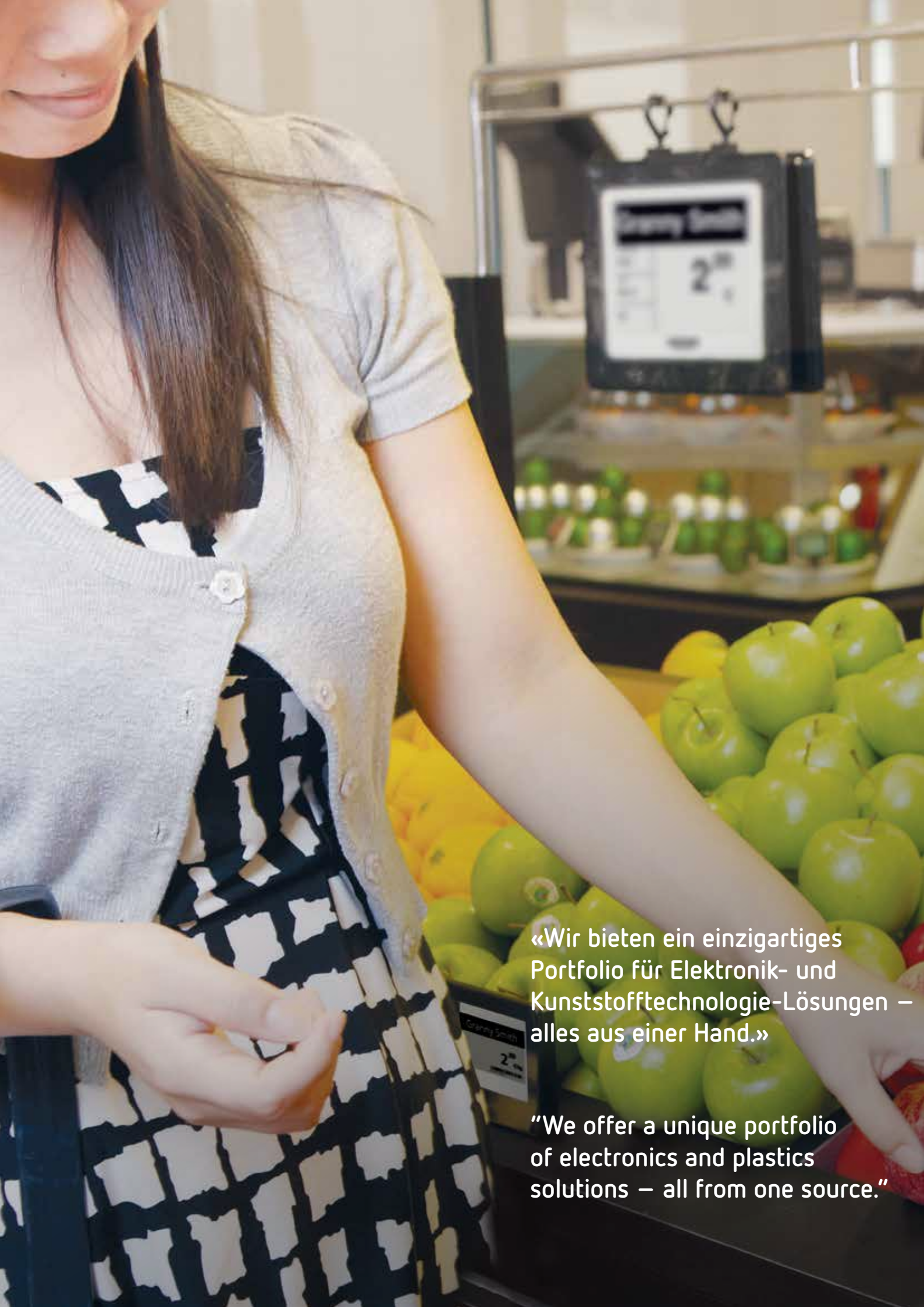




cicor

Halbjahresbericht 2015
Interim Report 2015

Innovation for success



«Wir bieten ein einzigartiges Portfolio für Elektronik- und Kunststofftechnologie-Lösungen – alles aus einer Hand.»

“We offer a unique portfolio of electronics and plastics solutions – all from one source.”



Digital price tags for shelf labeling

Industrie – Digitale Preisschilder für die Regalbeschilderung

Teraoka Weigh-System Pte Ltd, Singapur ist führend in der Entwicklung, Herstellung und Vermarktung elektronischer Waagen. Mit der elektronischen Regalbeschriftung hat das Unternehmen ein innovatives Beschriftungssystem entwickelt, das dem Einzelhandel zahlreiche Vorteile bringt, wie zum Beispiel die schnelle Umsetzung von Preisanpassungen. Dank dem Einsatz von digitalen Preisschildern (Electronic Shelf Labels ESLs) können die Preise zentral vom Computer gesteuert und direkt an die Regalbeschilderung, an die Kasse und die Waagen übermittelt werden.

Die Cicor Gruppe bietet ihren Kunden Lösungen für die Entwicklung und Produktion digitaler Preisschilder an. ESLs sind individuell gestaltbar, können kundenspezifisch angepasst werden und verlangen eine hohe Flexibilität des Outsourcing-Partners. Dank langjähriger Produktionserfahrung ist Cicor in der Lage, die Kunden bei der stetigen Weiterentwicklung der Produkte zu unterstützen und in partnerschaftlicher Zusammenarbeit innovative Lösungen zu erarbeiten. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit übernimmt Cicor das Werkzeugdesign, den Kunststoff-Spritzguss, die Leiterplattenbestückung sowie das umfassende Box-Building der digitalen Preisschilder.

Industrial – Digital price tags for shelf labeling

Teraoka Weigh-System Pte Ltd, Singapore is a leading company in the development, manufacture and distribution of electronic scales. In ESL (electronic shelf labels), it has developed an innovative shelf labeling system that offers retailers numerous advantages, including the ability to rapidly adjust prices. By using ESL, retailers can centrally manage prices by computer and send them directly to the shelf tags, cash registers and scales.

The Cicor Group offers its customers development and production solutions for digital price tags. ESLs can be customized and tailored to customer-specific requirements, which requires a high level of flexibility of the outsourcing partner. Thanks to its extensive manufacturing experience, Cicor is perfectly positioned to support its customers in the continuous further development of their products and work out innovative solutions in a close partnership with its customers. As part of this collaboration, Cicor is responsible for the tool design, plastic injection molding, PCB assembly and comprehensive box building for these digital price tags.

Inhalt

- 4 Kennzahlen
- 5 Bericht des Präsidenten und des CEO
- 15 Financial Report 2015
- 25 Adressen
- 25 Agenda

Contents

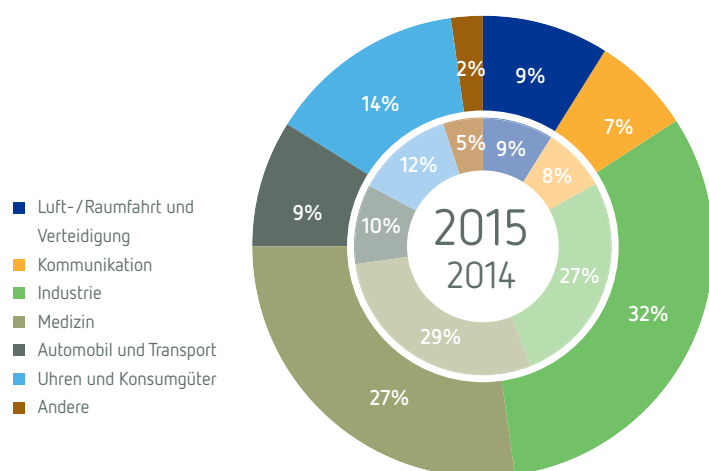
- 10 Key figures
- 11 Report of the Chairman and CEO
- 15 Financial Report 2015
- 25 Addresses
- 25 Agenda

