

Medien- und Analystenkonferenz
Geschäftsjahr 2010



Ihre Gastgeber

Tim Talaat

Chief Executive Officer (CEO)

Christoph Fierz

Chief Financial Officer (CFO)

Markus Kalberer

Geschäftsführer Industriedienstleistungen

Detlev Schröder

Geschäftsführer Türen



Agenda

- | | | |
|---|---------------------------------|-----------|
| ▶ | Geschäftsjahr 2010 – Überblick | T. Talaat |
| ▶ | Geschäftsbereiche Looser Gruppe | T. Talaat |
| ▶ | Konzernabschluss 2010 | C. Fierz |
| ▶ | Ausblick | T. Talaat |
| ▶ | Fragen / Antworten | Alle |

Zielerreichung 2010

- Weiteres **Umsatz- und Gewinnwachstum**
- **Starke operative Leistung** in allen Geschäftsbereichen
- Verbesserung der **finanziellen Flexibilität** durch Reduktion der Nettoverschuldung
- Stabile **Profitabilitäts-Entwicklung** in allen Geschäftsbereichen
- Starke **Erholung** im Segment „Temperierung“, **Rekordjahr** bei „Türen“ (währungsbereinigt)
- **Integration** der Mobi-Toil AG abgeschlossen
- **Verstärkung der Führungsgremien** auf Stufe Geschäftsleitungen (Single Gruppe, Treffert Gruppe, Prüm-Garant Gruppe)
- Umsetzung **Performance Management** und **MbO**
- **Innovationsprojekt** gestartet, einige Innovationen bereits umgesetzt

Geschäftsjahr 2010

Looser Gruppe / Geschäftsbereiche

Looser Gruppe	Umsatz +2.6% auf 480.7 Mio. CHF; +7.6% akquisitions- und währungsbereinigt
EBITDA / EBITDA-Marge	61.7 Mio. CHF / 12.8%
Beschichtungen	Umsatz +5.0% auf 206.5 Mio. CHF; währungsbereinigt: +7.9%; EBITDA 21.7 Mio. CHF
Industriedienstleistungen	Umsatz +11.1% auf 59.8 Mio. CHF; akquisitions- und währungsbereinigt: +7.5%; EBITDA: 14.9 Mio. CHF
Temperierung	Umsatz +32.7% auf 34.9 Mio. CHF; währungsbereinigt: +32.5%; EBITDA: 3.8 Mio. CHF
Türen	Umsatz -3.6% auf 184.0 Mio. CHF; währungsbereinigt: +5.1%; EBITDA: 26.2 Mio. CHF
Konzerngewinn	24.0 Mio. CHF (Vj. 21.4 Mio. CHF)
Ausschüttung	Der VR beantragt eine Ausschüttung von 1.60 CHF je Namenaktie aus den Reserven aus Kapitaleinlagen

Looser Holding

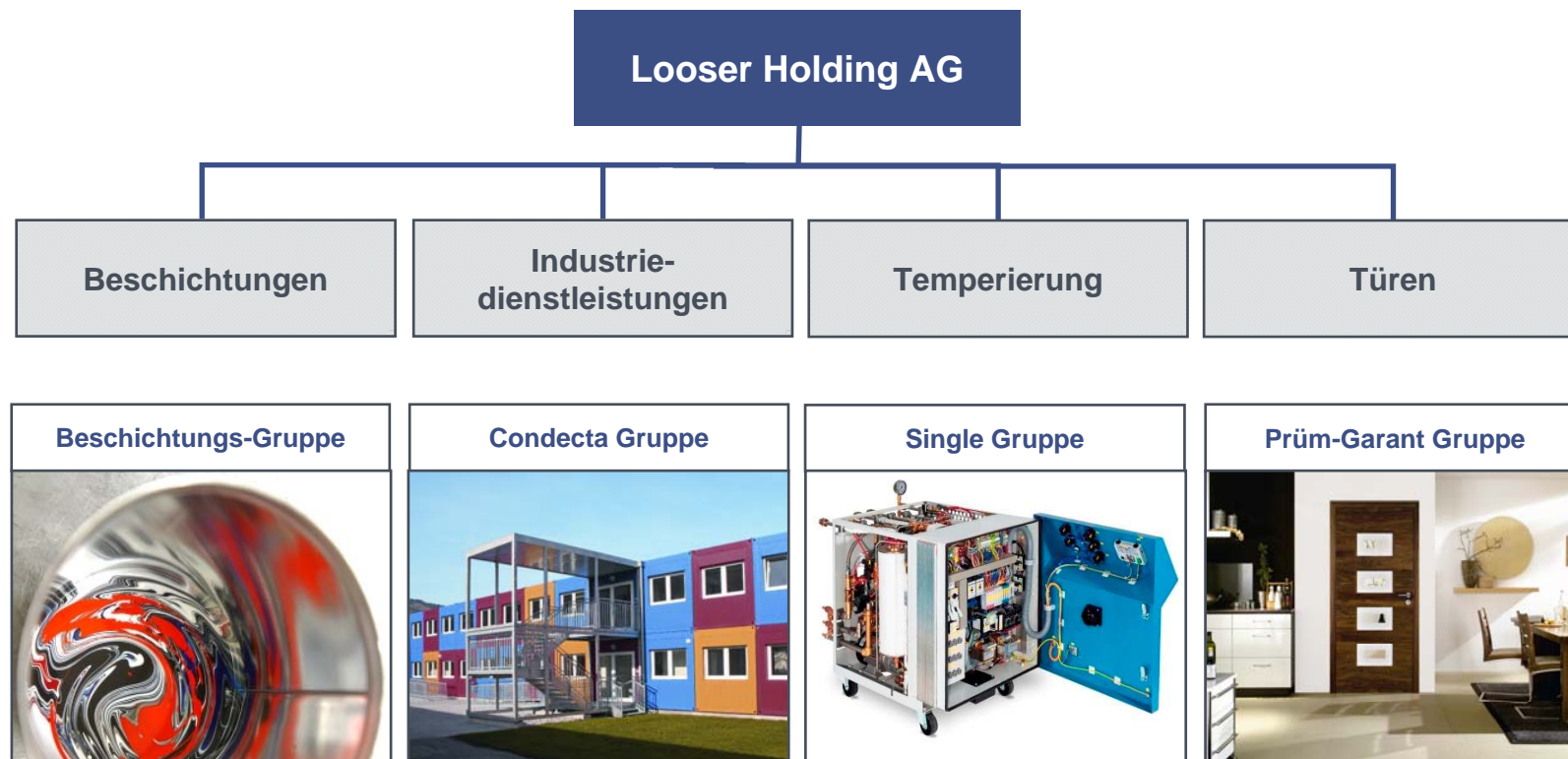
Langfristige Ausrichtung



Agenda

- ▶ Geschäftsjahr 2010 – Überblick T. Talaat
- ▶ Geschäftsbereiche Looser Gruppe T. Talaat
- ▶ Konzernabschluss 2010 C. Fierz
- ▶ Ausblick T. Talaat
- ▶ Fragen / Antworten Alle

