2019

Hauptversammlung

Bericht des Vorstands

2018 Jahresabschluss

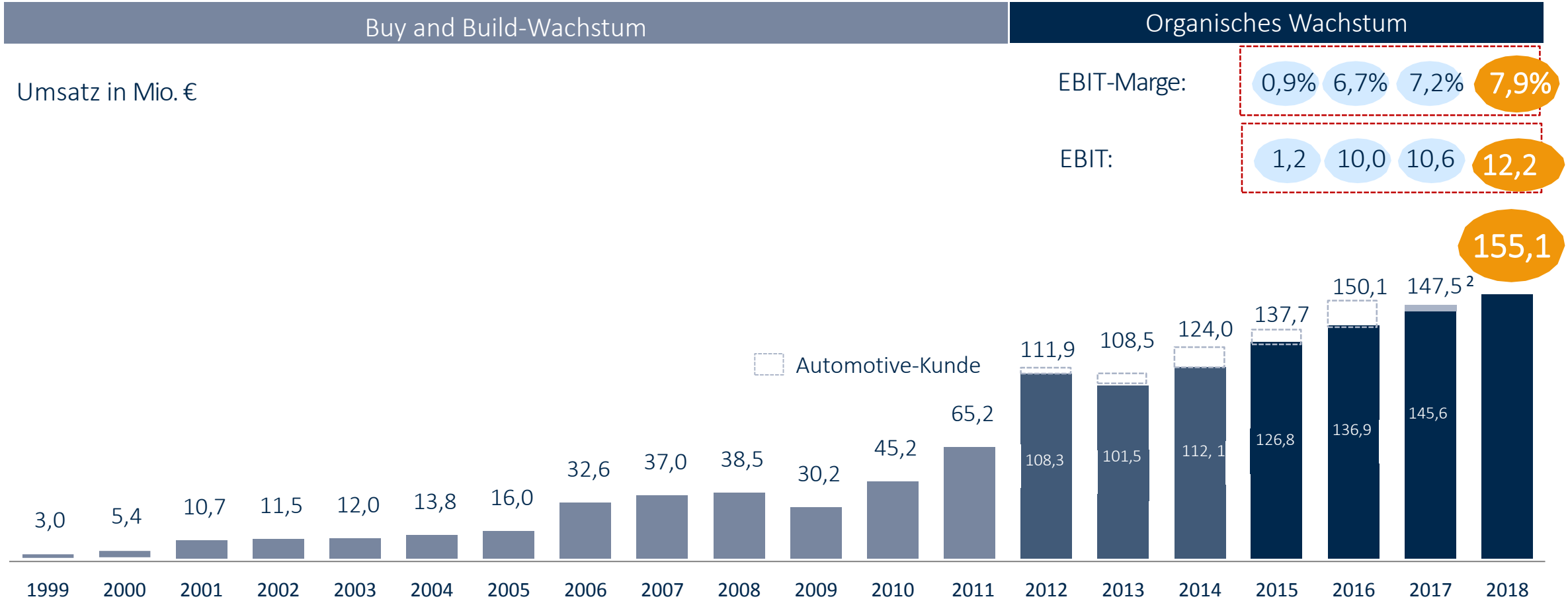
Dr. Mathias Gollwitzer, CFO

DIE FIRST SENSOR-AKTIE 2018

Nach Ups & Downs Abschluss des Börsenjahres auf Vorjahresniveau

DAS OPERATIVE GESCHÄFT 2018

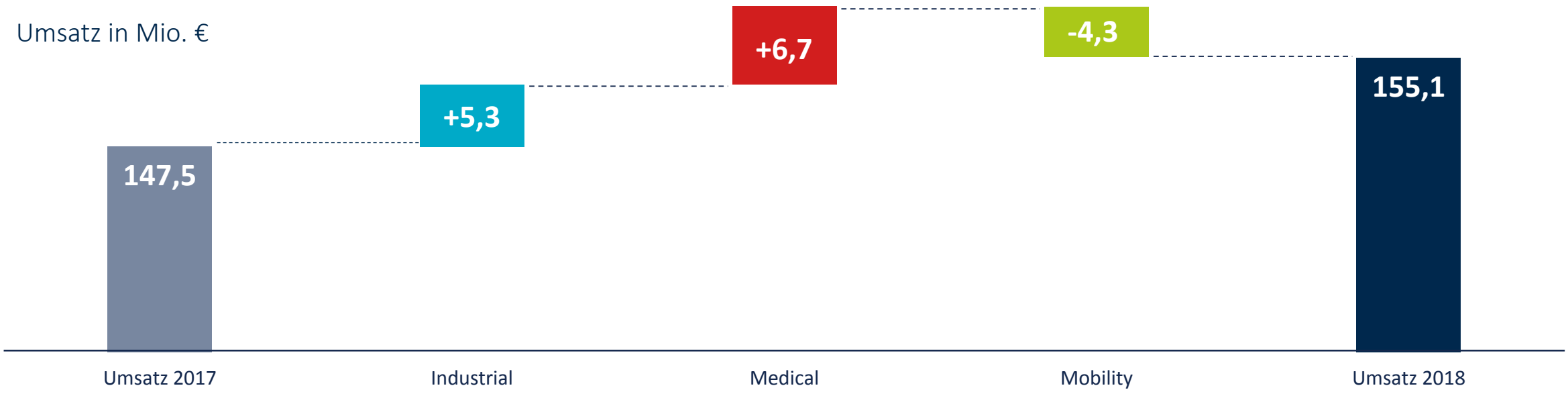
Wir haben unser Wachstum bei Umsatz & Profitabilität fortgesetzt



1 Basiert auf dem Umsatz ausgenommen des Automotive-Kunden. 2 Verringerung in 2017 durch den auslaufenden Vertrag eines bedeutenden Automotive-Kunden (~12 Mio. €), größtenteils bereits durch andere Kunden kompensiert (~7 Mio. €).

DAS OPERATIVE GESCHÄFT 2018

Das Wachstum war getragen von den Zielmärkten Industrial & Medical



Industrial
- Umsatzwachstum 7,0 %
- Umsätze in Photonics und Pressure gestiegen
- Steigende Nachfrage aus Asien

Medical
- Umsatzwachstum 23,7 %
- Steigende Nachfrage für H-Serie
- Geschäft mit Imaging Solutions in Nordamerika erweitert

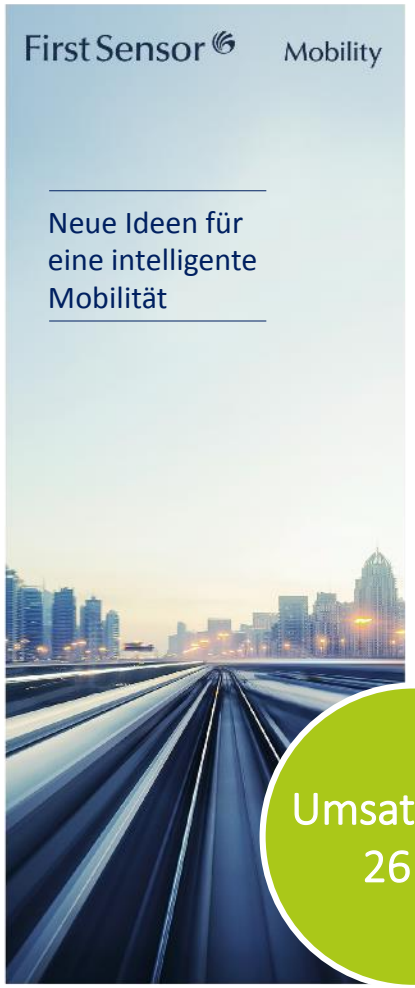
Mobility
- Umsatzrückgang -9,6 %
- Volatile geopolitische Lage
- Serienstart Kamera & Launch ECU