Halbjahresbericht 2015

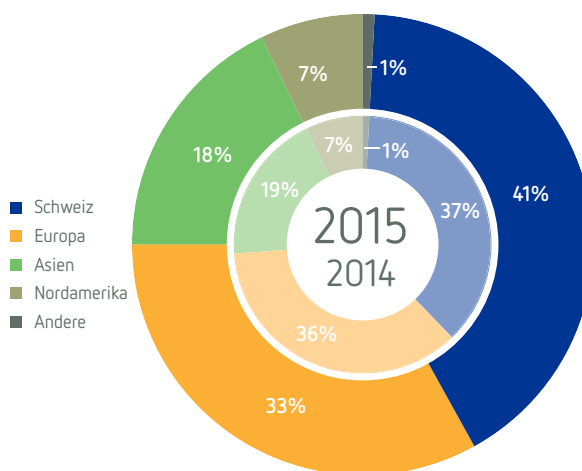
Kennzahlen

	30.6.2015	in %	30.6.2014 (restated)	in %
<i>in CHF 1 000, falls nicht anders angegeben</i>				
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	92 085	100.0	102 873	100.0
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	-10.5		9.1	
Ergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	7 949	8.6	8 831	8.6
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	-10.0		23.0	
Operatives Ergebnis (EBIT)	3 394	3.7	4 331	4.2
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	-21.6		51.8	
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1 148	1.2	3 384	3.3
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	-66.1		80.5	
Gewinn	642	0.7	2 530	2.5
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	-74.6		111.4	
Ergebnis je Aktie (in CHF)	0.22		0.86	
Beschäftigte (Stichtag)	1 966		1 954	
Investitionen in Sachanlagen	4 393		3 512	
in % des Nettoerlöses	4.8 %		3.4 %	

Nettoerlös nach Branchen



Nettoerlös nach Regionen



	30.6.2015	in %	31.12.2014 (restated)	in %
<i>in CHF 1 000, falls nicht anders angegeben</i>				
Anlagevermögen	52 239	34.1	55 114	36.7
Umlaufvermögen	100 774	65.9	95 015	63.3
Total Aktiven	153 013	100.0	150 129	100.0
Eigenkapital	62 732	41.0	67 439	44.9
Finanzielle Verbindlichkeiten	49 652	32.4	38 239	25.5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21 331	13.9	17 006	11.3
Nettoverschuldung	28 321	18.5	21 233	14.1
Gearing ratio (Nettoverschuldung in % des Eigenkapitals)	45.1 %		31.5 %	
Vorräte	42 376	27.7	42 127	28.1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30 535	20.0	30 869	20.6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-21 194	-13.9	-23 658	-15.8
Nettoumlaufvermögen	51 717	33.8	49 338	32.9

Guter Auftragseingang trotz schwierigem ersten Halbjahr 2015 – Frankenstärke beeinflusst Umsatz und Ergebnis

Das erste Halbjahr 2015 war für die Cicor Gruppe in verschiedener Hinsicht äusserst ereignisreich. Nebst eigenen eingeleiteten strategischen Massnahmen und vorgenommenen Veränderungen innerhalb der Gruppe ist die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank (SNB), den Mindestkurs von 1.20 Franken pro Euro aufzuheben, zu erwähnen. Das Ausmass und die effektiven Auswirkungen dieser Entscheidung auf die Schweizer Wirtschaft sind noch kaum abzuschätzen. Dieser unerwartete Verlauf beeinflusste auch das Cicor Geschäft mit Schweizer Kunden bzw. das Auftragsfertigungsgeschäft in der Schweiz, wo der Entscheid der SNB den Aufschwung der beiden Vorjahre erstickte. Bei anhaltender Stärke des Schweizer Frankens wird das Umsatzwachstum der Cicor Gruppe auch in der zweiten Jahreshälfte 2015 unter den sich anfangs Jahr gesetzten Zielen bleiben, trotz sich abzeichnenden positiven Entwicklungen auf Kundenseite und im allgemeinen Geschäftsverlauf beider Divisionen.

Trotz dieser negativen Voraussetzungen und der damit verbundenen grossen Unsicherheit im Markt wurde im ersten Halbjahr 2015 ein Auftragseingang von insgesamt CHF 98.6 Mio. erzielt, der in Schweizer Franken nur 1.6 % unter dem starken Auftragseingang des ersten Halbjahres 2014 lag (CHF 100.2 Mio.). In Lokalwährungen gerechnet stieg der Auftragseingang im ersten Halbjahr 2015 gegenüber der Vorjahresperiode sogar um 3.9% an. Dies zeigt, dass die von Cicor im Markt angebotenen Dienstleistungen auch oder gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gesucht sind.

Im Gegensatz zu dem unter den herrschenden Umständen relativ guten Abschneiden im Auftragseingang, war die Entwicklung im Umsatz enttäuschend. Der Umsatz der Cicor Gruppe sank im ersten Halbjahr 2015 um 10.5% auf CHF 92.1 Mio., (1. Halbjahr 2014: CHF 102.9 Mio.). Um Währungs- und Umrechnungseffekte bereinigt, reduzierte sich der Umsatz um 6.3%.

Speziell die ES Division litt sehr stark unter der schwierigen Marktsituation im ersten Halbjahr 2015. Primär der Standort in Bronschhofen (Gemeinde Wil/SG) bekam auf Umsatzstufe das volle Ausmass der Währungsproblematik zu spüren. Die derzeit herausfordernde Situation des Schweizer Marktes machte sich sehr rasch mit einem erhöhten Druck auf die Preise bemerkbar. Diese einschneidenden Entwicklungen konnten bisher nur ungenügend mit Gegenmassnahmen kompensiert werden. Im Juni

konnte im Bereich Automobil und Transport ein wichtiger Nachfolgeauftrag für den Standort in Bronschhofen gewonnen werden. Dank dem Ausbau der Entwicklungsfähigkeiten kann just dieser Standort vermehrt Aufträge mit Prototypen- und Vorseriencharakter akquirieren, wo der Preisdruck bisher weniger markant in Erscheinung trat als im Vergleich zur Situation in der Massenfertigung.

Mit dieser anspruchsvollen Situation im Schweizer Markt – und mit Schweizer Kunden generell – bestätigte sich die Richtigkeit der Entscheidung, dem Ausbau der Produktionskapazitäten in Osteuropa und Asien ein besonderes Augenmerk zu schenken und die Internationalisierung des Geschäfts von Cicor voranzutreiben. In diesen beiden Regionen existieren noch grosse Wachstumspotenziale, die Cicor in Zukunft gezielt und systematisch nutzen will. Um die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern und zu steigern, sind anhaltende Investitionen in Innovation sowie kontinuierliche Anstrengungen zur Effizienzsteigerung erfolgskritisch für die Cicor Gruppe.

Die AMS Division arbeitete im ersten Halbjahr 2015 intensiv weiter an der Realisierung der Synergien aus der im Vorjahr getätigten Zusammenlegung der ehemaligen PCB und ME Division. Durch die Abhängigkeit vom Schweizer Franken herrschte für die Division ein schwieriges Marktumfeld. Besonders das Geschäft mit Schweizer Kunden im Uhrensektor stagnierte. Smartwatches könnten hier einen nächsten grossen Trend bedeuten, und Cicor ist bestens vertraut mit der Herstellung von optischen Sensoren, die in Smartwatches zur Anwendung kommen.

Das wichtige Marktsegment Medizin (1. Halbjahr 2015: 27 % des Umsatzes) entwickelte sich in beiden Divisionen weiterhin gut, und es zeigte sich, dass der Bereich auf konjunkturelle Einflüsse relativ robust reagiert. Die Anfragetätigkeit von Kunden für neue Projekte ist weiterhin hoch. Zusammen mit den Marktsegmenten Industrie (1. Halbjahr 2015: 32 % des Umsatzes) und Automobil und Transport (1. Halbjahr 2015: 9 % des Umsatzes) bilden diese drei Marktsegmente mit insgesamt 68 % derzeit das Hauptgeschäft der Cicor Gruppe.

Der im ersten Halbjahr 2015 erzielte EBITDA der Cicor Gruppe betrug CHF 7.9 Mio. und war somit um 10.0 % tiefer als der EBITDA im ersten Halbjahr 2014 von CHF 8.8 Mio. Die EBITDA-Profitabilität von 8.6 % vom Umsatz des ersten Halbjahres 2014 konnte im ersten Halbjahr 2015 gehalten werden. Auf EBIT-Stufe resultierte mit CHF 3.4 Mio. ein um 21.6 % tieferer Wert als im Vorjahr (CHF 4.3 Mio.). In den operativen Ergebnissen machten sich die relativ hohe Kostenbasis in Schweizer Franken und der erhöhte Druck auf die Verkaufspreise ausgeprägt bemerkbar.

Der Reingewinn des ersten Halbjahres 2015 war mit CHF 0.6 Mio. entgegen allen wirtschaftlichen Schwierigkeiten immer noch positiv, lag aber deutlich unter dem sehr guten Vorjahreswert von CHF 2.5 Mio. Die negativen Währungseffekte belasteten das Finanzergebnis stark. Insgesamt entsprachen das operative Ergebnis sowie der Reingewinn der Cicor Gruppe im ersten Halbjahr 2015 somit den herrschenden schwierigen Umständen. Die sofort nach dem SNB-Entscheid eingeleiteten Massnahmen konnten die Auswirkungen nicht in vollem Ausmass verhindern. Positiv zu erwähnen ist indes, dass die Cicor Gruppe mittlerweile die nötige Stabilität besitzt, dass auch in wirtschaftlich herausfordernden Jahren wie 2015 positiver EBIT und Reingewinn erzielt werden.

