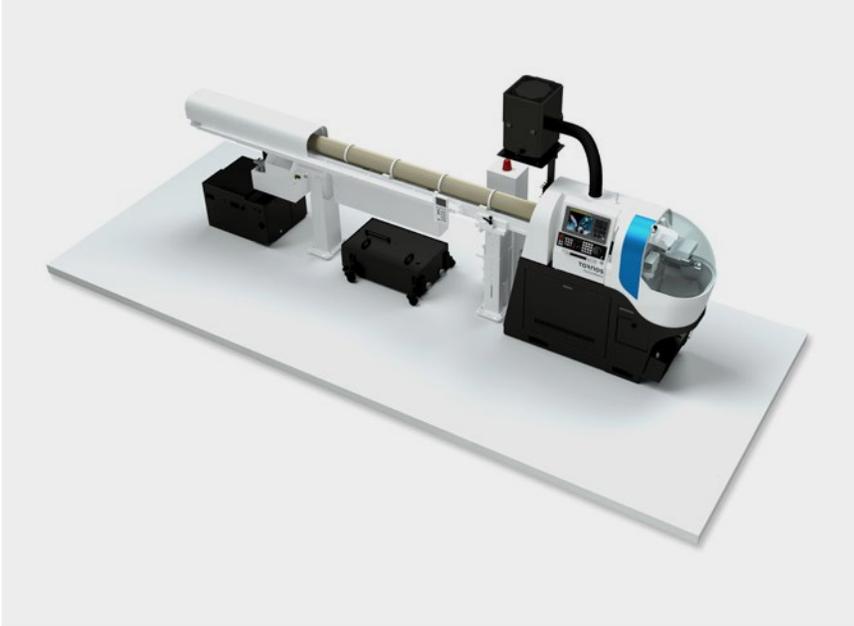
Mit dem Kunden kommunizieren, in welcher Form?

Um die Wahrnehmung zu verändern, die gewisse Kunden von uns haben, müssen wir Veränderungen einleiten und unsere Versprechen konsequent halten. Alles verändert sich: unsere ganze Industrie und damit natürlich auch der Service, den wir unseren Kunden bieten wollen. Dabei können wir auf ein grosses Know-how und auf über 125 Jahre Erfahrung zurückgreifen. Derzeit testen wir neue Systeme, die eine noch schnellere Reaktion ermöglichen. Indem wir beispielsweise über Augmented Reality Remote-Techniker einsetzen. Solche Lösungen sind gerade in der Corona-Pandemie besonders aktuell geworden.

In einer Zeit des Wandels ist zunehmend von Kreislaufwirtschaft die Rede. Welche Rolle spielt Tornos in dieser Hinsicht?

Die Wartung alter Maschinen ist ein wichtiger Teilbereich der Global Services von Tornos. Insbesondere tauschen wir einzelne Spindeln aus, und zwar nicht weniger als 1500 Stück pro Jahr! Daneben bieten wir Maschinenüberholungen an: von der einfachen Revision bis zur kompletten Maschinensanierung, einschliesslich der elektrischen Anlage. Wir kaufen auch alte Maschinen zurück, die wir auf den neusten Stand bringen und dann weiterverkaufen. Dieses Geschäft haben wir schon immer erfolgreich betrieben. Wir hoffen aber, dass die entsprechende Nachfrage in naher Zukunft steigen wird. Nicht zuletzt wegen unserer brandneuen DECO 10 Plus. Zur Erinnerung: Diese sehr erfolgreiche Maschinenreihe wurde bereits Ende der 90er Jahre eingeführt. Viele unserer Kunden haben noch immer Maschinen aus den ersten Produktionsjahren im Einsatz. Anlässlich des 25-Jahr-Jubiläums der DECO 10 wartet in diesem Jahr eine grosse Überraschung auf alle Kunden, die ihre DECO speziell zu schätzen wissen: Sie erhalten eine besonders attraktive Möglichkeit zur Erneuerung, ohne dabei die bewährten Werte und Bestandteile aufgeben zu müssen. Eine Aktion, ganz im Sinne unserer Kernidee: Wir wollen unseren treuen Kunden einen noch besseren Support und Service bieten als bisher.