DAS OPERATIVE GESCHÄFT 2018

Kunden aus der Industrie prägen weiterhin den Großteil des Geschäfts

Umsatzanteil 52 %

Umsatzanteil 22 %

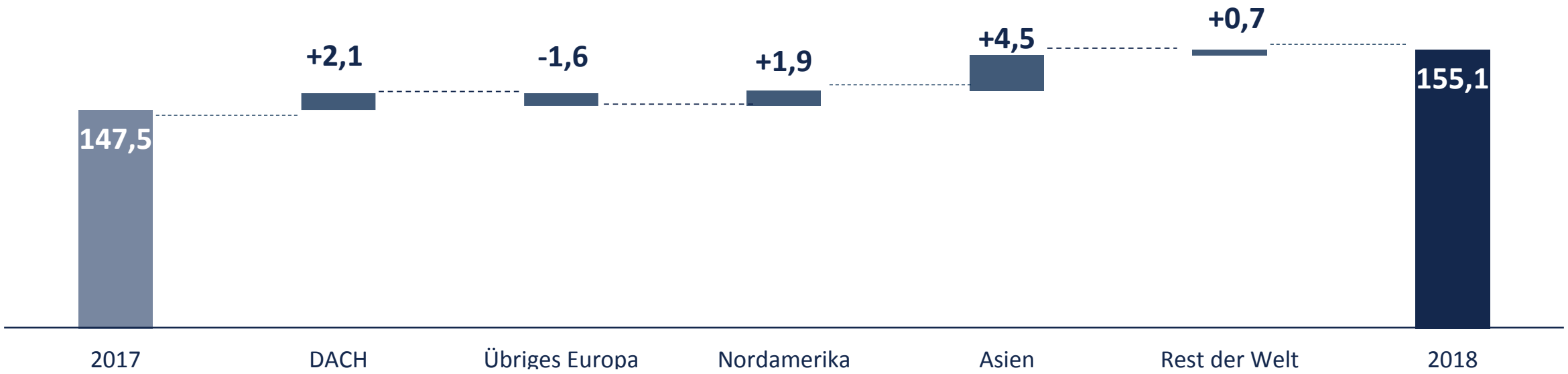


Umsatzanteil 26 %

DAS OPERATIVE GESCHÄFT 2018

Wir haben unsere internationale Präsenz weiter ausgebaut

Umsatz in Mio. Euro



DACH
- Wachstum + 2,8 %
- Mehrheit der Umsätze in Deutschland

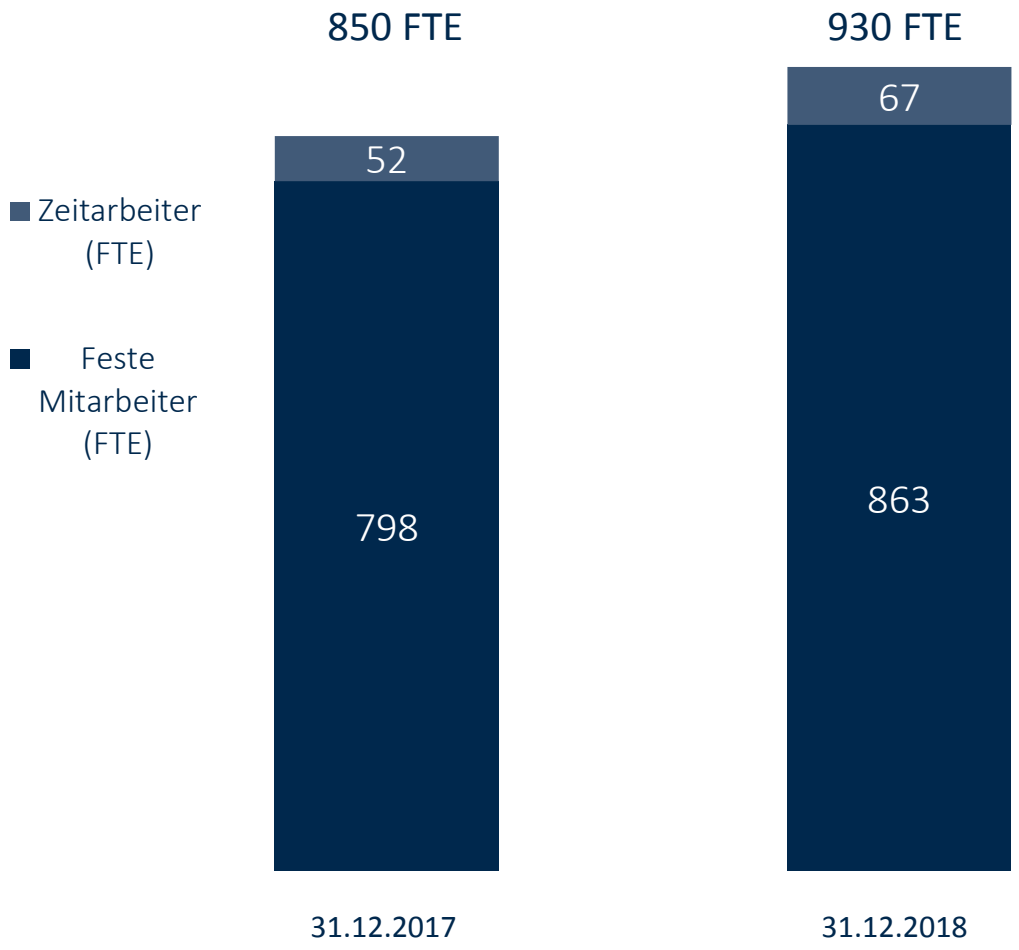
Übriges Europa
- Rückgang Mobility in Ungarn
- Zuwachs H-Serie in Schweiz