Die Konzernbilanz war auch im ersten Halbjahr 2015 und nach den Anpassungen von IFRS auf Swiss GAAP FER solide. Bei einem Eigenkapital von CHF 63 Mio. und einer Bilanzsumme von CHF 153 Mio. lag die Eigenkapitalquote bei 41.0 %. Die Nettoverschuldung per 30. Juni 2015 betrug CHF 28.3 Mio. (1. Halbjahr 2014: CHF 33.0 Mio.; per 31. Dezember 2014: CHF 21.2 Mio.). Die konsolidierte Geldflussrechnung per 30. Juni 2015 zeigte einen Nettogeldfluss von CHF 4.3 Mio. (1. Halbjahr 2014: CHF -4.3 Mio.). Da die Debitoren- und Warenbestände praktisch auf dem gleichen Niveau wie per Ende 2014 blieben, sich die Kreditoren aber um rund CHF 2.5 Mio. reduzierten, stieg das Net Working Capital im ersten Halbjahr 2015 von CHF 49.3 Mio. per Ende 2014 auf CHF 51.7 Mio. an, blieb jedoch deutlich unter dem Wert des ersten Halbjahres 2014 von CHF 56.9 Mio.

Die Cicor Gruppe verfolgt eine klare, auf zukunftssträchtige Geschäftsfelder ausgerichtete Strategie und investiert dafür laufend erhebliche Mittel. Diese Strategie gründet auf der Überzeugung, dass sich der Outsourcing-Trend zu kosteneffizienten und umfassenden Lösungen weiter verstärken wird. Wirtschaftlich herausfordernde Zeiten wie heute zwingen Unternehmen nämlich zur Frage, wie sie ihren Betrieb am effizientesten und am kostengünstigsten organisieren können und ganz besonders, welche Leistungen zu den Kernaufgaben einer Unternehmung gehören und welche nicht. Letztere lassen sich oft kostengünstiger und mit qualitativ ebenso guten oder besseren Resultaten an externe Dienstleister auslagern.

Die Kunden von Cicor können sich somit auf ihre Kernaufgaben und -kompetenzen konzentrieren. Die Auslagerung von Teilen der Entwicklung oder der Produktion dient zudem auch dazu, Betriebskosten zu reduzieren und feste in variable Kosten umzuwandeln. Damit erzielen die Unternehmen weit mehr als nur kurzfristige Einsparungen und stellen sich für künftige Wachstumsperioden dynamischer auf.

Advanced Microelectronics & Substrates: Verbesserter EBIT und EBITDA

In Schweizer Franken sank der im ersten Halbjahr 2015 erzielte Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um 5.2 % auf CHF 26.4 Mio. (1. Halbjahr 2014: CHF 27.9 Mio.). In Lokalwährungen betrug der Umsatz im ersten Halbjahr 2015 CHF 27.5 Mio. und lag damit 1.2 % unter dem Vorjahreswert. Die Marktentwicklung, insbesondere der Märkte Medizin und Kommunikation, zeigten eine äusserst positive Dynamik, derweil traditionelle Märkte wie die Uhrenindustrie und der Verteidigungssektor wieder hinter den Erwartungen zurückblieben. Speziell die Geschäfte mit der Schweizer Uhrenindustrie waren im ersten Halbjahr enttäuschend.

In der Folge präsentierte sich das Ergebnis der AMS Division mit einem Mix aus einerseits guter Performance und andererseits Bereichen, die vom wirtschaftlichen Umfeld negativ betroffen waren. In der Berichtsperiode konnte die Division in Schweizer Franken im Vergleich zur Vorjahresperiode (CHF 26.7 Mio.) einen um 5 % höheren Auftragseingang verbuchen. Das gute Book-to-Bill-Verhältnis des ersten Halbjahres 2015 stimmt positiv für die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr, zumal neue Grosskunden auch vielversprechende Entwicklungsprojekte in Auftrag gegeben haben.

Trotz tieferem Umsatz konnten der EBIT und der EBITDA dank des strikten Kostenmanagements und weiterer betrieblicher Optimierungen deutlich gesteigert werden und betragen CHF 0.9 Mio. bzw. CHF 3.5 Mio. (EBIT 1. Halbjahr 2014 CHF 0.4 Mio., EBITDA CHF 2.9 Mio.). Ungeachtet des negativen Währungseffektes und der dadurch belasteten Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer AMS Gesellschaften konnte die AMS Division ihre Leistung im ersten Halbjahr 2015 klar steigern.

Die AMS Division wird sich dank ihren technologischen Fähigkeiten und den vorhandenen Lösungen in den Bereichen hochpräzise Leiterplatten (PCBs) und Dünnschichttechnologie zur profitabelsten Geschäftseinheit der Cicor Gruppe entwickeln. Die im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014 verbesserten operativen Ergebnisse zeigen, dass die Division zwar auf gutem Weg dazu ist, eine Rückkehr zu Umsatzwachstum aber hierfür notwendig ist.

Die jüngsten getätigten Investitionen in moderne, automatisierte und hochzuverlässige Fertigungstechnologien zielen genau darauf hin und ermöglichen die Herstellung von Substraten, die dem neuesten Stand der Technik entsprechen. Dank dem Know-how vor allem im Bereich der speziellen, ultra-dünnen und flexiblen Substrate kann die AMS Division ihren Kunden innovative und kosteneffiziente Lösungen anbieten. Ebenfalls ist die Division aufgrund der erweiterten Mikromontage-Kapazitäten in der Lage, die selbsthergestellten Substrate mit Präzisionsmikrokomponenten zu bestücken. Diese einzigartige kombinierte Technologiekompetenz ist vom Markt heute anerkannt und schlägt sich bereits in neuen Projekten sowie der Gewinnung neuer Kunden nieder. Dank der vertikalen Integration der Wertschöpfungskette verfügt die AMS Division über ein effizienteres und umfangreicheres Dienstleistungsportfolio als ihre Konkurrenten. Aus allen diesen vorhandenen Fähigkeiten und Möglichkeiten wird die Division profitables und anhaltendes Umsatzwachstum generieren.

Electronic Solutions: Herausforderungen im ersten Halbjahr

Die ES Division erlebte ein sehr herausforderndes erstes Halbjahr 2015. Die Währungssituation mit dem starken Schweizer Franken führte zu einem sehr grossen Preisdruck nicht nur bei Neugeschäften, sondern auch bei bestehenden Kundenaufträgen. Allen voran die Schweizer Kunden der ES Division sahen sich kurzfristig in ihrer Wettbewerbsfähigkeit gefährdet und waren zwingend auf Kostenreduktionen angewiesen. Die Schweizer Kunden, deren Hauptmärkte sich mehrheitlich im europäischen Raum befinden, verhielten sich in den ersten Monaten des Jahres zusammengefasst sehr zurückhaltend mit Aufträgen, wobei in den letzten Wochen des ersten Halbjahres eine leicht positivere Stimmung auszumachen war. Im Vergleich zum Kernbusiness in der Massenfertigung entwickelten sich die Bereiche Produktentwicklung, Engineering und Test-Engineering sehr erfreulich und werden in Zukunft weiteres Wachstum und Projekte für die Massenfertigung liefern.

Der osteuropäische Raum profitierte unter anderem von der angespannten Lage in der Ukraine und in Russland, was für Cicor zu einer gesteigerten Nachfrage nach Produktionsdienstleistungen in Rumänien führte. Aber auch im asiatischen Raum besteht nach wie vor grosses Wachstumspotenzial, insbesondere da die Bedeutung Asiens als Beschaffungsmarkt als auch Absatzmarkt weiter zunimmt.

Im ersten Halbjahr 2015 konnte die ES Division wieder Neukunden mit aussichtsreichen Projekten gewinnen. So konnte zum Beispiel ein wichtiges, erstes Projekt mit der renommierten Elster Gruppe gewonnen werden. Die Elster Gruppe ist in Nord- und Südamerika, Europa und Asien aktiv und liefert komplette Smart-Grid- und Energiemanagementlösungen. Wichtige Aspekte für den Gewinn von neuen Aufträgen und Kunden sind, neben der sehr guten Zusammenarbeit mit den Kunden, die Nähe und das Dienstleistungsangebot über verschiedene Standorte weltweit.