Meilensteine 2020



Januar bis März

Tornos sorgt für Aufsehen an der CIOSP in São Paulo, Brasilien
Stets innovativ zu sein und immer wieder neue Märkte zu erschliessen, sind wichtige Ziele der Tornos-Strategie. Deshalb präsentiert Tornos ihre technischen Lösungen für die Medizin- und Dentaltechnik im boomenden brasilianischen Markt: Vom 29. Januar bis 1. Februar 2020 erlebt das interessierte Publikum am 38. internationalen Kongress für Zahnmedizin in São Paulo (CIOSP) eine Premiere: die brandneue SwissNano 7 zum ersten Mal im Einsatz auf brasilianischem Boden.

Die neue SwissNano 4, eine Maschine, bereit für extreme Genauigkeit

Seit ihrer Markteinführung im Jahr 2013 ist die Tornos SwissNano erste Wahl für die Bearbeitung kleiner Werkstücke mit extrem hoher Massgenauigkeit. In der Automobilindustrie, in der Medizin- und Dentaltechnik sowie in der Elektronikindustrie. In den vergangenen sieben Jahren hat Tornos die SwissNano kontinuierlich weiterentwickelt. Insbesondere, was ihre optionale Ausstattung betrifft. Im ersten Quartal 2020 bringt Tornos die neue SwissNano 4 auf den Markt. Das Spezielle daran: die neue numerische Computersteuerung (CNC) bei unveränderter Grundstruktur.

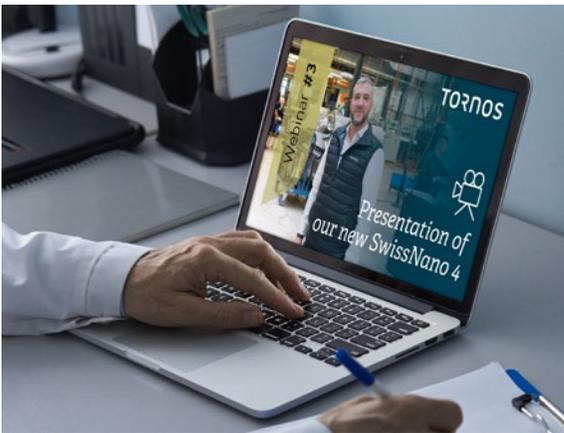
April bis Juni

Als langjähriger Partner von Hamilton beteiligt sich Tornos im Kampf gegen Covid-19

In der Corona-Pandemie können Geräte zur Unterstützung der Atmung über Leben und Tod entscheiden. Überall auf der Welt. Bei Tausenden von Patientinnen und Patienten. Als Weltmarktführer für solche Geräte setzt das Schweizer Unternehmen Hamilton alles daran, die entsprechende Nachfrage abzudecken und erhöht ihre Produktionskapazität um 50 Prozent. Herzstück dieser Produktion sind mehrere auf Hochtouren laufende Tornos-Maschinen. Sie produzieren ein unabdingbares Teil für die einwandfreie Funktion der Beatmungsgeräte. Auf diese Weise leistet Tornos einen wesentlichen Beitrag zur Bekämpfung von Covid-19.

Tornos und Gloor Medical: die Schweizer Kombination aus tadelloser Qualität und Patientenservice

Die Gebr. Gloor AG ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Burgdorf, Schweiz. Seit mehr als 70 Jahren ist die Regelung von Druck und Durchfluss technischer Gase die Kernkompetenz des Unternehmens. Mit der Zertifizierung nach EN ISO 13485 im Jahr 1994 wurde dieses Know-how auf die Medizintechnik ausgeweitet und seitdem kontinuierlich ausgebaut. Während der Corona-Pandemie führt die erhöhte Nachfrage nach Geräten für die Sauerstofftherapie zu einem Engpass in der Schraubearbeitung. Dank der langjährigen Zusammenarbeit mit Tornos kann die Gebr. Gloor AG schnell reagieren. Und helfen, Leben zu retten.



Juli bis September

Tornos beteiligt sich am europäischen CHARM-Projekt, das IoT-Lösungen für schwierige Industrieumgebungen entwickelt
 Im Sommer 2020 startet das europäische Projekt CHARM ECSEL. Es fördert die Entwicklung geeigneter IoT-Lösungen (Internet der Dinge oder Industrial Internet of Things) in schwierigen Industrieumgebungen. Der Schlüssel zur kontinuierlichen Erneuerung und Wettbewerbsfähigkeit liegt in der Digitalisierung. Das gilt für Tornos genauso, wie für die meisten anderen europäischen Industriebetriebe. Tornos wird im i-moutier Incubator auf das Projekt angesprochen. Insgesamt sind 37 Unternehmen und Institutionen aus ganz Europa daran beteiligt.