Nordamerika
- Wachstum + 11,3 %
- Umsatz in USA und Kanada erhöht

Asien
- Wachstum + 30,2 %
- Umsatzwachstum in China

DAS OPERATIVE GESCHÄFT 2018

Personalaufbau in Produktion und Entwicklung für weiteres Wachstum



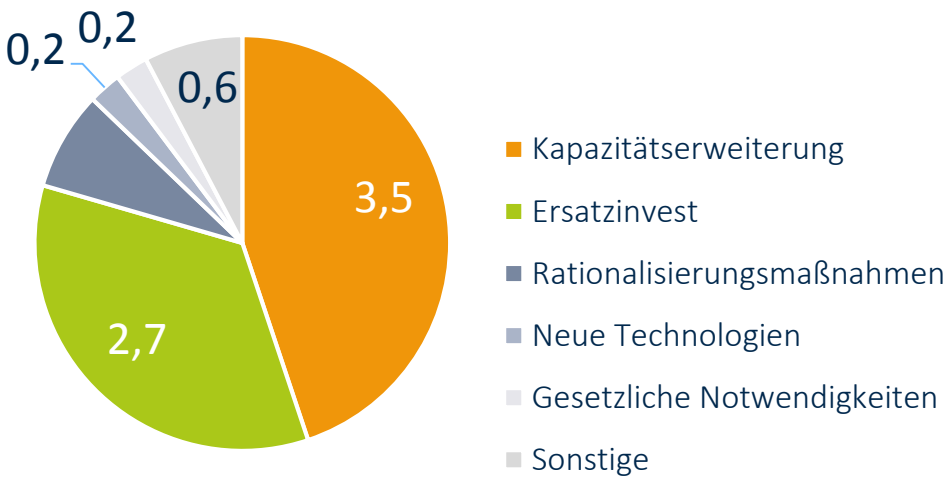
Personalaufbau nach Funktionen

Löhne und Gehälter in Mio. €

DAS OPERATIVE GESCHÄFT 2018

IWachstumsinvestitionen in Produktionskapazitäten und neue Anlagen

in Mio. €

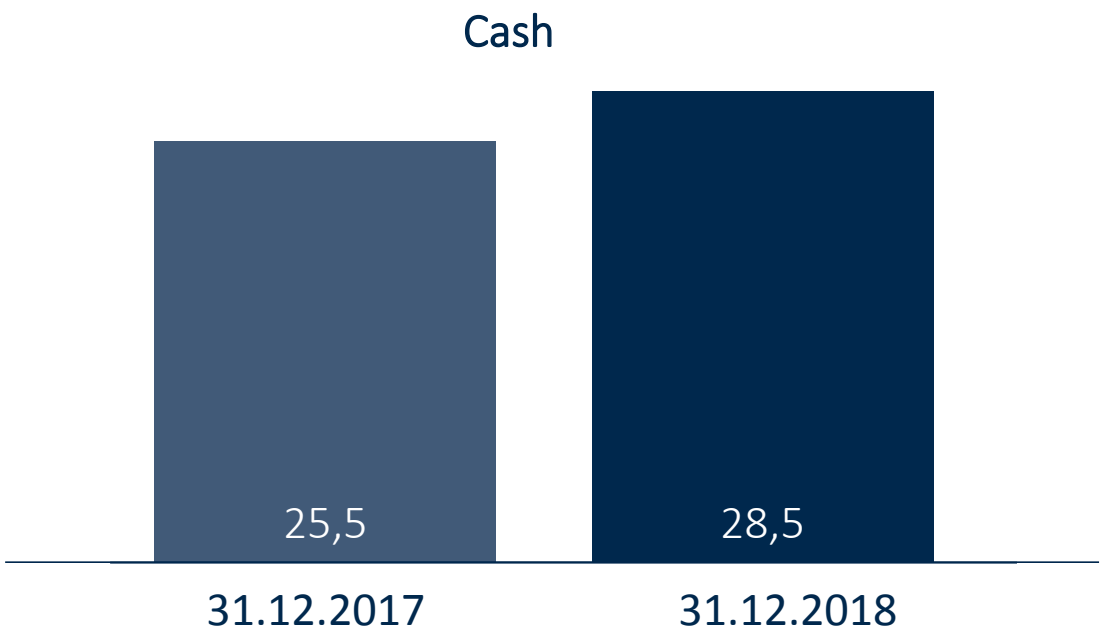


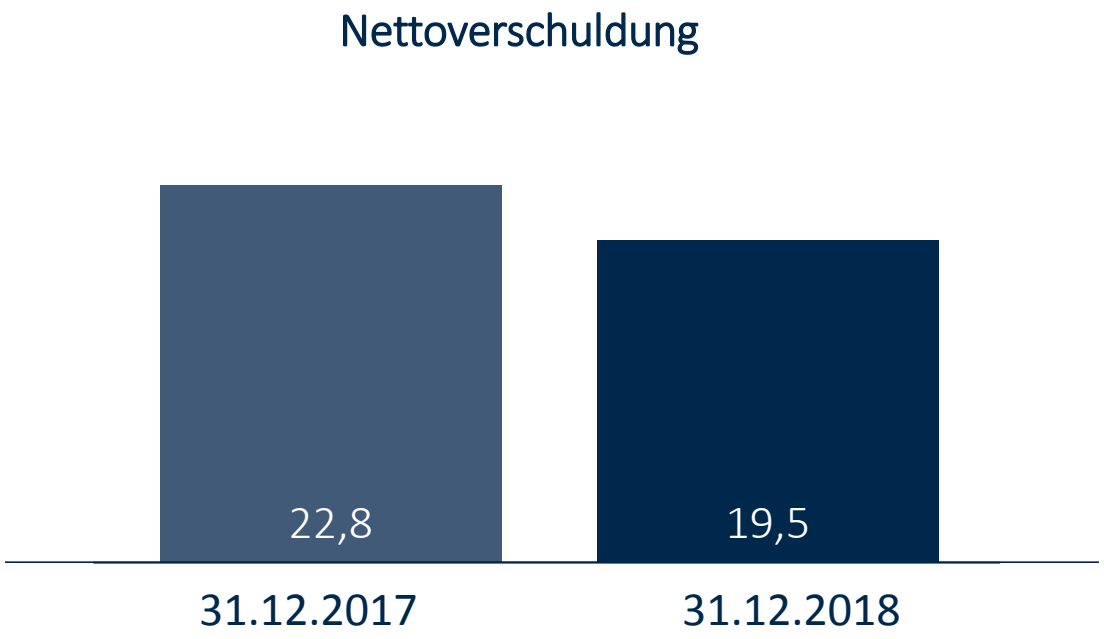
- Modernisierung der Produktionsstätten in Berlin-Weißensee, Oberdischingen und Dresden-Klotzsche
- Neue Maschinen für den Standort Berlin-Oberschöneweide
- Insourcing ausgewählter Produktionsprozesse am Standort Berlin-Oberschöneweide
- 6 Zoll-Ausstattung größtenteils schon 2017 realisiert

DAS OPERATIVE GESCHÄFT 2018

Liquidität verbessert, Verschuldung gesenkt

in Mio. €





VERWENDUNG DES BILANZGEWINNS

Auch 2019 wollen wir unsere Aktionäre an unserem Erfolg beteiligen

9,3 Mio. €
Bilanzgewinn

2,0 Mio. €
Ausschüttung

7,2 Mio. €
Gewinnvortrag

2019 Ausblick

Dr. Dirk Rothweiler, CEO

STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

Ziel: Erzeugen und nutzen der Economies of Scale

① Zielmärkte

Industrial

Medical

Mobility

② Schlüsselkunden & -produkte

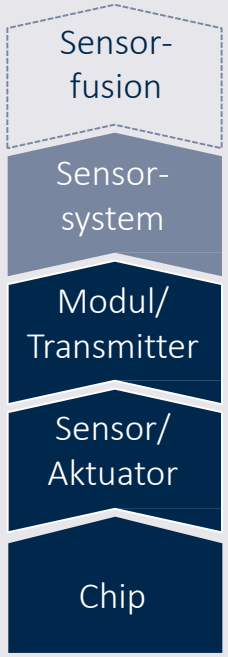
Schlüssel-kunden

> 1 Mio. € p.a.

Schlüssel-produkte

> 1 Mio. € p.a.

③ Vorwärtsintegration



④ Internationalisierung

DACH

Europa

Nordamerika

Asien

Operative Exzellenz

STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

1. Säule: Fokussierung auf unsere Zielmärkte

① Zielmärkte

Industrial

Medical

Mobility

② Schlüsselkunden & -produkte

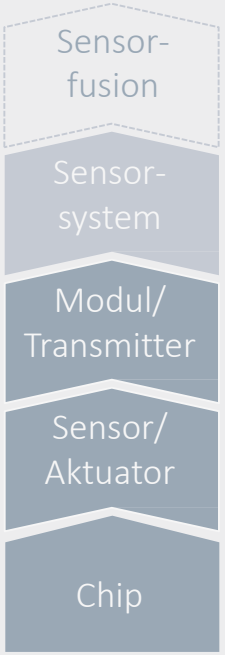
Schlüssel-kunden

> 1 Mio. € p.a.

Schlüssel-produkte

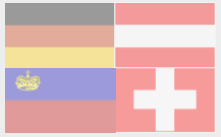
> 1 Mio. € p.a.