Ungeachtet dieser positiven Entwicklungen lag der Umsatz der ES Division als Folge des schwierigen ersten Halbjahres mit CHF 65.7 Mio. am Ende dann aber doch 12.4% unter dem Wert des Vorjahres (CHF 75.0 Mio.). In Lokalwährungen betrug der Rückgang 8.2%. Grosse negative Auswirkung auf die Umsätze der Division hatte vor allem der Umsatzrückgang bei zwei Grosskunden. Während bei einem Grosskunden der Rückgang aufgrund einer strategischen Neuausrichtung zustandekam, lag beim anderen Grosskunden der Grund in einer Verzögerung in der Markteinführung seines neuesten Produktes. Die Umsätze mit seinem bestehenden Produkt waren bereits stark rückläufig.

Bedingt durch den tieferen Umsatz und die Währungseffekte im ersten Halbjahr 2015 konnte der gute EBITDA des ersten Halbjahres 2014 von CHF 6.5 Mio. nicht wiederholt werden und es resultierte per Ende Juni 2015 ein EBITDA-Rückgang von 22.4% auf CHF 5.1 Mio. Auch der EBIT lag mit CHF 3.2 Mio. in den ersten sechs Monaten 2015 deutlich unter dem guten Wert von CHF 4.7 Mio. in der Vergleichsperiode 2014.

Die Nachfrage nach Produktionskapazitäten, vor allem in Arad, Rumänien, hat dort im zweiten Quartal 2015 die Planung eines neuen, grösseren Gebäudes vorangetrieben. Das neue Gebäude-Layout und Betriebskonzept ermöglichen ab Ende 2016 eine Verdoppelung der bestehenden Produktionskapazitäten, und die am Standort vorhandenen Landreserven bieten genügend Möglichkeiten für einen weiteren Ausbau. Die Planungsaktivitäten für den Neubau in Bronschhofen (Gemeinde Wil, SG) wurden im Juni 2015 abgeschlossen und die nötigen Bewilligungen liegen bereits vor, sodass im Juli 2015 mit dem Bau begonnen werden kann. Cicor verfolgt langfristige Strategien und setzt auch weiterhin auf den Produktionsstandort Schweiz – trotz des starken Schweizer Frankens.

Personelle Wechsel

Auch in den obersten Führungsgremien von Cicor gab es im ersten Halbjahr Veränderungen. Seit 1. Juni 2015 amtiert mit Dr. Jürg Dübendorfer ein neuer CEO, der umfangreiche Erfahrung aus seiner internationalen Tätigkeit einbringt. An der Generalversammlung vom April 2015 wählten die Aktionäre der Cicor Gruppe Herrn Erich Haefeli als neues Mitglied in den Verwaltungsrat. Antoine Kohler und Hans Knöpfel standen an der GV nicht mehr zur Wiederwahl zur Verfügung. Heinrich J. Essing übernahm das Amt des Verwaltungsratspräsidenten von Antoine Kohler.

Aufwärtsbewegung im zweiten Halbjahr erwartet

Für das zweite Halbjahr 2015 ist zu erwarten, dass der Preisdruck aufgrund der anhaltenden Stärke des Schweizer Frankens sich weiterhin hemmend auf die Entwicklung von Volumen und Marge auswirken wird. Mit den bereits eingeleiteten Massnahmen zur Stärkung der Ertragskraft wird ein Teil der negativen Währungseinflüsse abgefedert werden können. Die Cicor Gruppenleitung erwartet zwar im zweiten Halbjahr 2015 leicht höhere Volumen sowie im Vergleich zum ersten Halbjahr eine Aufwärtsbewegung beim Betriebsergebnis und der Profitabilität, dies allerdings nur unter der Voraussetzung, dass sich das wirtschaftliche Umfeld währungsbedingt nicht noch weiter verschlechtert. Genaue Prognosen für das ganze Geschäftsjahr 2015 sind aus heutiger Sicht schwierig.

Im Namen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung danken wir allen Mitarbeitenden für ihren Einsatz und ihr Engagement. Den Kunden und Geschäftspartnern danken wir für ihre Treue und wertvolle Zusammenarbeit. Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für Ihr Vertrauen, das Sie uns stets entgegenbringen.



Heinrich J. Essing
Präsident des Verwaltungsrates



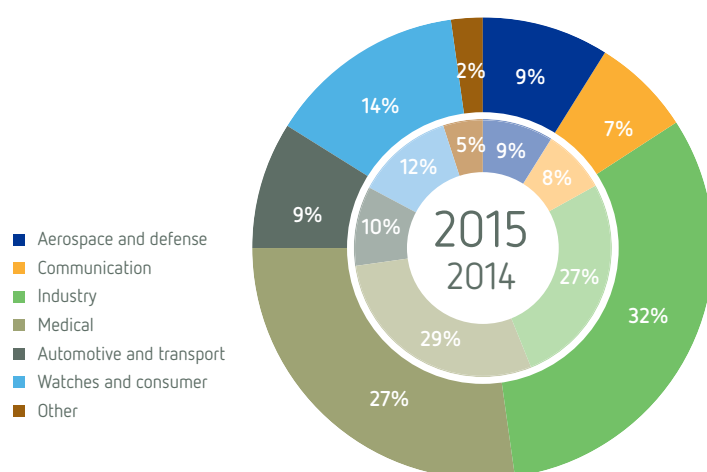
Dr. Jürg Dübendorfer
CEO

Interim Report 2015

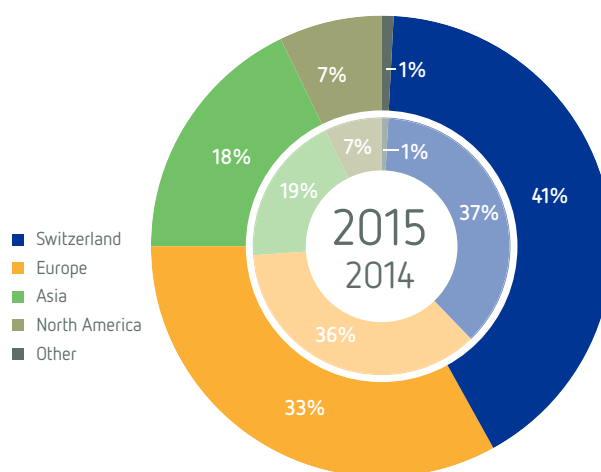
Key figures

	30.6.2015	in %	30.6.2014 (restated)	in %
<i>in CHF 1 000 unless otherwise specified</i>				
Net sales	92 085	100.0	102 873	100.0
Change compared to previous year (%)	-10.5		9.1	
Profit before depreciation and amortization (EBITDA)	7 949	8.6	8 831	8.6
Change compared to previous year (%)	-10.0		23.0	
Operating profit (EBIT)	3 394	3.7	4 331	4.2
Change compared to previous year (%)	-21.6		51.8	
Profit before taxes (EBT)	1 148	1.2	3 384	3.3
Change compared to previous year (%)	-66.1		80.5	
Net profit	642	0.7	2 530	2.5
Change compared to previous year (%)	-74.6		111.4	
Earnings per share (in CHF)	0.22		0.86	
Number of employees (FTEs at end of period)	1 966		1 954	
Capex in tangible assets	4 393		3 512	
in % of net sales	4.8 %		3.4 %	

Sales by industry



Sales by destination



	30.6.2015	in %	31.12.2014 (restated)	in %
<i>in CHF 1 000 unless otherwise specified</i>				
Non-current assets	52 239	34.1	55 114	36.7
Current assets	100 774	65.9	95 015	63.3
Total assets	153 013	100.0	150 129	100.0
Equity	62 732	41.0	67 439	44.9
Financial liabilities	49 652	32.4	38 239	25.5
Cash and cash equivalents	21 331	13.9	17 006	11.3
Net debt	28 321	18.5	21 233	14.1
Gearing ratio (net debt in % of equity)	45.1 %		31.5 %	
Inventories	42 376	27.7	42 127	28.1
Trade receivables	30 535	20.0	30 869	20.6
Trade payables	-21 194	-13.9	-23 658	-15.8
Net working capital	51 717	33.8	49 338	32.9

Good order intake despite challenging first half of 2015 – strong franc has impact on sales and earnings

The first six months of 2015 were very eventful for the Cicor Group, in many different ways. Aside from the introduction of strategic measures and the implementation of changes within the Group, the decision of the Swiss National Bank (SNB) to abandon the minimum exchange rate of 1.20 Swiss francs to the euro also had an impact. The extent and nature of the effects this decision will have on the Swiss economy, are as yet unpredictable. This unexpected course of events impacted Cicor's business with Swiss customers as well as the outsourcing business in Switzerland, where the SNB decision eclipsed the upswing of the two previous years. If the Swiss franc maintains its current strength, sales growth for the Cicor Group in the second half of the year is set to fall short of the targets set at the beginning of 2015, too, in spite of positive trends emerging on the customer side and in the general course of business of the two Divisions.