Digitale Präsenz durch Webinare

Die Corona-Pandemie verunmöglicht die Durchführung der meisten Handels- und Fachmessen. Tornos schafft für die Marktteilnehmer Möglichkeiten, sich trotzdem persönlich zu informieren und auszutauschen. Mit grossem Erfolg. In ihren Webinaren wenden sich die Tornos-Spezialisten auf der Basis eines effizienten und gut etablierten Skripts per Videokonferenz an alle Interessierten; nach jeder Präsentation können die Webinar-Teilnehmer Fragen stellen.



Oktober bis Dezember

Fierliche Eröffnung des Kundenzentrums Mailand, zum Auftakt zur 32. BI-MU

Tornos Italien weihet am 13. Oktober 2020 sein neues Kundenzentrum in Mailand ein. Die Veranstaltung steht unter dem Motto «Turning Together». Sie war ursprünglich für Mai geplant, musste aber aufgrund der Corona-Pandemie verschoben werden. Im neuen Kundenzentrum Mailand können die Besucher die gesamte Maschinen-Palette von Tornos in speziell eingerichteten Räumen vertieft kennenlernen und dabei jederzeit auf professionelle Beratung zählen.

Tornos weihet das neue Werk in Xi'an ein

Ebenfalls unter dem Motto «Turning Together» findet am 22. Oktober 2020 die Einweihung des neuen Tornos-Werks in Xi'an statt. Die Veranstaltung war ursprünglich für Anfang 2020 vorgesehen. Auch hier machte die Corona-Pandemie Tornos einen Strich durch die Rechnung. Die Einweihung wird von einem «Tag der offenen Tür» begleitet. Das in sehr kurzer Zeit fertiggestellte Werk entspricht den neusten Standards und erstreckt sich über eine Gesamtfläche von 3000 Quadratmeter. Mit der Einweihung feiert die Tornos Xi'an gleichzeitig ihr siebenjähriges Bestehen.

Mit innovativen Lösungen dem Kunden den entscheidenden Wettbewerbsvorteil bieten

Strategie

Der Kunde und seine Bedürfnisse in der Zukunft stehen ganz im Zentrum der Tornos-Strategie. Mit der Festlegung der Unternehmensstrategie hat Tornos auch die Vision, die Mission und die Werte der Gruppe definiert und einen Verhaltenskodex verabschiedet. Tornos wird diese Strategie in den kommenden Jahren weiterverfolgen.

In ihrer strategischen Ausrichtung geht die Tornos Gruppe von den Herausforderungen aus, denen sich ihre Kunden heute und in Zukunft stellen müssen: der zunehmenden Vernetzung und Globalisierung und dem immer härteren Konkurrenzkampf in den Absatzmärkten. Mit innovativen Produkten und Dienstleistungen will Tornos ihren Kunden den entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Tornos Vision: We keep you turning

Mit wahren Pioniergeist entwickelt Tornos Konzepte, die den Bedürfnissen der Zukunft gerecht werden. Unser grosses Know-how und der globale Ansatz ermöglichen es uns, Produkte und Dienstleistungen laufend innovativ zu erneuern und unseren Kunden damit einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Tornos Mission: Nachhaltigkeit und Profitabilität für unsere Kunden

Wir versorgen unsere Kunden mit den branchenführenden Produkten und Dienstleistungen, die essenziell sind für deren Nachhaltigkeit und Profitabilität.

Zentrale Werte und Verhaltenskodex

Tornos hat sechs zentrale Werte definiert, die von allen Mitarbeitenden der Tornos Gruppe an allen Standorten verinnerlicht werden:

- Agilität
- Offenheit
- Wagemut
- Zuverlässigkeit
- Teilen
- Wertschätzung

Wie jedes Jahr hat Tornos diese Werte auch 2020 mit konkreten Inhalten gefüllt und alle Mitarbeitenden der Gruppe mit ihnen vertraut gemacht. Darüber hinaus gibt es den «Tornos Code of Conduct», einen Verhaltenskodex, der allen Mitarbeitenden als Richtschnur im Arbeitsalltag dient.