Geschäftsbereiche



Geschäftsbereich Beschichtungen



Zielerreichung 2010

- **Antihaftlacke:** Wachstum dank neuen Produkten, Innovationen (Ceralon) und Markteintritt USA (Gründung Ilag High Performance Coatings Inc.)
- **Verpackungslacke:** Commercial Excellence, Innovationen (lösemittelfreie Innenbeschichtungen)
- **Holzlacke Schweiz:** Synergien mit Prüm-Garant Gruppe umgesetzt, Innovationen (High-End-Bereich Möbel)
- **Holzlacke Industrie:** Umsatzsteigerung Asien, Innovationen (Sapphire), CEO-Nachfolge
- **Industrielacke:** Feycolor Ausstieg aus Nutzfahrzeuggeschäft und Kostenreduktionen
- **Bautenschutz:** Veräussert



Umsatz: 206.5 Mio. Franken
EBITDA: 21.7 Mio. Franken
Wachstum: 7.9 Prozent



- Marktanteile weiter ausgebaut
- Antihaftlacke: Umsatzplus über 20 Prozent
- Holzlacke: Umsatzplus rund 10 Prozent
- Verpackungslacke: Wachstum über 5 Prozent

Geschäftsbereich Beschichtungen



Ziele 2011

- **Industrielacke:** Fokussierung an einem Standort, Breakeven (Feycolor)
- **Holzlacke USA:** Breakeven
- **Commercial Excellence:** Einkauf und Verkauf
- **Synergien:** Produkte, Rohstoff-Einkauf, Verkaufskanäle
- **Internationalisierung:** Ausbau in Asien und in der Türkei
- **Akquisitionen**
- **Innovationen:** Vinyl, Sapphire

Geschäftsbereich Industriedienstleistungen



Zielerreichung 2010

- **Event Services:** Integration Mobi-Toil abgeschlossen
- **Standorte:** Neuer Standort in der Romandie (Echallens) bezogen
- **ERP:** Neues ERP-System eingeführt (in der Romandie erst 2011)
- **Produkte:** Erweiterung Produktpalette durch Kauf Sigrist Platten AG im Januar 2011
- **Innovationen:** Einführung KD-Mobile 2010



Umsatz: 59.8 Mio. Franken
EBITDA: 14.9 Mio. Franken
Wachstum: 7.5 Prozent



- Weiteres Wachstum und Gewinn von Marktanteilen im Geschäftsfeld Event Services
- Neue Nr. 1 für Bodenschutzsysteme (Schweiz)
- Wachstum Mobile Raumsysteme
- Operative Prozessverbesserungen dank ERP
- Bearbeitungszeit Serviceaufträge reduziert

Geschäftsbereich Industriedienstleistungen



Ziele 2011

- **Produkte:** Markteintritt mit neuem Obendreher-Kran (SSG 180, 65 m Ausladung)
- **Event Services:** Wachstum und Umsetzen von Synergien innerhalb der Conecta-Geschäftsfelder – „Alles aus einer Hand“
- **Betriebsbedarf und Arbeitsschutz:** Effizienzsteigerung im Bestellwesen durch Einführung modernisierter E-Shop (24-Stunden Bestellservice)
- **Akquisitionen**

Geschäftsbereich Temperierung



Zielerreichung 2010

- **Halbleiterindustrie:** Markterholung und überproportional hohe Nachfrage
- **Lager/Einkauf:** Reduktion Komponentenlager, Bereinigung Lieferantenportfolio
- **Innovationen:** Markteinführung von STW 225 für die Temperierung mit Druckwassertemperaturen bis zu 225°C, Erfolge mit dem SWV-System (Single Wasserverteiler)
- **Entwicklungen:** Erste Erfolge bei Prüfstandtemperierungen für Elektrofahrzeuge, Kunststoffe mit Hochglanzoberflächen, Temperierung für Verbundwerkstoffe (Luftfahrt)



Umsatz: 34.9 Mio. Franken
EBITDA: 3.8 Mio. Franken
Wachstum: 32.5 Prozent



- Weiteres Wachstum in den USA
- Reduktion Lagerumschlagszeiten
- Marktanteile Medizinaltechnik dazu gewonnen (Weltneuheit STW 225 und SWV)
- Zahlreiche Neukunden

Geschäftsbereich Temperierung



Ziele 2011

- **Vertrieb:** Fokussierung auf Endanwender-Geschäft
- **Produktstrategie:** Reduktion der Produktkomplexität, Ausbau Servicedienstleistungen
- **Internationalisierung:** Ausbau USA, Aufbau Standort in China (Hongkong, Shenzhen)
- **Innovationen:** Medizinaltechnik, Luftfahrt

Geschäftsbereich Türen



Zielerreichung 2010

- **Sortimentserweiterung:** Schallschutz, Sicherheit, Brandschutz
- **Investitionsprogramm:** Neustrukturierung Fertigungsprozesse Standort Weinsheim
- **Erweiterung Objektgeschäft:** Intensivierung Architektenbetreuung
- **Kunden:** Neues Schulungskonzept erfolgreich eingeführt (2010 über 1000 Teilnehmer)
- **Innovationen:** Kontinuierliche Verbesserung mit „WWB – Wir werden besser“ am Standort in Weinsheim weitgehend umgesetzt



Umsatz: 184.0 Mio. Franken
EBITDA: 26.2 Mio. Franken
Wachstum: 5.1 Prozent



- Erfolg durch Zwei-Marken- und Vollsortimenter-Strategie
- Wachstum dank Investitionen in Produkte und Prozesse
- Neues Ausstellungs- und Schulungcenter
- Rüstzeiten in Zargenfertigung reduziert, Lieferqualität weiter verbessert

Geschäftsbereich Türen



Ziele 2011

- **Markt Deutschland:** Gewinn weiterer Marktanteile
- **Export:** Exportanteil Europa steigern
- **Internationalisierung:** Expansion Osteuropa prüfen
- **Akquisitionen**
- **Sortimentsanalyse**
- **Investitionsprogramm:** Neustrukturierung Logistik, ERP-System → Reduktion NUV und Effizienzsteigerung (Garant)
- **Innovationen:** Kontinuierlicher Verbesserungsprozess bei Garant in Ichtershausen starten