Despite these negative conditions and the resulting considerable level of insecurity on the market, the Cicor Group recorded total order intake of CHF 98.6 million in the first six months of 2015, only 1.6 % less in Swiss francs than the strong order intake of the first half of 2014 (CHF 100.2 million). In local currencies, the order intake for the first half of 2015 even exceeded the prior-year period by 3.9 %. This shows that the services Cicor offers on the market remain in demand even, or especially, in economically difficult times.

Unlike the relatively good performance in terms of order intake given the current conditions, sales were disappointing. The Cicor Group's sales dropped by 10.5 % in the first half of 2015 to CHF 92.1 million (first half of 2014: CHF 102.9 million). Adjusted for currency effects, sales declined by 6.3 %.

The Electronic Solutions (ES) Division in particular suffered from the difficult market conditions in the first six months of the year, with the Bronschhofen (Wil, canton of St. Gallen) location feeling the full impact of the currency situation in terms of sales. The current challenges on the Swiss market rapidly manifested in increasing pressure on prices. These dramatic developments have not yet been adequately mitigated through countermeasures. In June, the Bronschhofen location successfully won an important follow-up contract in the automotive and transport segment. Following the expansion of its development capabili-

ties, the Bronschhofen location is particularly well positioned to acquire increasing numbers of prototype and pilot series orders, an area in which price pressure has been less pronounced until now than in mass production.

The challenging situation on the Swiss market and with Swiss customers in general is proof that the decision to prioritize the expansion of production capacities in Eastern Europe and Asia and to push forward with the internationalization of Cicor's business was the right one. Eastern Europe and Asia harbor great potential for further growth, which Cicor intends to systematically exploit in the future. In order to ensure and increase the Cicor Group's competitiveness and success in the long term, continuous investment in innovation and ongoing efforts to improve its efficiency are crucial.

In the first half of 2015, the Advanced Microelectronics & Substrates (AMS) Division continued working on the realization of synergies born out of the prior-year's merger of the former Printed Circuit Boards (PCB) and Microelectronics (ME) Divisions. Its reliance on the Swiss franc created difficult market conditions for the Division. The business with Swiss customers in the watchmaking industry in particular stagnated. Smartwatches may prove to be the next big trend in this sector, and Cicor is well-versed in the manufacture of the optical sensors used in them.

The medical market segment, a key sector (first half of 2015: 27% of sales), continued to perform well for both Divisions and responded relatively robustly to economic influences. Customer demand for new projects remains high. The three main market segments medical, industrial (first half of 2015: 32% of sales) and automotive and transport (first half of 2015: 9% of sales) account for 68% of the Cicor Group's business.

The Cicor Group's EBITDA for the first six months of 2015 amounted to CHF 7.9 million, 10.0% lower than in the first half of 2014 (CHF 8.8 million). The EBITDA profitability of 8.6% of sales in the first half of 2014 was able to be maintained in the first six months of 2015, too. EBIT amounted to CHF 3.4 million, 21.6% lower than in the previous year (CHF 4.3 million). Operating profit was greatly affected by the relatively high cost base in Swiss francs and the increased pressure on sales prices.

Net profit in the first half of 2015 remained in clearly positive territory at CHF 0.6 million despite the difficult economic conditions, but was far below the very good CHF 2.5 million recorded the previous year. Negative currency effects weighed heavily on the financial result. Overall, the Cicor Group's operating profit and net profit were representative of the difficult conditions in the first half of 2015. The measures introduced immediately after the SNB decision could not entirely mitigate its effects. On the positive side, the Cicor Group now has the stability it needs to generate positive EBIT and net profit even in economically challenging years such as 2015.

The consolidated balance sheet remained solid in the first half of 2015 as well as following the adjustments resulting from the switch from IFRS to Swiss GAAP FER. With equity of CHF 63 million and a balance sheet total of CHF 153 million, the Cicor Group's equity ratio was 41.0%. Net debt as at 30 June 2015 was CHF 28.3 million (first half of 2014: CHF 33.0 million; as at 31 December 2014: CHF 21.2 million). The consolidated cash flow statement as at 30 June 2015 showed net cash flows of CHF 4.3 million (first half of 2014: CHF -4.3 million). With trade accounts receivable and inventories practically on a par with year-end 2014, but trade accounts payable approximately CHF 2.5 million lower, net working capital rose to CHF 51.7 million in the first half of 2015 from CHF 49.3 million at the end of 2014, but fell significantly short of the CHF 56.9 million reported in the first of half of 2014.

The Cicor Group is pursuing a clear strategy of targeting promising business sectors and to this end continuously invests considerable resources. This strategy is based on the Cicor Group's conviction that the trend toward cost-efficient, comprehensive outsourcing solutions will continue to intensify. Economically challenging times such as those we are currently experiencing force companies to assess how their operations could be organized to be as efficient and cost-effective as possible and especially which services really form part of their core competencies and which don't. The latter can often be outsourced to external service providers, thereby increasing cost-efficiency and yielding just as good or even better results.

This allows Cicor's customers to focus on their core tasks and competencies. Outsourcing parts of the development or production process can also help reduce operating expenses and turn fixed costs into variable costs. This allows companies to achieve cost savings that look further than the short term and position themselves in such a way as to respond more dynamically to periods of growth.

Advanced Microelectronics & Substrates: Improved EBIT and EBITDA

In Swiss francs, sales generated in the first half of the year were 5.2% lower than in the prior-year period at CHF 26.4 million (first half of 2014: CHF 27.9 million). In local currencies, sales in the first half of 2015 amounted to CHF 27.5 million, 1.2% below the previous year. Market performance, particularly in the medical and communications markets, was extremely positive, with the exception of traditional markets such as watchmaking and defense, which disappointed once again. The business with customers from the Swiss watchmaking industry was particularly disheartening in the first half of the year.

Consequently, the results of the Advanced Microelectronics & Substrates (AMS) Division presented a mixed picture of good performance on the one hand and areas that were negatively impacted by the current economic climate on the other. In the period under review, the Division recorded a 5% higher order intake in Swiss francs than in the prior-year period (CHF 26.7 million). The good book-to-bill ratio for the first half of 2015 constitutes a positive sign for sales growth in the second half of the year, especially since new major customers have also placed orders for highly promising development projects.

Despite a drop in sales, EBIT and EBITDA rose significantly as a result of strict cost management and other operational optimizations, amounting to CHF 0.9 million and CHF 3.5 million, respectively (EBIT in the first half of 2014: CHF 0.4 million; EBITDA in the first half of 2014: CHF 2.9 million). Irrespective of negative currency effects and their impact on the competitiveness of the Swiss AMS companies, the AMS Division's performance improved markedly in the first half of 2015.

The AMS Division's technological capabilities together with the solutions it offers in the areas of high-precision printed circuit boards (PCBs) and thin-film technology will make it the Cicor Group's most profitable Division. The increase in operating profit compared with the first half of 2014, though, shows that while the Division is on the right track, it needs to return to sales growth.

Its most recent investments in modern, automated, highly reliable manufacturing technologies are intended to serve precisely this purpose and enable the Division to produce state-of-the-art substrates. With its expertise in special, ultra-thin and flexible substrates, the AMS Division is able to offer its customers innovative and cost-efficient solutions. Its expanded micro-assembly capacities also enable it to provide the substrates it produces with high-precision microcomponents. This unique combination of technological competencies is now well recognized on the market and already driving the acquisition of new projects and customers. Due to the vertical integration of its value chain, the AMS Division has a more efficient and comprehensive service portfolio than its competitors. Combined, all these competencies and opportunities will help the Division generate profitable long-term sales growth.

Electronic Solutions: Challenging first half of the year

The Electronic Solutions (ES) Division experienced a very challenging first six months in 2015. The strength of the Swiss franc put immense pressure not only on prices in new business, but also for existing customer orders. In particular, Swiss customers suddenly feared for their competitiveness and required cost reductions. Swiss customers whose main markets are for the most part located within Europe were rather reserved in the first months of the year when it came to placing orders. Nevertheless, a slightly more positive mood has been detectable in the final few weeks of the half-year. Unlike the core business of mass production, product development, engineering and test engineering performed very well and will deliver further growth and projects for mass production in the coming years.