Strategische Stossrichtungen

Ausgehend von den grossen Fortschritten, welche die Tornos Gruppe in den letzten Jahren erzielt hat, verfolgt Tornos weiterhin die sechs strategischen Stossrichtungen für die Jahre 2018 bis 2020:

- Internationalisierung unseres Geschäfts
- Stärkung unserer Flexibilität
- Wachstum durch Innovation
- Etablierung der Tornos Serviceleistungen als Unterscheidungsmerkmal
- Förderung unserer operativen Exzellenz
- Bereitstellung von einzigartigen Lösungen in ausgewählten Marktsegmenten

Für jede strategische Stossrichtung hat Tornos konkrete Massnahmen und messbare Ziele definiert.



Internationalisierung

Internationalisierung unseres Geschäfts



Flexibilität

Stärkung unserer Flexibilität



Innovation

Wachstum durch Innovation



Differenzierung

Etablierung der Tornos Serviceleistungen als Unterscheidungsmerkmal



Exzellenz

Förderung unserer operativen Exzellenz



Segmentierung

Bereitstellung von einzigartigen Lösungen in ausgewählten Marktsegmenten

Konsolidierte Jahresrechnung

Konsolidierte Erfolgsrechnung

In CHF 1 000	Erläuterungen	2020	2019
Nettoumsatz	29	103 388	205 309
Herstellkosten der verkauften Produkte	6	-91 466	-138 947
Bruttogewinn		11 922	66 362
<i>in % des Nettoumsatzes</i>		11.5%	32.3%
Marketing und Verkaufsaufwand	6	-22 426	-31 299
Allgemeiner Verwaltungsaufwand	6	-15 615	-18 066
Forschung und Entwicklung	6	-5 248	-10 111
Andere betriebliche Erträge	8	395	9
Andere betriebliche Aufwendungen	8	-91	-521
Betriebsaufwand		-42 985	-59 988
Betriebliches Ergebnis		-31 063	6 374
<i>in % des Nettoumsatzes</i>		-30.0%	3.1%
Finanzertrag	9	41	26
Finanzaufwand	9	-141	-239
Fremdwährungsergebnis, netto	10	-1 664	237
Ordentliches Ergebnis		-32 827	6 398
Betriebsfremdes Ergebnis	11	3 378	57
Ergebnis vor Ertragssteuern		-29 449	6 455
Ertragssteuern	12	-403	-529
Nettoergebnis		-29 852	5 926
<i>in % des Nettoumsatzes</i>		-28.9%	2.9%
zusätzliche Informationen (in CHF 1 000)			
EBITDA*		-23 576	10 741
<i>in % des Nettoumsatzes</i>		-22.8%	5.2%
Abschreibungen	18, 19	-4 109	-4 310
EBIT*		-27 685	6 431
<i>in % des Nettoumsatzes</i>		-26.8%	3.1%

Die vollständige konsolidierte Jahresrechnung mit Anhang ist zu finden im Tornos Financial Report 2020 (nur in englischer Sprache). Download unter <https://investors.tornos.com>

* Non-GAAP-Finanzkennzahl, siehe Financial Report 2020, Seiten 4 und 5 (<https://investors.tornos.com/en/content/publications>)

Konsolidierte Bilanz

In CHF 1 000	Erläuterungen	31.12.2020	in %	31.12.2019	in %
AKTIVEN					
Flüssige Mittel	13	17 329		14 440	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	12 244		16 865	
Vorräte, netto	15	69 375		101 871	
Sonstige kurzfristige Forderungen	16	2 276		3 356	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	17	1 572		2 337	
Total Umlaufvermögen		102 796	80.2%	138 869	82.9%
Sachanlagen	18	24 067		27 238	
Immaterielle Anlagen	19	943		950	
Aktive latente Ertragssteuern	20	370		450	
Total Anlagevermögen		25 380	19.8%	28 638	17.1%
Total Aktiven		128 176	100.0%	167 507	100.0%
PASSIVEN					
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	21	2 195		15 113	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		8 722		23 174	
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		43		206	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	22	9 463		8 234	
Passive Rechnungsabgrenzungen	23	5 673		7 331	
Rückstellungen	24	2 030		3 292	
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		28 126	21.9%	57 350	34.2%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	21	20 126		201	
Vorsorgeverpflichtungen	25	1 829		1 952	
Rückstellungen	24	112		191	
Passive latente Ertragssteuern	20	56		4	
Total langfristige Verbindlichkeiten		22 123	17.3%	2 348	1.4%
Total Fremdkapital		50 249	39.2%	59 698	35.6%
Aktienkapital	26	69 572		69 572	
Kapitalreserven		40 035		40 331	
Eigene Aktien	26	-1 875		-1 875	
Gewinnreserven		696		-5 925	
Umrechnungsdifferenzen		-649		-747	
Nettoergebnis		-29 852		6 040	
Eigenkapital der Aktionäre der Tornos Holding AG		77 927	60.8%	107 396	64.1%
Minderheitsanteile		-		413	
Total Eigenkapital		77 927	60.8%	107 809	64.4%
Total Passiven		128 176	100.0%	167 507	100.0%