Marktpositionen Gruppe



Beschichtungen

- Nr. 1 Parkettlacke China
- Nr. 1 Bedruckte Möbelpaneele/
Rückwände Europa
- Nr. 2 Parkettlacke Südostasien
- Nr. 1 Holzlacke Schweiz
- Nr. 4 Parkettlacke Europa
- Nr. 1 UV-Lacke Verpackungen
- Nr. 2 Antihaft Food Europa



Industriedienstleistungen

- Nr. 1 Mobile Raumsysteme Schweiz
- Nr. 1 Schnellmontagekrane Schweiz
- Nr. 1 Bodenschutzsysteme Schweiz
- Nr. 2 Mobile Toiletten Schweiz



Temperierung

- Nr.1 Temperiergeräte Europa



Türen

- Nr. 2 Innentüren Deutschland

Ziel: Wachstum Looser Gruppe stärker als Marktwachstum

Fazit 2010

Profitables Umsatzwachstum von 7.6 Prozent



Weitere Reduktion Nettoumlaufvermögen



Fokussierung Geschäftsbereich Beschichtungen – Verkauf Bautenschutz



Integration Mobi-Toil AG in die Conducta AG



Internationalisierung (Ilag USA, Single USA)



Neuorganisation Verkauf bei Schekolin und Treffert (Commercial Excellence)



Akquisitionen



Verbesserungsprogramme KVP / Kaizen / WWB



Start Innovationsprojekt



Breitere Führungsstruktur bei Single, Prüm-Garant und Treffert



People Development: Umsetzung Performance Management und MbO



Agenda

- ▶ Geschäftsjahr 2009 – Überblick T. Talaat
- ▶ Geschäftsbereiche Looser Gruppe T. Talaat
- ▶ Konzernabschluss 2010 C. Fierz
- ▶ Ausblick T. Talaat
- ▶ Fragen / Antworten Alle

Finanzielle Eckwerte 2010

Umsatzentwicklung	+2.6% auf 480.7 Mio. CHF ; (Vj. 468.4 Mio. CHF) +7.6% akquisitions- und währungsbereinigt
EBITDA / EBITDA-Marge	61.7 Mio. CHF / 12.8% (Vj. 59.4 Mio. CHF / 12.7%)
Nettoverschuldung	Reduktion auf 114.9 Mio. CHF (31.12.2009: 133.1 Mio. CHF)
Eigenkapitalquote	38.1% (31.12.2009: 40.5%) Gearing 0.60 (31.12.2009: 0.62)
Cashflow operativ	40.8 Mio. CHF (Vj. 44.4 Mio. CHF)
Konzerngewinn	24.0 Mio. CHF (Vj. 21.4 Mio. CHF)
Gewinn pro Aktie	6.32 CHF (Vj. 6.34 CHF)

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Kennzahlen (I)

in Mio. CHF	2010	2009	2008
Nettoumsatz	480.7	468.4	497.4
EBITDA	61.7	59.4	64.7
<i>in %</i>	12.8	12.7	13.0
EBITA	46.4	44.0	49.7
<i>in %</i>	9.6	9.4	10.0
EBIT	44.2	41.7	43.8
<i>in %</i>	9.2	8.9	8.8
Konzerngewinn	24.0	21.4	22.5
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	40.8	44.4	36.6
Free Cashflow	28.7	38.7	25.6
Eigenkapitalquote	38.1%	40.5%	31.4%

Umsatz:

- Umsatzwachstum gesamt 2.6%
- Akquisitions- und währungsbereinigt +7.6%
- Negativer Währungseffekt -5.5%
- Akquisitionseffekt +0.5%

BG-Marge:

- +0.2% auf 49.4%; stabil, leicht über Vorjahr

EBITDA:

- EBITDA währungsbereinigt: ca. 64.8 Mio. CHF
- Betriebsaufwand 2.7% über Vorjahr

Cashflow:

- Rückgang: Abbau NUV nicht im Ausmass des Vorjahres

Free Cashflow:

- Verkauf Liegenschaften 6.7 Mio. CHF im Vorjahr

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Kennzahlen (II)

in Mio. CHF	2010	2009	2008
EBIT	44.2	41.7	43.8
<i>in %</i>	9.2	8.9	8.8
Finanzertrag	3.6	1.3	2.1
Finanzaufwand	-14.4	-12.5	-16.2
EBT	33.4	30.5	29.7
Ertragssteuern	-9.4	-9.1	-7.2
Steuerquote	28.1%	29.9%	24.2%
Konzerngewinn	24.0	21.4	22.5
Nettoverschuldung	114.9	133.1	190.4
NUV/Nettoumsatz	18.8%	21.2%	22.7%
FTE	1'682	1'634	1'610

Finanzaufwand:

- Ø-Zinssatz verz. FK: 3.3%, tiefer als Vorjahr (4.05%)
- Erhöhung Kursverluste zum Vorjahr von 2.6 Mio. CHF (netto)
- Erhöhung Gewinn aus Devisentermin-Geschäften zu Vorjahr von 0.7 Mio. CHF (netto)

Steuerquote:

- Quote leicht unter Vorjahr aufgrund höherer Gewinne bei Unternehmen mit tieferen Steuersätzen sowie Verwendung nicht aktivierter Verlustvorträge aus Vorperioden bei Treffert (0.4 Mio. CHF)
- Ausserordentliche Wertberichtigung von 0.5 Mio. CHF von latenten Ertragssteuerguthaben

FTE:

- FTE-Zunahme vor allem in den Bereichen Türen (23.5 FTE) und Industriedienstleistungen (16 FTE)