③ Vorwärtsintegration



④ Internationalisierung

DACH



Europa

Nordamerika

Asien

Operative Exzellenz

1. SÄULE: FOKUSSIERUNG AUF UNSERE ZIELMÄRKTE

Wir wachsen in von Megatrends geprägten Zielmärkten

INDUSTRIAL

MEDICAL

MOBILITY

DIGITALISIERUNG & KONNEKTIVITÄT

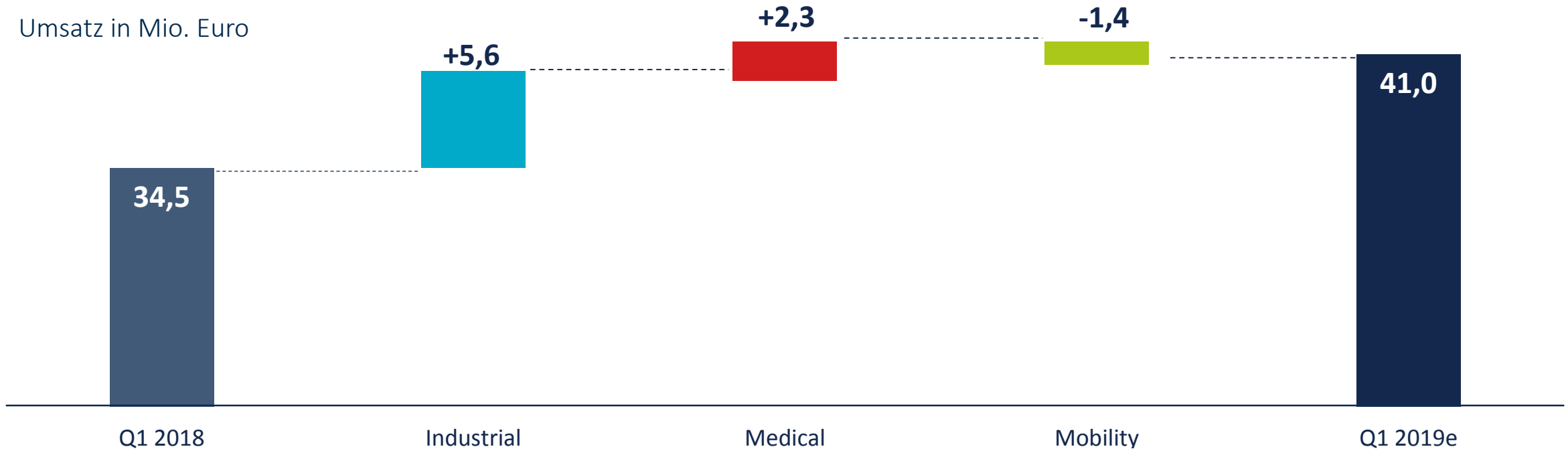
- INDUSTRIE 4.0
- SMART CITIES
- INTERNET OF THINGS

- E-HEALTH & TELEMEDIZIN
- MINIATURISIERUNG
- ASSISTENZSYSTEME

- AUTONOMES FAHREN
- GRÜNE MOBILITÄT

1. SÄULE: FOKUSSIERUNG AUF UNSERE ZIELMÄRKTE

Q1 2019: Mobility weiter belastet, bleibt aber als Zielmarkt im Fokus



Industrial
- Wachstum ~ 25 %
- Wachstum in Photonics & Pressure
- Wachstum in Nordamerika & Asien

Medical
- Wachstum ~ 25 %
- Wachstum in Photonics & Pressure
- Wachstum Diagnostik & Beatmung

Mobility
- Umsatzrückgang von ~ 14 %
- Volatiles geopolitisches Umfeld
- Verschiebungen von Abrufen

STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

2. Säule: Aufbau von Schlüsselprodukten und Schlüsselkunden

① Zielmärkte

Industrial

Medical

Mobility

② Schlüsselkunden & -produkte

Schlüssel-kunden

> 1 Mio. € p.a.

Schlüssel-produkte

> 1 Mio. € p.a.

③ Vorwärtsintegration

Sensor-fusion

Sensor-system

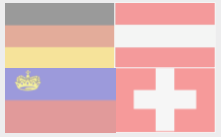
Modul/ Transmitter

Sensor/ Aktuator

Chip

④ Internationalisierung

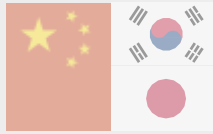
DACH



Europa

Nordamerika

Asien



Operative Exzellenz

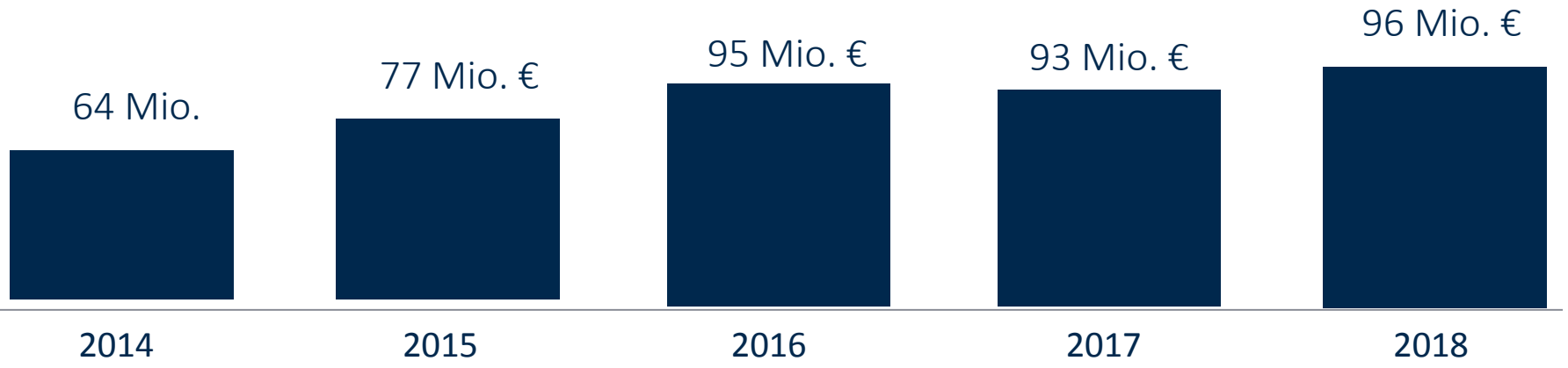
2. SÄULE: AUFBAU VON SCHLÜSSELKUNDEN

Wir haben unseren Umsatz mit Schlüsselkunden deutlich gesteigert

	2014	2015	2016	2017	2018
Anzahl von Kunden insgesamt	3.658	3.565	3.288	3.022	2.696
Anzahl Schlüssel-kunden (Umsatz > 1 Mio. € p.a.)	**23**	**28**	**33**	**36**	**37**