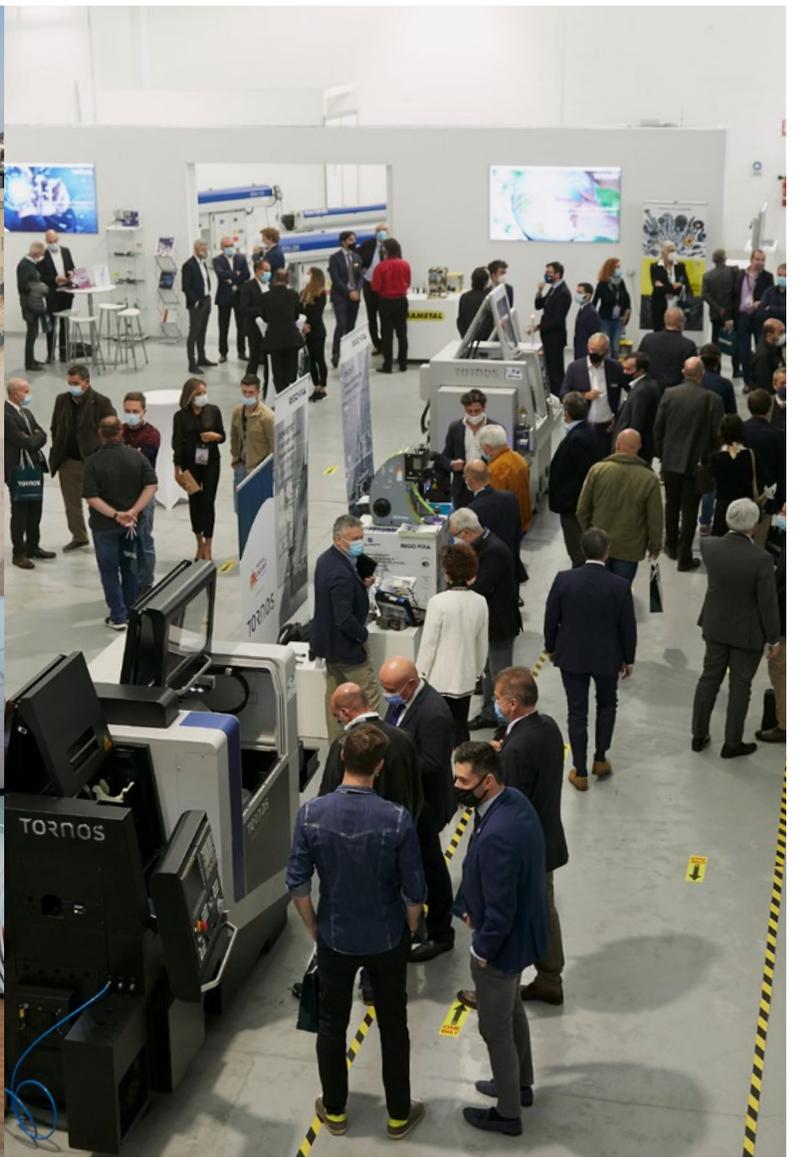
Die vollständige konsolidierte Jahresrechnung mit Anhang ist zu finden im Tornos Financial Report 2020 (nur in englischer Sprache). Download unter <https://investors.tornos.com>