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Währungseffekte

in Mio. CHF	Umsatz	EBITDA	EK
Währungseffekte	-25.8	-3.1	-42.0

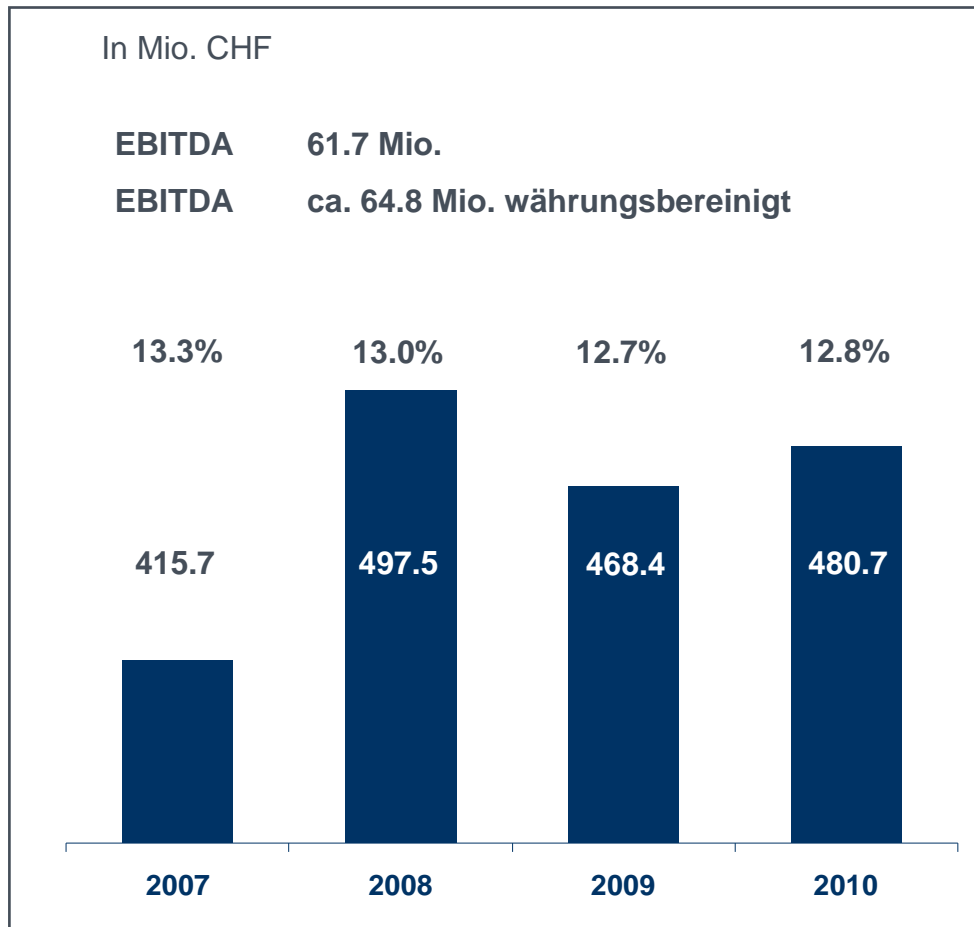
Aktiven in Euro ca. 214.3 Mio. CHF

- > Goodwill
- > IC-Darlehen
- > immaterielle Vermögenswerte (aus Akquisitionen)

EUR-Kurs	2010	2009
Durchschnittskurs	1.3806	1.5059
Stichtagskurs	1.2468	1.4870
USD-Kurs	2010	2009
Durchschnittskurs	1.0403	1.0823
Stichtagskurs	0.9408	1.0369

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Umsatz- und EBITDA-Entwicklung



Beschichtungen:

- Anhaltende Rohstoffknappheit
- Synergien Feyco mit Segment Türen
- Laufende Restrukturierung Feycolor, Regensburg
- Starkes Wachstum Antihafslacke
- Leichte Verbesserung EBITDA-Marge

Temperierung:

- Turnaround (Umsatzwachstum +32.5%)
- Erholung Halbleitergeschäft, OEM- und Direktkunden
- Exportwachstum

Industriedienstleistungen:

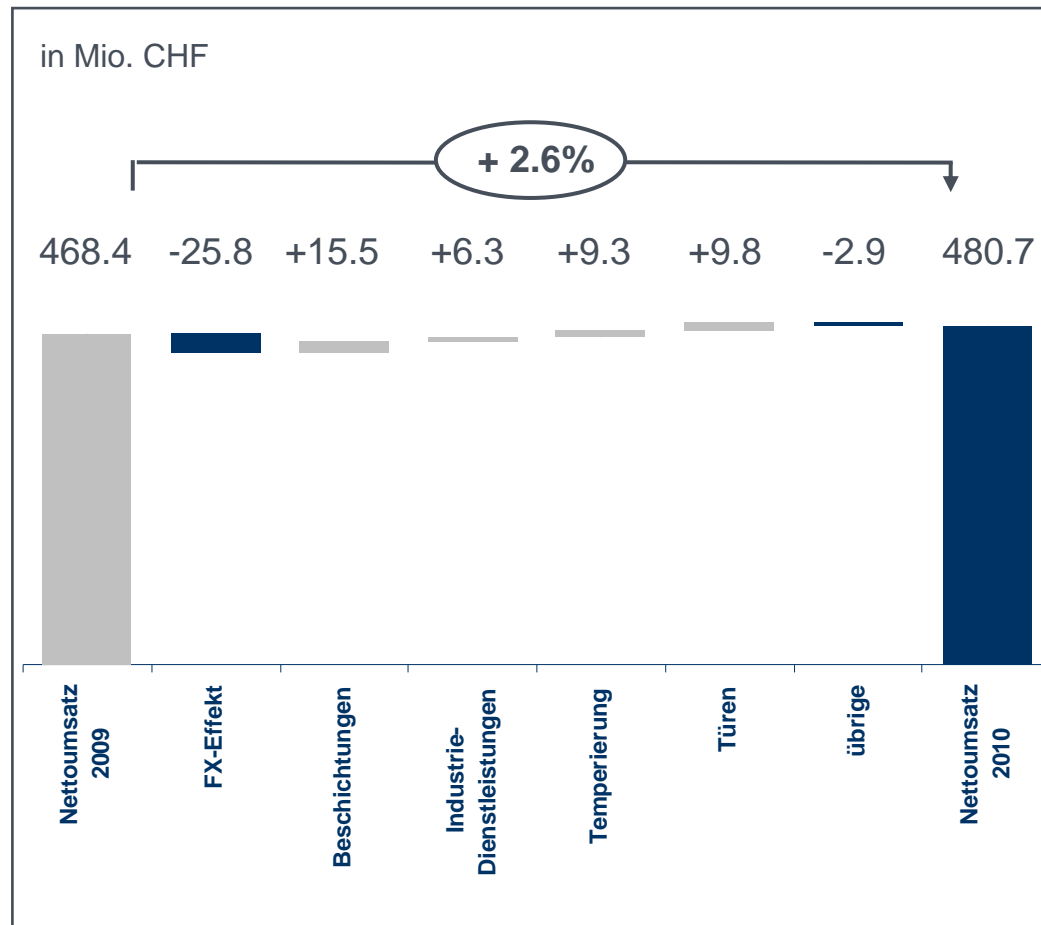
- Positive Impulse aus Eventgeschäft
- Ausserordentliche Kosten bei Condicta Romandie
- Implementierung ERP-Software