+50 %

Umsatz von Schlüsselkunden insgesamt

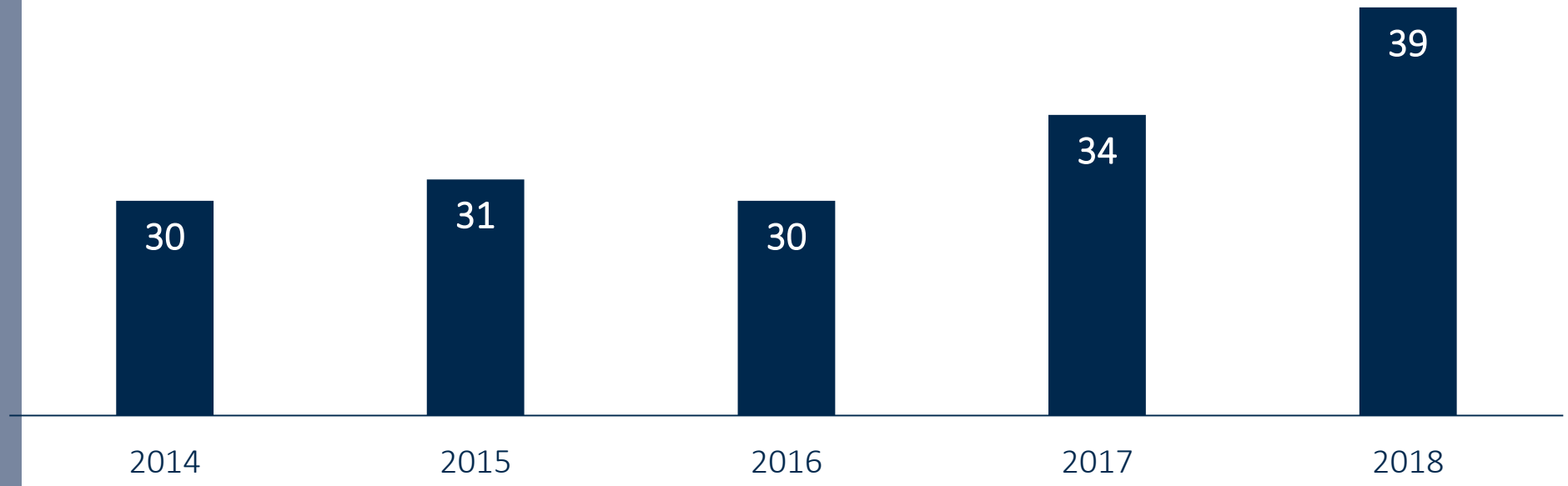


2. SÄULE: AUFBAU VON SCHLÜSSLPRODUKTEN

Umsatz mit Schlüsselprodukten wächst seit Rollout der Strategie

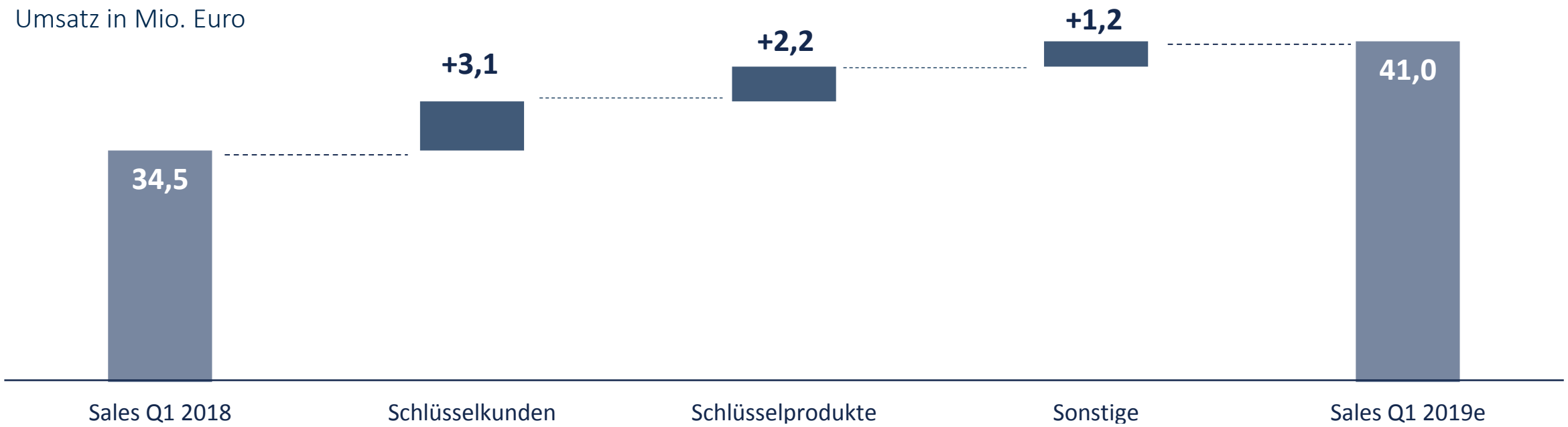
	2014	2015	2016	2017	2018
Anzahl der Produktgruppen insgesamt (Umsatz > 1 Mio. € p.a.)	9	10	11	12	12

Umsatz mit Schlüssel-produkten insgesamt (Umsatz > 1 Mio. € p.a.)



2. AUFBAU VON SCHLÜSSELPRODUKTEN UND SCHLÜSSELKUNDEN

Umsatzwachstum Q1 2019 fußt auf dieser strategischen Säule



Schlüsselkunden

- Starke Nachfrage nach Imaging Lösungen in den Zielmärkten Industrial und Medical (Photonic)

Schlüsselprodukte

- Höhere Nachfrage nach Drucksensoren der H-Serie von Industrial und Medical Kunden
- Höhre Nachfrage Druckchips für Anwendungen der Industriellen Prozesskontrolle

STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

3. Säule: Vorantreiben der Vorwärtsintegration

1 Zielmärkte

Industrial

Medical

Mobility

2 Schlüsselkunden & -produkte

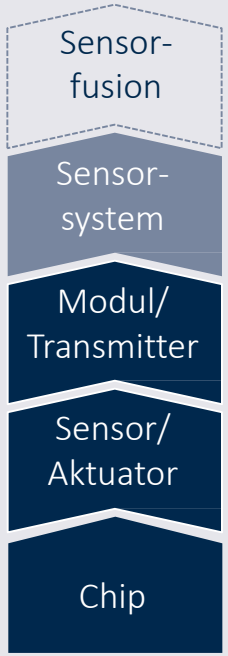
Schlüssel-kunden

> 1 Mio. € p.a.

Schlüssel-produkte

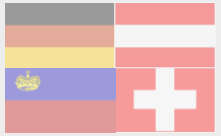
> 1 Mio. € p.a.

3 Vorwärtsintegration



4 Internationalisierung

DACH



Europa

Nordamerika

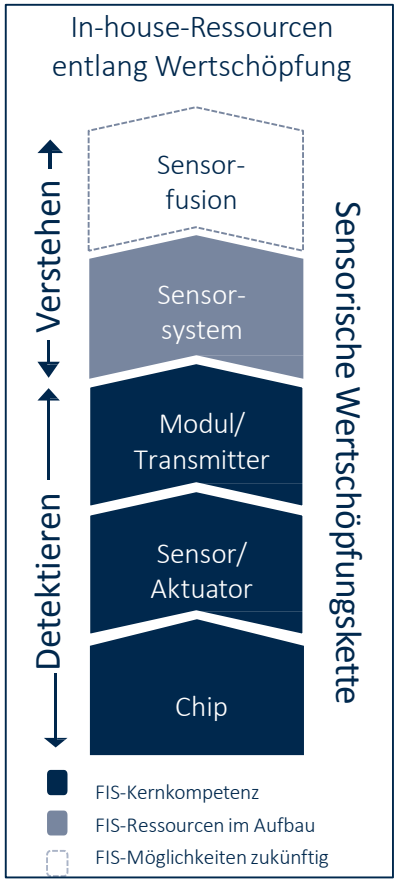
Asien

Operative Exzellenz

3. SÄULE: VORANTREIBEN DER VORWÄRTSINTEGRATION

System-Kompetenz entlang der Wertschöpfungskette als starke Basis

System -Expertise



Breites und hochqualitatives Produktangebot

Photonics
- Optische Sensoren
- Kameras
- Strahlungssensoren
- Laserdioden

Pressure
- Drucksensoren
- Temperatursensoren
- Füllstandsensoren
- Durchflusssensoren

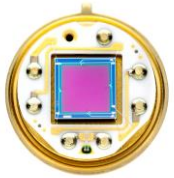
Advanced Electronics
- Inertialsensoren
- Halbleiter
- Magnetventile
- ECU - Plattform für Sensordatenfusion

Wachstumstreiber

LiDAR

Kamera

Druck



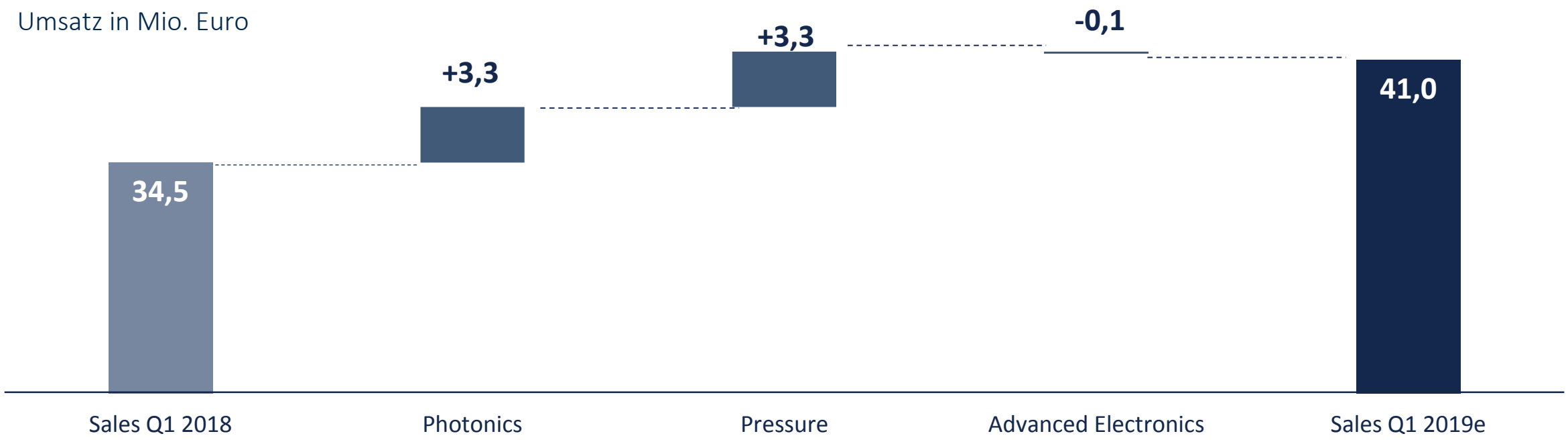
3. SÄULE: VORANTREIBEN DER VORWÄRTSINTEGRATION