Eastern Europe also benefitted from the tense situation in Ukraine and Russia, which resulted in increased demand from this region for manufacturing services provided from Romania. In Asia, too, there remains significant potential for growth, especially since the importance of Asia as a procurement and sales market continues to grow.

In the first half of 2015, the ES Division won additional new customers with promising projects, such as a major first project with the renowned Elster Group. The Elster Group has operations in North and South America, Europe, and Asia, and supplies comprehensive smart-grid and energy management solutions. Aside from excellent collaboration with customers, the key factors in winning new orders and customers are proximity and a convincing service portfolio across several locations worldwide.

Despite these positive developments, sales in the ES Division amounted to CHF 65.7 million, 12.4 % lower than in the previous year (CHF 75.0 million), following a difficult first six months. In local currencies, sales dropped by 8.2 %. The decline in the Division's sales can primarily be attributed to the significantly damaging effect of a drop in sales from two major customers. In one case, this was the result of a strategic reorganization; in the other, it was due to a delay in the launch of the customer's new product. Sales from the latter's existing product were already dropping rapidly.

With sales declining and currency effects weighing on business in the first half of 2015, the pleasing EBITDA of CHF 6.5 million achieved in the first half of 2014 could not be replicated. As at the end of June 2015, EBITDA amounted to CHF 5.1 million – a drop of 22.4 %. At CHF 3.2 million EBIT for the first six months of 2015 also fell far short of the CHF 4.7 million reported for the prior-year period.

Demand for production capacities, especially in Arad (Romania), spurred the planning of a new, bigger building there in Q2 2015. The new building's layout and operational concept will enable production capacities to be doubled by the end of 2016, with existing land reserves at the location offering enough scope for further expansion. Planning for the new building in Bronschhofen (Wil, canton of St. Gallen) was completed in June 2015 and the required permits obtained, so that construction can begin in July 2015. Cicor pursues long-term strategies and remains committed to Switzerland as a production location – despite the strong Swiss franc.

Personnel changes

The Cicor Group's management can also look back on an eventful first six months of 2015: On 1 June 2015, Dr. Jürg Dübendorfer took over as the Cicor Group's new CEO, bringing with him a wealth of international experience. At the Annual Shareholders' Meeting in April 2015, the shareholders of the Cicor Group elected a new member of the Board of Directors in Erich Haefeli. Antoine Kohler and Hans Knöpfel did not stand for re-election. Heinrich J. Essing took over as Chairman of the Board of Directors from Antoine Kohler.

Upward momentum expected for the second half of the year

For the second half of 2015, price pressure caused by the ongoing strength of the Swiss franc is expected to continue to weigh on volume and margin growth. The measures that have already been initiated to consolidate the Group's earning power will mitigate some of the negative currency effects. The Cicor Group's management anticipates slightly higher volumes in the second half of the year, as well as upward momentum in terms of operating result and profitability compared with the first six months – but only if the currency situation does not cause economic conditions to deteriorate any further. It is currently difficult to make precise forecasts for 2015 as a whole.

On behalf of the Board of Directors and Management team, we would like to extend our thanks to all of our employees for their commitment and efforts. We would also like to thank our customers and business partners for their loyalty and valuable cooperation. And, last but not least, we would like to thank you, our shareholders, for the trust you continue to place in us.



Heinrich J. Essing
Chairman of the Board of Directors



Dr. Jürg Dübendorfer
CEO

Financial Report 2015

Consolidated Financial Statements

(unaudited)

Consolidated balance sheet

in CHF 1 000	30.06.2015	in %	31.12.2014 (restated)	in %
Asset				
Property, plant and equipment	48 110	31.4	50 477	33.6
Intangible assets	664	0.4	1 066	0.7
Deferred tax assets	3 465	2.3	3 571	2.4
Non-current assets	52 239	34.1	55 114	36.7
Inventories	42 376	27.7	42 127	28.1
Trade accounts receivable	30 535	20.0	30 869	20.6
Income tax receivable	5	0.0	37	0.0
Other accounts receivable	4 310	2.8	3 983	2.7
Accruals	2 217	1.5	993	0.7
Cash and cash equivalents	21 331	13.9	17 006	11.2
Current assets	100 774	65.9	95 015	63.3
Total assets	153 013	100.0	150 129	100.0
Liabilities and shareholders' equity				
Ordinary share capital	28 922	18.9	28 922	19.3
Share premium	113 267	74.0	114 308	76.1
Treasury shares	-37	-0.0	-37	-0.0
Retained earnings	-75 960	-49.6	-76 593	-51.0
Translation reserve	-3 734	-2.4	533	0.4
Equity attributable to Cicor shareholders	62 458	40.8	67 133	44.7
Non-controlling interests	274	0.2	306	0.2
Total equity	62 732	41.0	67 439	44.9
Long-term provisions	2 002	1.3	2 016	1.3
Deferred tax liabilities	1 375	0.9	1 220	0.8
Long-term financial liabilities	44 369	29.0	32 780	21.9
Liabilities for post-employment benefits	1 103	0.7	1 305	0.9
Other long-term liabilities	40	0.0	44	0.0
Non-current liabilities	48 889	31.9	37 365	24.9
Short-term financial liabilities	5 283	3.5	5 459	3.6
Trade accounts payable	21 194	13.9	23 658	15.8
Other current liabilities	6 076	4.0	6 911	4.6
Accruals	7 188	4.6	7 010	4.7
Short-term provisions	1 472	1.0	1 979	1.3
Income tax payable	179	0.1	308	0.2
Current liabilities	41 392	27.1	45 325	30.2
Total liabilities	90 281	59.0	82 690	55.1
Total equity and liabilities	153 013	100.0	150 129	100.0

Consolidated income statement

in CHF 1 000	Notes	1.1.–30.6.2015	in %	1.1.–30.6.2014 (restated)	in %
Net Sales	(2)	92 085	100.0	102 873	100.0
Material costs		–44 838	–48.7	–52 439	–51.0
Personnel costs		–28 995	–31.5	–29 984	–29.1
Other operating income		616	0.7	842	0.8
Other operating expenses		–10 919	–11.9	–12 461	–12.1
Depreciation		–4 529	–4.9	–4 145	–4.0
Amortization		–26	–0.0	–355	–0.3
Operating profit (EBIT)		3 394	3.7	4 331	4.2
Financial income		4 327	4.7	1 716	1.7
Financial expenses		–6 573	–7.1	–2 663	–2.6
Profit before tax (EBT)		1 148	1.2	3 384	3.3
Income tax		–506	–0.5	–854	–0.8
Net profit		642	0.7	2 530	2.5
Attributable to:					
– Cicor shareholders		633		2 479	
– Non-controlling interests		9		51	
Earnings per share (CHF)					
– basic		0.22		0.86	
– diluted		0.22		0.86	

Condensed consolidated cash flow statement

in CHF 1 000	Notes	1.1.–30.6.2015	1.1.–30.6.2014 (restated)
Profit before tax		1 148	3 384
Depreciation / Amortization		4 555	4 500
Net interest costs		614	621
(Gain) / loss on disposal of assets		-60	-38
Increase / (decrease) in provisions		-392	226
Unrealized currency (gains) / losses		2 025	713
Subtotal before working capital changes		7 890	9 406
(Increase) / decrease in working capital		-9 519	-8 782
Income tax paid		-214	-440
Interest paid		-318	-786
Interest received		17	150
Net cash from / (used in) operating activities		-2 144	-452
Purchase of property, plant and equipment		-4 393	-3 498
Proceeds from sale of property, plant and equipment		99	59
Purchase of intangible assets		-3	-152
Net cash (used in) / from investing activities		-4 297	-3 591
Proceeds from issue of share capital		-	248
Dividend / capital contribution paid to shareholders	(5)	-1 041	-866
Payment of finance lease liabilities		-222	-552
Proceeds from borrowings		13 639	3 511
Repayment of borrowings		-2 974	-2 625
Net cash from / (used in) financing activities		9 402	-284
Currency translation effects		1 364	28
Net increase / (decrease) in cash and cash equivalents		4 325	-4 299
Cash and cash equivalents at the beginning of the period		17 006	15 369
Cash and cash equivalents at the end of the period		21 331	11 070