Türen:

- Historische Rekordumsätze
- Höhere Funktionskosten (Personal, Unterhalt, Energie)
- Leichte Verbesserung EBITDA-Marge

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Umsatzentwicklung



Umsatzsteigerung (+2.6%):

- Währungs- und akquisitionsbereinigt: +7.6%
- Währungseffekt: -5.5 %
- Übrige: IC-Umsätze Beschichtungen – Türen

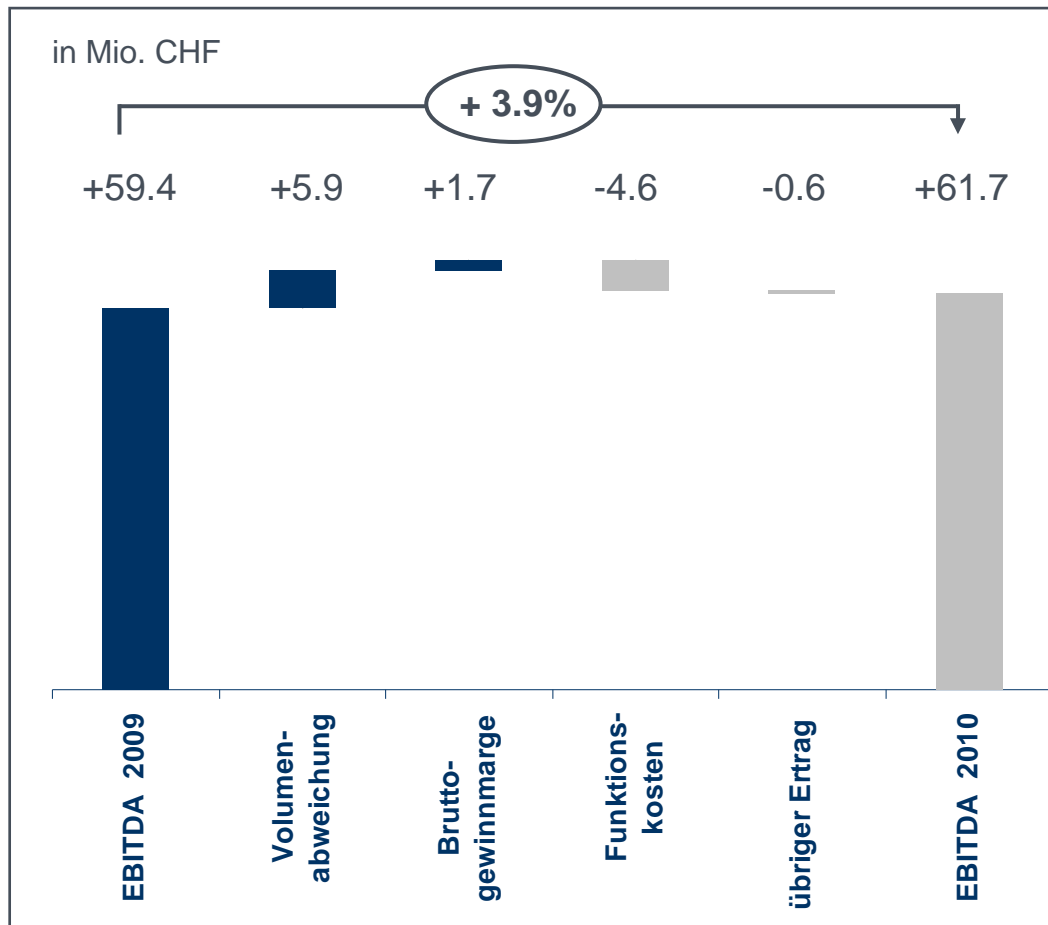
Entwicklung pro Segment:

(akquisitions-/währungsbereinigt):

- Beschichtungen +7.9%
- Industriedienstleistungen +7.5%
- Temperierung +32.5%
- Türen +5.1%

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

EBITDA-Herleitung



EBITDA-Marge (12.8%):