Mit drei Wachstumstreibern stärken wir unsere Marktposition

	MEMS / Druck	APD / LiDAR	Kamerasysteme
Strategische Ziele	Marktposition ausbauen mit Fokus auf das Niedrig- und Hochdruckgeschäft sowie die Flowsensorik	Position als Marktführer stärken, stark ansteigender Umsatz	Schaffung einer nachhaltig starken Position für Fahrassistenzsysteme und das autonome Fahren
Unser Fahrplan	– Fokus auf die sensEdge-Technologie – Weiterentwicklung von Druck- & Transmitterprodukten – Neue Qualitätssensoren für den Mobility-Markt – Produktfamilie für große Dynamikbereiche – Gas Property-Sensoren – Ölgefüllte-Technologien	– LiDAR-Empfänger für Automotive – APD-Array-Chips für 905nm auf 6 Zoll – Skalierbare low-cost Packaging-Plattform – Empfänger für Systempakete – Laserbaugruppen mit Pulstreibern – Design von Referenzsystemen	– Erweiterung des Kameraportfolios – Weiterentwicklung Kamerasystem – Implementierung einer modularen Vorgehensweise für neue Produkte und Systementwicklungen – Konzentation auf Sonder- und Nutzfahrzeuge, mobile Maschinen – Spezialisierung auf Surround-View und Bremsanwendungen

3. SÄULE: VORANTREIBEN DER VORWÄRTSINTEGRATION

Produktgruppen Photonics und Pressure treiben das Q1-Wachstum



Photonics
- Wachstum in APD, Imaging und Kameragescḧäft
- Wachstum in allen Regionen

Pressure
- Wachstumstreiber H-Serie für Industrial und Medical
- Ausbau Transmittergeschäft

Advanced Electronics
- Umsatz mit sonstigen Produkten auf stabilem Niveau

STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

4. Säule: Ausbau der Internationalisierung

① Zielmärkte

Industrial

Medical

Mobility

② Schlüsselkunden & -produkte

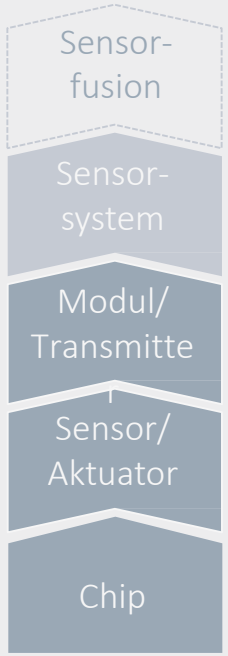
Schlüssel-kunden

> 1 Mio. € p.a.

Schlüssel-produkte

> 1 Mio. € p.a.

③ Vorwärtsintegration



④ Internationalisierung

DACH

Europa

Nordamerika

Asien

Operative Exzellenz

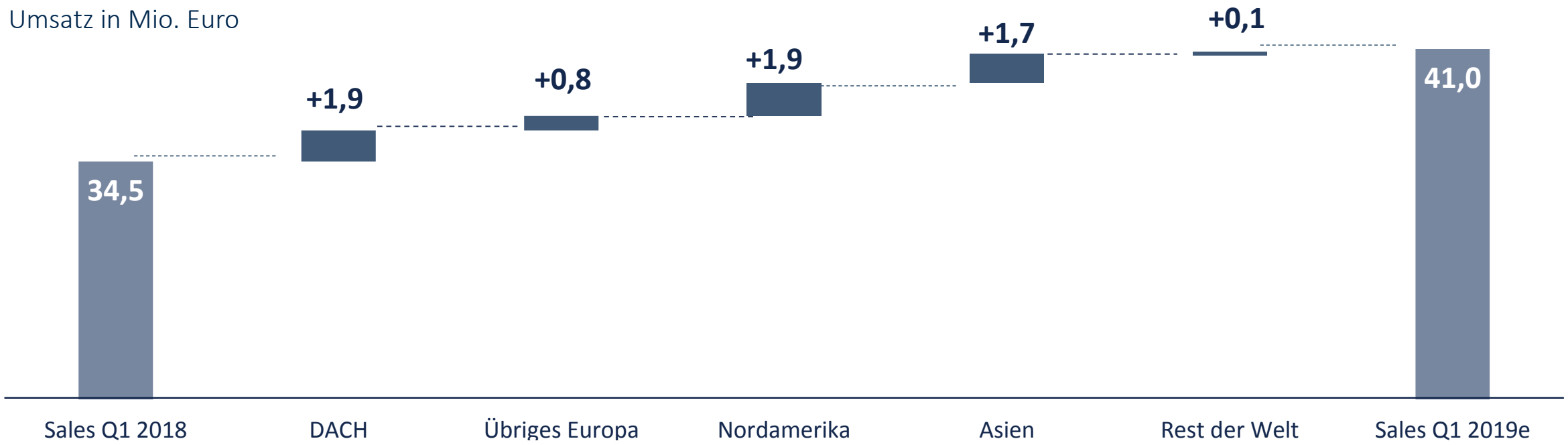
4. SÄULE: AUSBAU DER INTERNATIONALISIERUNG

Wir expandieren weltweit in wachsenden Regionen

	DACH	Europa	Nordamerika	Asien
Strategische Roadmaps	– **Cross selling** zwischen Solution- & Distribution-Vertrieb – **Nutzen der starken Kundenbasis**	– **Cross selling** zwischen Solution- & Distribution-Vertrieb – **Beschleunigung des Distribution-Geschäfts** mit lokalen Partnern – Stärken der **Vertriebskanäle in Israel**	– **Anreichern des direkten Vertriebs** mit zusätzlichen **Produkt- und Industrie-Experten** – Fokus auf **identifizierte zukünftige Schlüsselaccounts** – **Stärkung der Verkaufspartner** für Standardprodukte	– **Hohe Volumina von Standardprodukten über Partnernetzwerke** – Fokussierung auf die **Zielmärkte** – Produkte & Dienstleistungen **passend zu den Marktanforderungen**

4. SÄULE: AUSBAU DER INTERNATIONALISIERUNG

Ausbau der Aktivitäten in Nordamerika & Asien in Q1 weiter wirksam



DACH
- Wachstum ~ 10 %
- Wachstumstreiber Photonics & Pressure

Übriges Europa
- Wachstum ~ 10 %
- Steigende Nachfrage in Benelux & Frankreich

Nordamerika
- Wachstum ~ 50 %
- Ramp-up im Bereich Photonics

Asien
- Wachstum ~ 60 %
- Ramp-up im Bereich Photonics & Pressure

STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

Fundament: Operative Exzellenz

1 Zielmärkte

Industrial

Medical

Mobility

2 Schlüsselkunden & -produkte

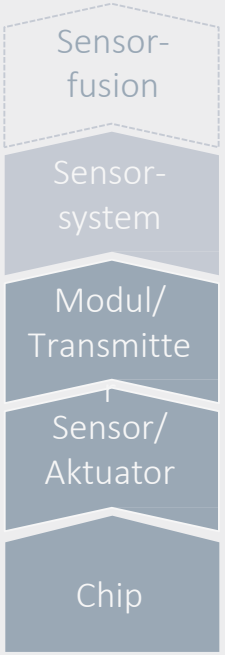
Schlüssel-kunden

> 1 Mio. € p.a.

Schlüssel-produkte

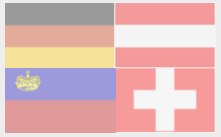
> 1 Mio. € p.a.