Konsolidierte Geldflussrechnung

In CHF 1 000	Erläuterungen	2020	2019
Nettoergebnis		-29 852	5 926
Anpassungen für nichtliquiditätswirksame Aufwendungen und Erträge:			
Ertragssteuern	12	403	529
Abschreibungen auf Sachanlagen	18	3 508	3 743
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	19	601	567
Gewinn aus der Veräusserung von Sachanlagen	18, 19	-3 279	-149
Aktienbezogene Vergütungen	27	581	1 357
Vorsorgeverpflichtungen	25	-242	55
Wertberichtigung auf Vorräte	15	17 989	2 341
Zinsaufwendungen	9	19	84
Zinsertrag	9	-43	-26
Bezahlte Ertragssteuern		-408	-437
Veränderungen aus Geschäftstätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-10 723	13 990
Veränderung Nettoumlaufvermögen			
Davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		4 397	7 794
Davon sonstige Aktiven und Vorauszahlungen		1 785	437
Davon Vorräte		13 720	-22 766
Davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-14 272	-4 073
Davon andere kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen		1 653	-22 374
Cashflow aus Geschäftstätigkeit		-3 440	-26 992
Investitionen in Sachanlagen			
Investitionen in Sachanlagen	18	-1 206	-4 568
Devestition von Sachanlagen	18	2 058	848
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	19	-591	-896
Zinsertrag	9	43	26
Cashflow aus Investitionstätigkeit		304	-4 590
Free Cashflow*			
-3 136			
-31 582			
Rückzahlungen von Finanzverbindlichkeiten, einschliesslich			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	21	-135	-107
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		7 122	15 000
Erwerb Minderheitsbeteiligung an Tornos (Xi'an) Machine Works Co., Ltd.		-711	-
Ausschüttung an Aktionäre		-	-5 445
Erträge aus Verkauf und Kauf von eigenen Aktien	26	-	668
Zinsausgaben	9	-19	-84
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		6 257	10 032
Netto Cashflow			
3 121			
-21 550			
Flüssige Mittel und Kontokorrentkredite zu Beginn des Jahres		14 440	35 926
Umrechnungsdifferenzen		-232	64
Liquide Mittel und Kontokorrentkredite am Ende des Jahres		17 329	14 440

Die vollständige konsolidierte Jahresrechnung mit Anhang ist zu finden im Tornos Financial Report 2020 (nur in englischer Sprache). Download unter <https://investors.tornos.com>

* Non-GAAP-Finanzkennzahl, siehe Financial Report 2020, Seiten 4 und 5 (<https://investors.tornos.com/en/content/publications>)



Im Oktober 2020 weihte Tornos die neue Fabrik in Xi'an und das neue Customer Center in Mailand ein.

Verwaltungsrat



Von links nach rechts:

Walter Fust

*Erstmals gewählt im Jahr 2014 |
Gewählt bis 2021*

François Frôté, Präsident

*Erstmals gewählt im Jahr 2002 |
Gewählt bis 2021*

Till Fust

*Vize-Präsident | Erstmals gewählt im Jahr 2019 |
Gewählt bis 2021*

Michel Rollier

*Erstmals gewählt im Jahr 2002 |
Gewählt bis 2021*

General Management



Von links nach rechts:

Luc Widmer

Chief Financial Officer

Jens Thing

Chief Sales Officer

Michael Hauser

Chief Executive Officer





← Mit der Einweihung der neuen Fabrik feierte die Tornos Xi'an gleichzeitig ihren siebten Geburtstag.

Hinweis über zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen über die Tornos Gruppe, die auf gegenwärtigen Annahmen und Erwartungen beruhen. Unvorhersehbare Ereignisse und Entwicklungen können zu starken Abweichungen führen. Dieser Geschäftsbericht liegt auch in englischer und in französischer Sprache vor. Verbindlich ist das Original in englischer Sprache. Der Tornos Geschäftsbericht und der Financial Report 2020 können heruntergeladen werden: <https://investors.tornos.com>

Verantwortlich für den Inhalt
Tornos Holding AG, Moutier, Schweiz

Konzept
Zoebeli Communications AG, Bern, Schweiz

Design
Luidspreker-Creative Studio, Venlo, Niederlanden

Druck
Pressor AG, Delémont, Schweiz

We keep you turning

TORNOS HOLDING AG

Rue Industrielle 111
Postfach 960
2740 Moutier / Schweiz
T +41 (0)32 494 44 44
contact@tornos.com

tornos.com

Tornos in
aller Welt