Consolidated statement of changes in equity

in CHF 1 000	Share capital	Share premium	Treasury shares	Retained earnings	Translation reserve	Equity attributable to Cicor shareholders	Non-controlling interest	Total equity
Balance at 1 January 2015	28 922	114 308	-37	-76 593	533	67 133	306	67 439
Net profit				633		633	9	642
Dividend/capital contribution paid to shareholders		-1 041				-1 041		-1 041
Capital increase for the established stock option plans								
Translation adjustment					-4 267	-4 267	-41	-4 308
Balance at 30 June 2015	28 922	113 267	-37	-75 960	-3 734	62 458	274	62 732

in CHF 1 000	Share capital (restated)	Share premium (restated)	Treasury shares (restated)	Retained earnings (restated)	Translation reserve (restated)	Equity attributable to Cicor shareholders (restated)	Non-controlling interest (restated)	Total equity (restated)
Balance at 1 January 2014	28 806	114 955	-37	-83 489	-	60 235	258	60 493
Net profit				2 479		2 479	51	2 530
Dividend/capital contribution paid to shareholders		-866				-866		-866
Capital increase for the established stock option plans	86	162				248		248
Translation adjustment					-222	-222	-62	-284
Balance at 30 June 2014	28 892	114 251	-37	-81 010	-222	61 874	247	62 121

Notes to the condensed consolidated financial statements

(unaudited)

1. Principles of consolidation and valuation

These consolidated interim financial statements as of 30 June 2015 are prepared in accordance with Swiss GAAP FER 31 "Complementary recommendation for listed companies" (GAAP = Generally Accepted Accounting Principles / FER = Fachempfehlungen zur Rechnungslegung). They do not include all of the information and disclosures required for full annual financial statements and should be read in conjunction with the Group's annual report as at 31 December 2014. Furthermore, the accounting complies with the provisions of the listing rules of the SIX Swiss Exchange and the Swiss company law. The consolidated financial statements of the Group as at and for the year ended 31 December 2014 are available at www.cicor.com or upon request from the Company's registered office.

These condensed consolidated interim financial statements were approved by the Board of Directors on 11 August 2015.

When preparing the consolidated interim statements, management is required to make estimates and assumptions. Any alterations to these estimates and assumptions are adjusted in the reporting period in which the estimates and assumptions are changed. Income taxes are calculated based on an estimate of the income tax rate expected for the whole year.

Changes in accounting policies

The Board of Directors on 20 February 2015 decided to change the Group's financial reporting standard to Swiss GAAP FER with effect from 1 January 2015. Until 31 December 2014, Cicor Technologies had prepared its interim and annual financial statements in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS), which have been applied since 1998. The switch to Swiss GAAP FER will be performed in retrospect as from 1 January 2014. The half-year report 2015 of Cicor is being published for the first time in accordance with Swiss GAAP FER.

With the exception of the items mentioned below, the switch to Swiss GAAP FER has had no material effect on the financial statements. The change to Swiss GAAP FER marks a decision by Cicor for a more pragmatic standard of comparative informational value that meets the requirements of an international, medium-sized company while being less complex and thus reducing costs. The application of Swiss GAAP FER continues to guarantee transparent reporting in accordance with the principle of a true and fair view.

The accounting principles applied in the preparation and presentation of the 2015 consolidated interim financial statements deviate in the following essential points from the consolidated annual financial statements for 2014 prepared according to IFRS:

Goodwill from acquisitions

Under IFRS, goodwill was capitalized, not amortized but tested for impairment annually. Swiss GAAP FER 30 "Consolidated financial statements" leaves the choice to either offset the goodwill as at the acquisition date with equity or to capitalize and amortize it over normally five years, in justified cases 20 years at the most. Cicor decided to capitalize goodwill and depreciate it over the recommended period by Swiss GAAP FER of five years.

Employee benefit obligations

Under IFRS (IAS 19) the pension plans of Cicor Technologies in Switzerland and Germany qualify as defined benefit plans. The calculation was performed annually by a qualified actuary using the projected unit credit method. The net obligation with respect to defined benefit plans was calculated separately for each plan by estimating the amount of future benefit that employees have earned in return for their service and deducting the fair value of plan assets. By contrast Swiss GAAP FER 16 stipulates that a provision only needs to be recognized, if an obligation to cover a deficiency exists. For the calculation of the pension cost and the surplus or deficit, the financial statement of the pension plans drawn up in accordance with Swiss GAAP FER 26, should be used. Employer contribution reserves are recognised as assets. All other pension plans are defined contribution plans and therefore no separate valuation according to Swiss GAAP FER is necessary. Cicor dissolved all obligations except the ones for Reinhardt Microtech GmbH and RHe Microsystems GmbH.

Intangible assets

Under IFRS, brandnames, customer relationships and technologies acquired in a business combination were separately capitalized and amortized over their estimated economic useful lives as part of the purchase price allocation. Intangible assets with an infinite lifespan however were not depreciated on a regular basis under IFRS (impairment only approach). Under Swiss GAAP FER, the amortisation period is 20 years at most (even if the lifespan is infinite). Cicor will depreciate intangible assets over

the recommended period by Swiss GAAP FER of five years. Intangible assets include capitalized development costs. If the capitalization criteria were fulfilled, it was a requirement by IFRS to capitalize these costs. Swiss GAAP FER however permits an option as to whether capitalize or immediately recognize the development costs as expense. Cicor will continue to capitalize all development costs if the conditions of FER 10 are met and depreciate those assets over a period of five years.

Deferred income taxes

The above-mentioned valuation and balance sheet adjustments have consequences for deferred income taxes in the balance sheet and income statement.

Presentation and structure

The presentation and structure of the balance sheet, income statement, statement of changes in equity and the cash flow statement were adjusted to meet the requirements of Swiss GAAP FER. The previous periods were restated in order to ensure comparability with the presentation of the period under review. As a result of the switch to Swiss GAAP FER, accumulated translation differences are offset with retained earnings as of 1 January 2014. The implications of the above-mentioned adjustments for equity and the net profit of Cicor Technologies are summarized in the table below.

in CHF 1 000	1.1.2014	30.06.2014	31.12.2014
Equity according to IFRS	125 853	127 226	125 602
Intangible assets	-79 567	-79 157	-78 805
Liability for post-employment benefits	14 043	14 199	22 230
Deferred tax	-100	-411	-1 852
Translation adjustment	264	264	264
Equity according to Swiss GAAP FER	60 493	62 121	67 439
		1.1.–30.06.2014	1.1.–31.12.2014
Net profit according to IFRS		1 779	6 202
Depreciation / Amortization of Intangible assets		421	810
Personnel costs		349	-168
Interest costs		181	358
Deferred tax		-200	-196
Net profit according to Swiss GAAP FER		2 530	7 006

2. Segment reporting

2015 in CHF 1 000	AMS Division 1.1.–30.6.2015	ES Division 1.1.–30.6.2015	Total reportable segments 1.1.–30.6.2015	Corporate and eliminations 1.1.–30.6.2015	Consolidated 1.1.–30.6.2015
Income statement					
Sales to external customers	26 396	65 689	92 085	–	92 085
Intersegment sales	–	194	194	–194	–
Segment result before depreciation and amortization (EBITDA)	3 515	5 077	8 592	–643	7 949
Segment result (EBIT)	916	3 236	4 152	–758	3 394
Balance sheet					
	30.6.2015	30.6.2015	30.6.2015	30.6.2015	30.6.2015
Intangible segment assets	670	35	705	–41	664
Other than intangible segment assets	67 599	77 321	144 920	7 429	152 349
Total assets	68 269	77 356	145 625	7 388	153 013
Segment liabilities	62 756	56 208	118 964	–28 683	90 281
Other segment information					
	1.1.–30.6.2015	1.1.–30.6.2015	1.1.–30.6.2015	1.1.–30.6.2015	1.1.–30.6.2015
Depreciation and amortization	2 599	1 841	4 440	115	4 555
Capital expenditures for property, plant and equipment	3 295	1 098	4 393	–	4 393
2014					
in CHF 1 000	AMS Division 1.1.–30.6.2014 (restated)	ES Division 1.1.–30.6.2014 (restated)	Total reportable segments 1.1.–30.6.2014 (restated)	Corporate and eliminations 1.1.–30.6.2014 (restated)	Consolidated 1.1.–30.6.2014 (restated)
Income statement					
Sales to external customers	27 854	75 019	102 873	–	102 873
Intersegment sales	–	26	26	–26	–
Segment result before depreciation and amortization (EBITDA)	2 947	6 547	9 494	–663	8 831
Segment result (EBIT)	370	4 732	5 102	–771	4 331
Balance sheet					
	31.12.2014 (restated)	31.12.2014 (restated)	31.12.2014 (restated)	31.12.2014 (restated)	31.12.2014 (restated)
Intangible segment assets	837	63	900	167	1 067
Other than intangible segment assets	66 240	80 238	146 478	2 584	149 062
Total assets	67 077	80 301	147 378	2 751	150 129
Segment liabilities	60 390	55 910	116 300	–33 610	82 690
Other segment information					
	1.1.–30.6.2014 (restated)	1.1.–30.6.2014 (restated)	1.1.–30.6.2014 (restated)	1.1.–30.6.2014 (restated)	1.1.–30.6.2014 (restated)
Depreciation and amortization	2 577	1 815	4 392	108	4 500
Capital expenditures for property, plant and equipment	2 171	1 341	3 512	–	3 512

Cicor defines its reportable segments based on the internal reporting to its chief operating decision makers. They base their strategic and operative decisions on these monthly distributed reports, which include the aggregated financial data for the Group and for the divisions. Cicor has the following two divisions: “Advanced Microelectronics” (AMS) Division, which supplies printed circuit boards and thin-/thick-film-coating technologies as well as a wide range of microelectronic manufacturing capabilities to different industries, whereas the “Electronic Solutions” (ES) Division provides electronic manufacturing services, from product development to volume production and after-sales service.