3 Vorwärtsintegration



4 Internationalisierung

DACH



Europa

Nordamerika

Asien

Operative Exzellenz

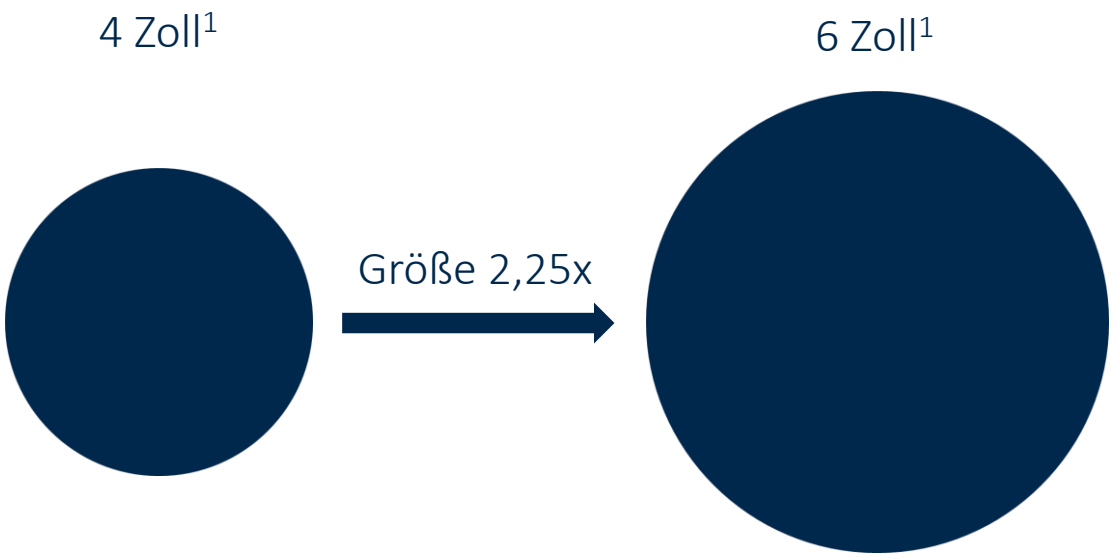
GRUNDLAGE: OPERATIVE EXZELLENZ

Einführung von 6-Zoll-Wafern für verbesserte Produktivität

Strategische Gründe

- Produktionskapazität
- Herstellungskosten
- Pilotprojekte abgeschlossen
- 6-Zoll-Investitionen bereits abgeschlossen

Einführung von 6-Zoll-Wafer



Angleichung der Prozessschritte und die angepasste Prozesszeit für Hauptprozesse werden die Kosten deutlich reduzieren

Zeitplan für die Umsetzung

GRUNDLAGE: OPERATIVE EXZELLENZ

Outsourcing für ein flexibles Produktionsnetzwerk

Outsourcing-Prozess

Zielsetzung

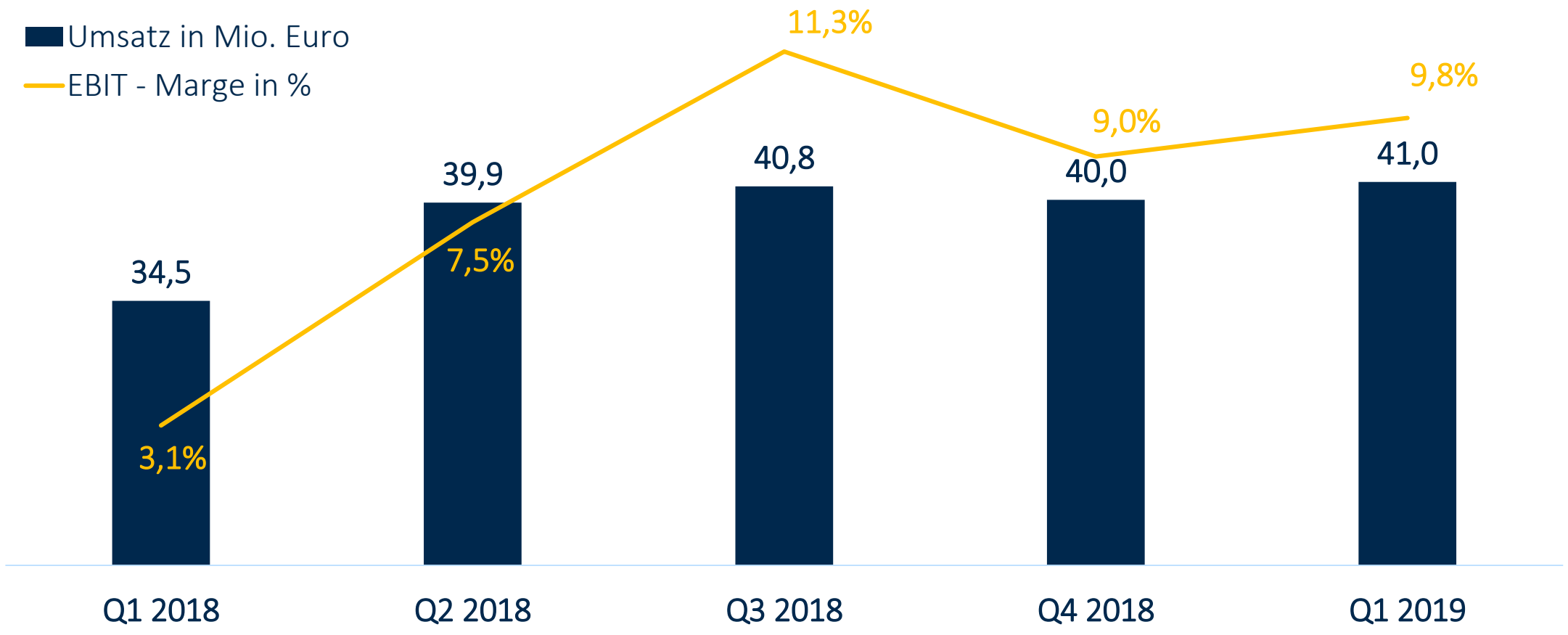
- Höhere Margen durch Produktion in low cost-Ländern
- Reduzierter Kapitalbedarf
- Hohe Kostenflexibilität

Zielprodukte

- Commodity Technologien
- Intensive Handarbeit

GRUNDLAGE: OPERATIVE EXZELLENZ

Die eingeleiteten Maßnahmen entfalten sukzessive ihre Wirkung



STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

Erzeugung und Nutzung der Economies of Scale in vier Dimensionen

① Zielmärkte

Industrial

Medical

Mobility

② Schlüsselkunden & -produkte

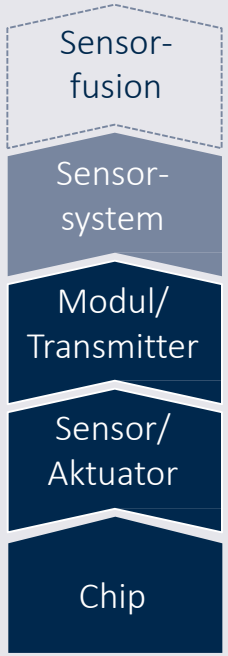
Schlüssel-kunden

> 1 Mio. € p.a.

Schlüssel-produkte

> 1 Mio. € p.a.