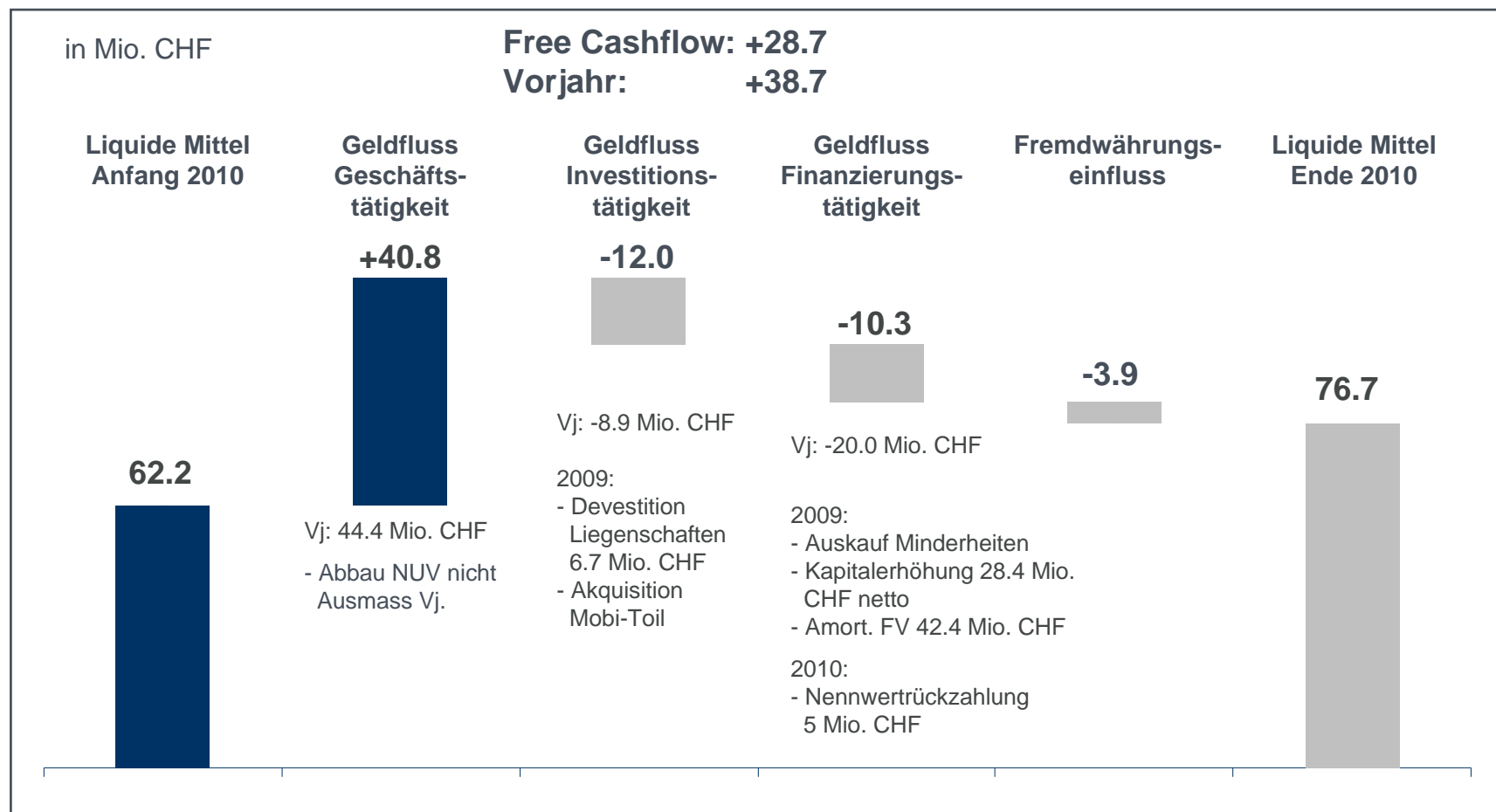
- Keine Einmaleffekte 2010

EBITDA-Margen Geschäftsbereiche:

- Beschichtungen: 10.5% (Vj: 10.2%)
- Industriedienstleistungen: 25.0% (Vj: 27.7%)
- Temperierung: 10.8% (Vj: 6.4%)
- Türen: 14.2% (Vj: 14.0%)

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Geldflussrechnung



Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Konzernbilanz (I)

in Mio. CHF	31.12. 2010	31.12. 2009
Liquide Mittel	76.8	62.3
Übriges Umlaufvermögen	111.4	117.5
Sachanlagen	142.1	153.7
Goodwill	129.8	151.5
Übrige materielle Vermögenswerte	32.4	38.2
Finanzanlagen und sonstige langfristige Aktiven	9.1	9.2
Bilanzsumme	501.6	532.4

NUV:

- Working Capital: zu Umsatz rückläufig
- Warenlager: reduziert trotz Wachstum
- Zahlungsfristen: +/- analog Vorjahr
- Lagerdauer: weiter reduziert

Goodwill:

Abnahme vor allem durch:

- Währungseinfluss Euro (-21.3 Mio. CHF)
- Veränderung der Fair Values (-0.4 Mio. CHF)

ROIC/Investiertes Kapital:

- Abnahme investiertes Kapital

- Verbesserung ROIC von 9.4% auf 10.8%

Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Konzernbilanz (II)

in Mio. CHF	31.12. 2010	31.12. 2009
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	2.3	16.1
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	57.9	55.6
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	189.4	179.3
Kaufverpflichtungen Minderheiten	17.7	19.2
Übriges langfristiges Fremdkapital	43.4	46.5
Eigenkapital	190.9	215.7
Bilanzsumme	501.6	532.4

Finanzverbindlichkeiten:

- Nettoverschuldung von 133.1 Mio. CHF auf 114.9 Mio. CHF reduziert, vor allem dank positivem Free Cashflow (+28.7 Mio. CHF)
- Nennwert-Reduktion (-5.0 Mio. CHF)

Kaufverpflichtungen Minderheiten:

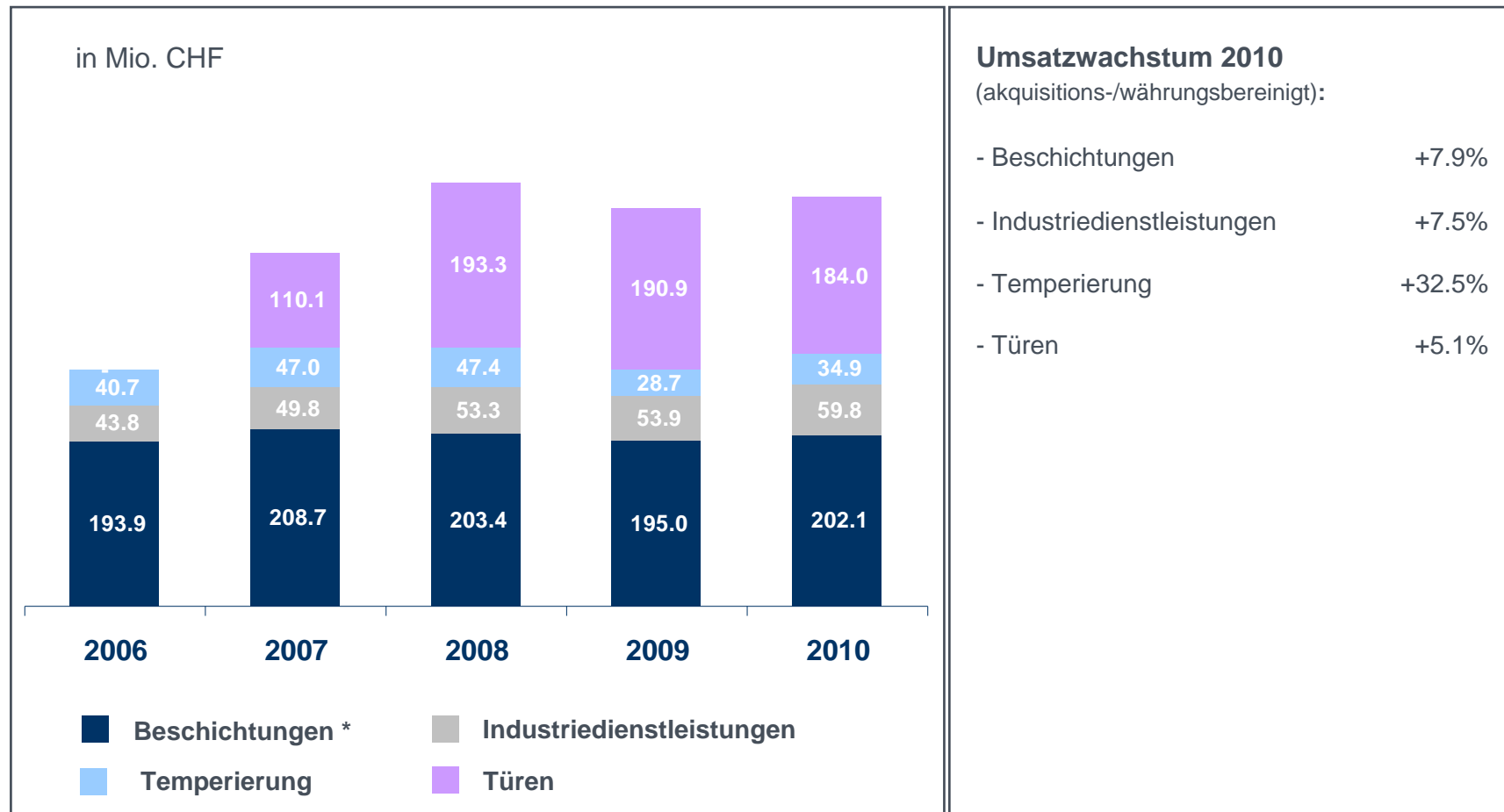
- Treffert, Prüm-Garant

Eigenkapital:

- Negative Währungseinflüsse -43.3 Mio. CHF
- Marktbewertung Fair Value Zinssatz-Hedge -1.8 Mio. CHF
- Absicherung Nettoinvestitionen in ausländische Konzerngesellschaften 1.3 Mio. CHF
- Nennwert-Reduktion -5.0 Mio. CHF
- EK-Quote trotzdem stabil mit 38.1%

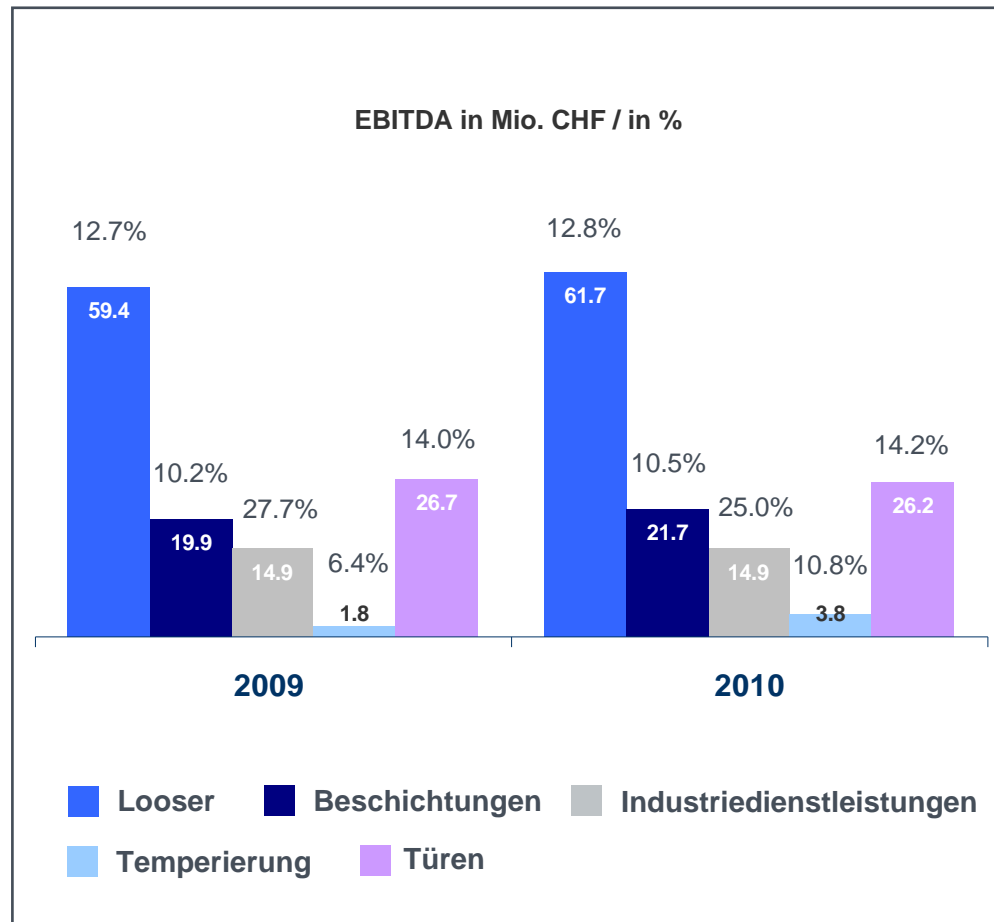
Konzernabschluss 31. Dezember 2010

Umsatzentwicklung Geschäftsbereiche



Konzernabschluss 31. Dezember 2010

EBITDA-Entwicklung



EBITDA währungsbereinigt:

- ca. 64.8 Mio. CHF

EBITDA-Marge 2010:

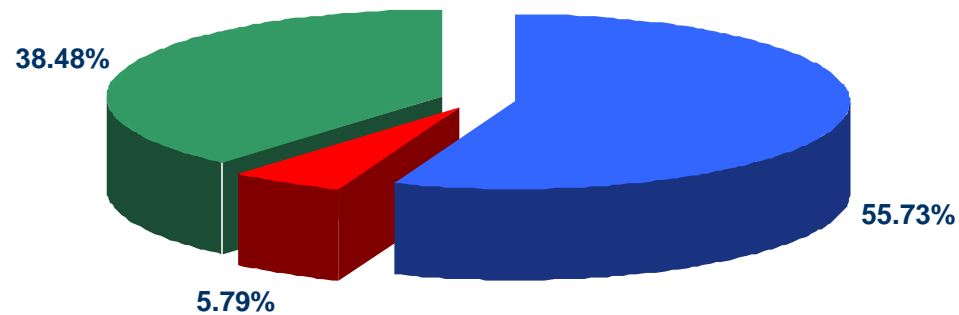
- 12.8% gegenüber Vorjahr 12.7%
- Coatings: leicht verbessert (Kosten, Umsatzmix)
- Conducta: verschlechtert vor allem wegen Produktemix und ausserordentlichen Kosten
- Temperierung: massiv verbessert aufgrund Umsatzsprung (Halbleitergeschäft, OEM, Export)
- Türen: leicht verbessert

Sondereffekte:

- 2010 keine wesentlichen Sondereffekte

Freefloat

Per 31. Dezember 2010



- Familie Looser und Stocker-Looser (ABV)**
- Management / VR (= Freefloat) (ohne Doppelzählungen)**
- Freefloat Dritte**

Gesamthaft 924 eingetragene Aktionäre (Vj. 843)
Institutionelle: ~ 50
Dispobestand: ~ 8.5%
Freefloat total: ~ 44.3% (Vj. 44.7%)