For the internal reporting and therefore the segment reporting the applied principles of accounting and valuation are the same as in the consolidated financial statements. Intersegment sales are recognized at arm's length.

in CHF 1 000	1.1.–30.6.2015	1.1.–30.6.2014 (restated)
Reconciliation of total reportable segment result		
Total reportable segment result (EBIT)	4 152	5 102
Other corporate expenses	–758	–771
Financial income	4 327	1 716
Financial expenses	–6 573	–2 663
Consolidated profit before tax	1 148	3 384

in CHF 1 000	1.1.–30.6.2015	in %	1.1.–30.6.2014	in %
Sales by destination				
Switzerland	37 597	40.8	37 944	36.9
Europe (without Switzerland)	30 613	33.2	36 814	35.8
Asia	16 058	17.4	19 955	19.4
North America	6 714	7.3	7 318	7.1
Other	1 103	1.2	842	0.8
Total	92 085	100.0	102 873	100.0
Sales by industry				
Aerospace & defence	8 100	8.8	9 006	8.8
Communication	6 910	7.5	8 544	8.3
Industrial	29 640	32.2	27 567	26.8
Medical	25 060	27.2	29 681	28.9
Automotive & transport	8 020	8.7	10 062	9.8
Watches & consumer	12 939	14.1	12 274	11.9
Other	1 416	1.4	5 739	5.5
Total	92 085	100.0	102 873	100.0

Major customers

Cicor Group has no single customer with 10 % or more of the Group's consolidated sales.

3. Share-based payments

There have neither been any costs recognized in profit or loss related to stock option plans nor have any new plans been established during the financial years 2014 and 2015.

Option holdings

During the first six months 2015, no options (2014: 8 584) were exercised, 4 000 options (2014: 2 000) have expired and no options (2014: 0) have forfeited. All outstanding options of 31 793 (31.12.2014: 35 793) are exercisable and dilutive. The dilution effect is immaterial; therefore the basic and dilutive earnings per share do not differ.

4. Issued capital

in CHF 1 000

Share capital at 1 January 2014	28 806
Increase of ordinary share capital of 11 584 registered shares at CHF 10	116
Share capital at 31 December 2014	28 922
Share capital at 30 June 2015	28 922

2 892 092 registered shares of CHF 10

Ordinary share capital

There was no increase in ordinary share capital in 2015 (financial year 2014: 11 584 shares out of conditional capital at a nominal value of CHF 10 for the established stock option plans).

Authorized capital

At the Shareholders' Meeting on 24 April 2014 the shareholders decided to renew the authorization of the Board of Directors to increase the share capital by a maximum of 600 000 fully paid in shares at a nominal value of CHF 10 until 24 April 2016.

Conditional capital

At the Shareholders' Meeting on 13 May 2009, the shareholders decided to increase the conditional share capital up to 200 000 fully paid in registered shares with a total nominal value up to CHF 2 000 000 for the exercise of stock option rights granted to officers and other key employees under an employee stock option plan to be established by the Board of Directors. During the first six months 2015 no shares have been issued (financial year 2014: 11 584 shares).

At the Shareholders' Meeting on 13 May 2009, the shareholders decided to create additional conditional share capital of up to 500 000 fully paid in registered shares with a total nominal value of up to CHF 5 000 000 for the exercise of conversion rights granted to holders of convertible debt securities to be issued by the company. Such conversion rights would have to be exercised within five years of the issuance of such convertible debt securities.

5. Dividend paid

At the Shareholders' Meeting on 23 April 2015 the shareholders decided to allocate TCHF 1 041 from the capital contributions to the free reserves and to distribute CHF 0.36 per share (totaling CHF 1 040 613.12) to the shareholders out of these free reserves.

6. Subsequent events

There were no events between 30 June 2015 and 12 August 2015 that would require an adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities or need to be disclosed under this heading.

Addresses

Head Office

Cicor Technologies Ltd.
Route de l'Europe 8
2017 Boudry
Switzerland
info@cicor.com
www.cicor.com

Contact

Cicor Management AG
World Trade Center
Leutschenbachstrasse 95
8050 Zurich
Switzerland
www.cicor.com

Tel. +41 43 811 44 05
Fax +41 43 811 44 09
info@cicor.com
investor@cicor.com

Cicor Electronic Solutions

Swisstronics Contract
Manufacturing AG
Industriestrasse 8
9552 Bronschhofen
Switzerland
Tel. +41 71 913 73 73
Fax +41 71 913 73 74
www.cicor.com

Cicor Ecotool Pte Ltd.
45 Changi South Avenue 2
#04-01 Singapore 486133
Singapore
Tel. +65 6545 50 30
Fax +65 6545 00 32
www.cicor.com

Cicor Advanced Microelectronics & Substrates

Cicorel SA
Route de l'Europe 8
2017 Boudry
Switzerland
Tel. +41 32 843 05 00
Fax +41 32 843 05 99
www.cicor.com

RHe Microsystems GmbH
Heidestrasse 70
01454 Radeberg
Germany
Tel. +49 3528 4199-0
Fax +49 3528 4199-99
www.cicor.com

Swisstronics Contract
Manufacturing AG
Via Luserte Sud 7
6572 Quartino
Switzerland
Tel. +41 91 850 38 11
Fax +41 91 850 39 88
www.cicor.com

PT Cicor Panatec
Batamindo Industrial Park,
Lot 323 - 324
Jalan Beringin, Muka Kuning
Batam 29433,
Indonesia
Tel. +62 770 61 22 33
Fax +62 770 61 22 66
www.cicor.com

Cicorel SA
Avenue de Préville 4
1510 Moudon
Switzerland
Tel. +41 21 905 92 92
Fax +41 21 905 92 93
www.cicor.com

Reinhardt Microtech GmbH
Sedanstrasse 14
89077 Ulm
Germany
Tel. +49 731 9858 8413
Fax +49 731 9858 8411
www.cicor.com

S.C. Systronics S.R.L.
Zone Parc Industrial F-N
310580 Arad
Romania
Tel. +40 257 285 944
Fax +40 257 216 733
www.cicor.com

Cicor Anam Ltd.
15 VSIP Street 4
Thuan An District
Binh Duong Province,
Vietnam
Tel. +84 650 375 66 23
Fax +84 650 375 66 24
www.cicor.com

Cicor Americas Ltd.
185 Alewife Brook Parkway,
Suite #410
Cambridge
MA 02138
USA
Tel. +1 617 576 2005
Fax +1 617 576 2001
www.cicor.com

Reinhardt Microtech AG
Aeulistrasse 10
7323 Wangs
Switzerland
Tel. +41 81 720 04 56
Fax +41 81 720 04 50
www.cicor.com

Cicor Asia Pte Ltd.
45 Changi South Avenue 2
#04-01 Singapore 486133
Singapore
Tel. +65 6546 16 60
Fax +65 6546 65 76
www.cicor.com

Suzhou Cicor Technology Co. Ltd.
EPZ No. 11 Building
No. 666 Jianlin Road
SND-EPZ Sub-industrial Park
Suzhou, China 215151
Tel. +86 512 6667 2013
Fax +86 512 6667 2038
www.cicor.com

Agenda

Annual Report 2015: 9 March 2016
Annual Shareholders' Meeting: 21 April 2016
Interim Report 2016: August 2016

Concept and Design: DACHCOM.CH AG, Winterthur
Photos: © DIGI Deutschland GmbH
Printing: Sprüngli Druck AG, Villmergen
Climate-neutrally printed on FSC-certified paper

This Interim Report can be accessed on the internet at
www.cicor.com
© Cicor Technologies Ltd., August 2015