③ Vorwärtsintegration



④ Internationalisierung

DACH

Europa

Nordamerika

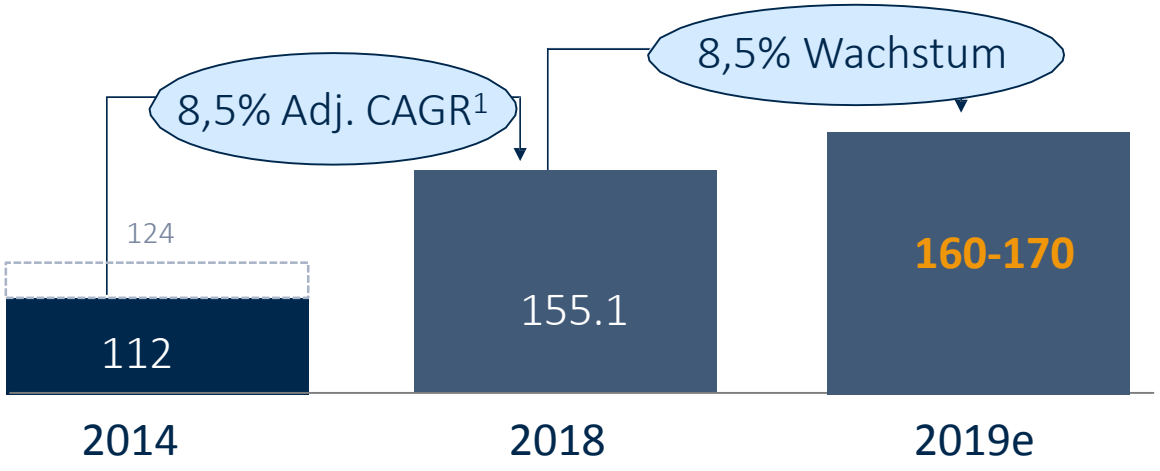
Asien

Operative Exzellenz

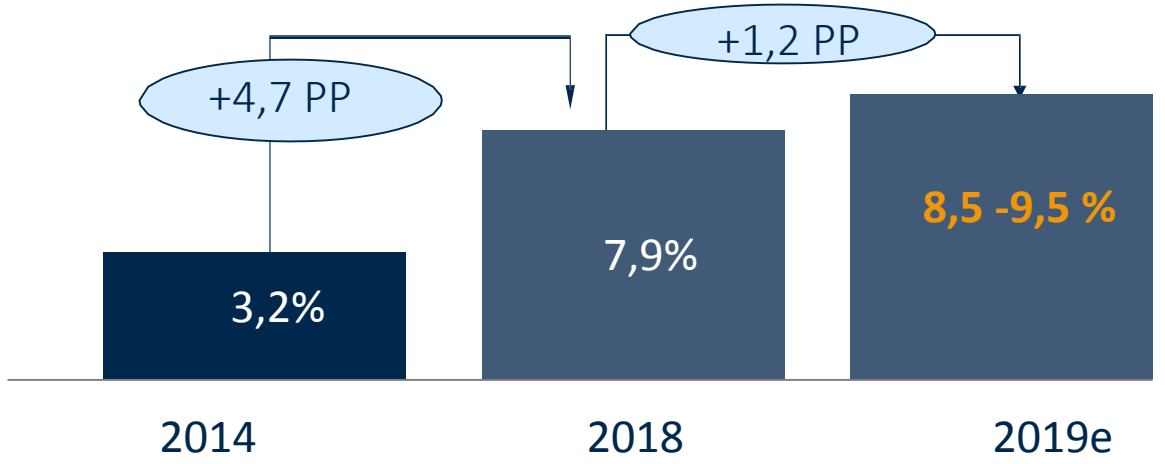
AUSBLICK 2019

Weiteres Top-line-Wachstum und verbesserte Profitabilität in 2019

Umsatzwachstum in Mio. Euro



Profitabilitätsverbesserung in Prozent



Starkes Top-line Wachstum trotz Portfolio-Optimierung und Implementierung von Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Exzellenz

Signifikante Verbesserung der Margenniveaus durch dezidierte operative Maßnahmen und die Einbringung von neuen Produkten mit höheren Margen

Automotive customer

[1] Based on sales excl. sales of a special automotive customer

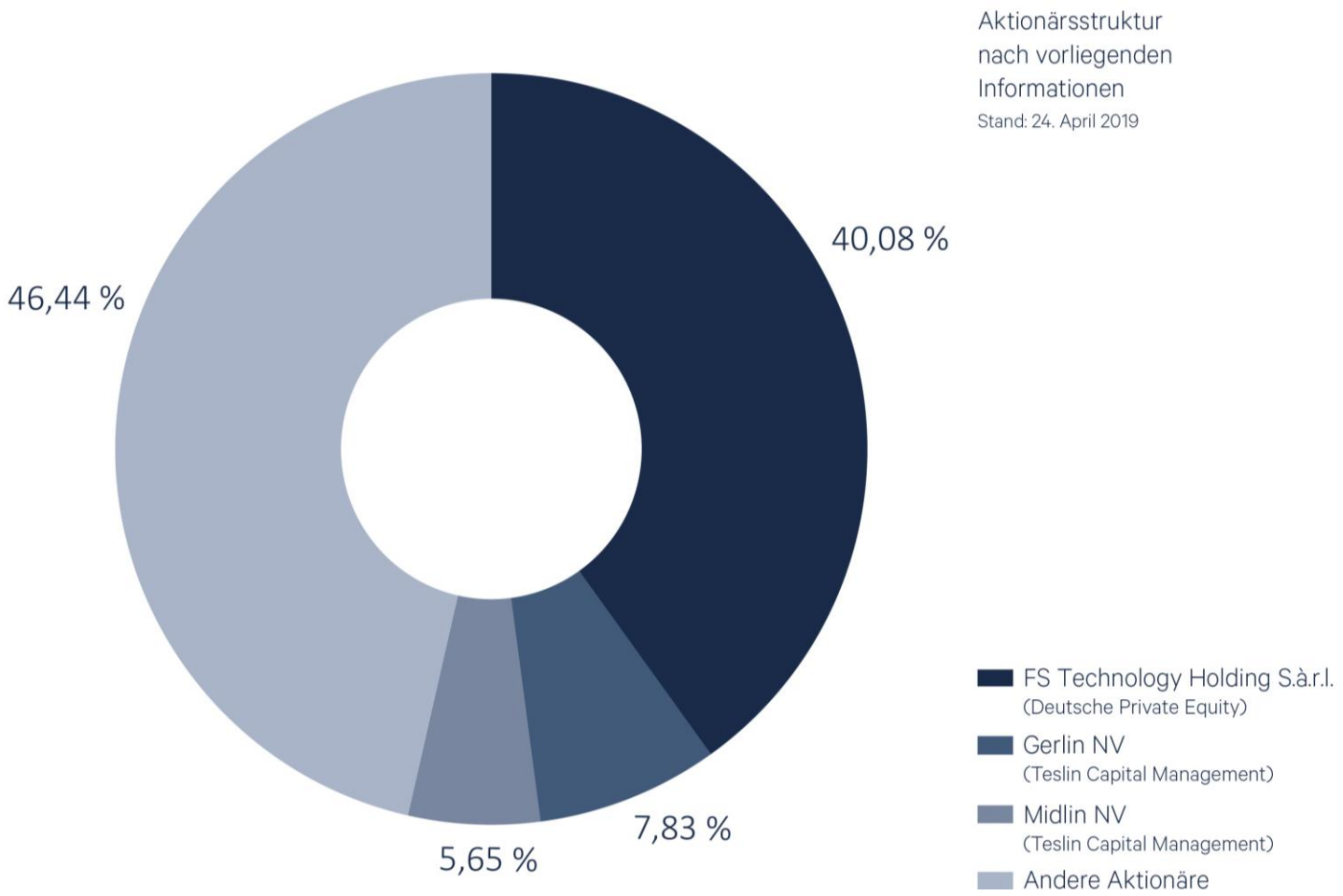
.

AUSBLICK 2019

Chancen- und Risiken unseres Geschäfts halten sich 2019 die Waage

	Umsatz	Profitabilität
Chancen	– Hohe Nachfrage nach Sensorik – Markt für Opto- und Drucksensoren wächst bis 2022 durchschnittlich um 7-8% – 80% des Auftragsbestands für 2019 terminiert	– Economies of Scale – Fortsetzung der Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Exzellenz – Wachsender Umsatz mit Value-add-Produkten
Risiken	– Verlangsamtes Wirtschaftswachstum – Hohe Volatilität durch globale Handelspolitik – Materialknappheit – Verändertes Bestellverhalten von großen Kunden	– Veränderungen im Produktmix und sinkende Economies of Scale durch sinkende Umsätze – Verzögerungen in der 6-Zoll-Umstellung – Höhere Materialkosten bzw. Löhne / Gehälter

Prüfung der DPE, ihre Anteile zu veräußern, läuft weiterhin



31. Oktober 2018

– Adhoc DPE prüft Verkauf ihrer Anteile an der First Sensor AG

– Hinweis auf Möglichkeit eines öffentlichen Übernahmeangebots

– Ankündigung aktiver Rolle der First Sensor AG

12. November 2018

– Information über Beauftragung Goldman Sachs als Partner für den weiteren Prozess

2019

Hauptversammlung

Vielen Dank!