Durchschnittliches Handelsvolumen SIX:
2010: 2'707 Namenaktien
2009: 3'917 Namenaktien
2008: 487 Namenaktien

Finanzkalender 2011

- 28. April 2011 Medienmitteilung Ergebnis Q1
- 28. April 2011 Generalversammlung der Looser Holding AG
- 16. August 2011 Medienmitteilung Halbjahresabschluss 2011
- 7. November 2011 Medienmitteilung Ergebnis Q3

Agenda

- ▶ Geschäftsjahr 2010 – Überblick T. Talaat
- ▶ Geschäftsbereiche Looser Gruppe T. Talaat
- ▶ Konzernabschluss 2010 C. Fierz
- ▶ Ausblick T. Talaat
- ▶ Fragen / Antworten Alle

Laufende Projekte / Nächste Schritte

Roadmap bis 2012

Umsetzung der definierten Strategien der Geschäftsbereiche sowie von Synergien zwischen den Segmenten

Akquisitionen und Intensivierung der Internationalisierung

Schlagkräftigere Verkaufsorganisationen; Stärkung der Innovationskraft

Kontinuierliche Prozessverbesserung durch KVP*- und Kaizen** in den Geschäftsbereichen Türen und Beschichtungen

Umsetzung/Weiterentwicklung des Mitarbeiter-Förderungsprogramms

Weitere Reduktion des gebundenen Kapitals und damit Freisetzung von zusätzlichen liquiden Mitteln

* Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

**Kontinuierliche Verbesserung basierend auf der japanischen Kaizen-Methode

Looser Gruppe

Chancen / Herausforderungen 2011

Strategisch

- Erschliessung neuer Anwendungsbereiche: z.B. Luftfahrt und Medizin (Single), Vinyl (Treffert)
- Portfolio-Bereinigung, Nutzung Synergien innerhalb der Bereiche (Feyco, Feycolor, Treffert)
- Sondierung geeigneter Arrondierungs-Akquisitionen in allen Bereichen (z.B. Single USA)
- Weiteres Wachstum generieren, durch Investitionen:
 - Neubau Ilag
 - Logistik Prüm-Garant Gruppe

Operativ

- Auf- und Ausbau der Marktpositionen im Fernen Osten und in den USA
- Systematisierung der Innovationsanstrengungen bei allen Gesellschaften
- Einkaufsoptimierung im Bereich Beschichtungen
- Weiterführung Verbesserungsprogramme (KVP, Kaizen, Verkauf, Marketing etc.)

Finanziell

- Weitere Reduktion des investierten Kapitals bei höherer EBIT-Marge → ROIC steigt
- Fokus auf straffes Kostenmanagement
- Breakeven bei Feycolor und bei Treffert USA

Organisatorisch

- Weiterführung People Development, d.h. MbO forcieren und Laufbahn-Planung
- Knowledge Management: „Professional Expert Groups“ im Bereich Beschichtungen zwecks Know-how-Austausch und Know-how-Transparenz

Ausblick 2011

Geschäftsbereiche

Geschäftsbereich	Marktentwicklung: Einschätzung
Industriedienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstum > 5% als Gruppe (vor allem Ausbau Romandie); stabile Handelstätigkeit und stabiles Mietgeschäft; Wachstum Event Services ▪ CH-Bau weiterhin stabil (tiefe Hypothekarzinsen), Fokus auf Renovationen („Überhitzung“ Immobilienmarkt könnte sich negativ auswirken) ▪ CH-Industrie: stabile Tendenz in Gewerbe und Industrie
Türen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leichter Ausbau Marktanteil in Deutschland ▪ Gesamtmarkt: Wachstum 0.7% (Objekttüren rückläufig) ▪ Wohntürenmarkt: Wachstum 2011 und 2012: +3% bis +5% (2009: Rückgang 6.7%; 2010: Wachstum 4.2%) ▪ Marktanteil von ca. 18.2% im Jahr 2010 auf ca. 19% im Jahr 2011 steigern; weiterhin starke Nr. 2 ▪ ~90% Volumen im Wohntürenmarkt

Ausblick 2011

Geschäftsbereiche

Geschäftsbereich	Marktentwicklung: Einschätzung
Beschichtungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstum Holzlacke Industrie: > 10% als Gruppe; Breakeven USA; neue Anwendungen wie z.B. Vinyl Flooring ▪ Wachstum Antihaftlacke und technische Beschichtungen ▪ Wachstum Verpackungslacke ▪ Turnaround Geschäftsfeld „Industrielack“ (Feycolor Gruppe) ▪ Ausgeglichene Marktsituation Holzlacke Schweiz
Temperierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstum zwischen 5 bis 10%; spürbare Erholung, Steigerung EBITDA-Marge ▪ Stammgeschäft überproportionales Wachstum, hingegen rückläufiges Halbleiter-Geschäft (B/B rückläufig; Volatilität) ▪ Innovative Anwendungen z.B. Wechseltemperierung und Hochtemperatur-Verteilsysteme weiterentwickeln ▪ Neue Anwendungsgebiete z.B. Medizinaltechnik und Luftfahrt sowie neue Umsatzquellen ▪ Stärkung USA-Präsenz, Gründung Niederlassung in China

Ausblick 2011

Looser Gruppe

- Positive konjunkturelle Entwicklung in allen Geschäftsbereichen bei weiterhin steigenden Rohstoffpreisen und Rohstoffknappheit
- **Beschichtungen** und **Temperierung** mit neuen Anwendungen und innovativen Produkten, geographische Erweiterung
- **Türen** steigende Nachfrage, gute Marktprognosen (Marktwachstum Innentüren +3 bis +5 Prozent erwartet)
- **Industriedienstleistungen** steigende Nachfrage im Geschäftsfeld Event Services
- Währungsentwicklung Euro / US-Dollar mit Unsicherheiten belastet
- Looser Gruppe erwartet 2011 Umsatz- und Gewinnwachstum, vorausgesetzt die wirtschaftliche Situation bleibt stabil

Agenda

- ▶ Geschäftsjahr 2010 – Überblick T. Talaat
 - ▶ Geschäftsbereiche Looser Gruppe T. Talaat
 - ▶ Konzernabschluss 2010 C. Fierz
 - ▶ Ausblick T. Talaat
- ▶ Fragen / Antworten Alle

Disclaimer (1/2)

Diese Präsentation enthält Aussagen bezüglich künftiger finanzieller und betrieblicher Entwicklungen und Ergebnisse sowie andere Prognosen, die zukunftsgerichtet sind oder subjektive Einschätzungen enthalten, einschliesslich Aussagen, die Worte wie „glaubt“, „schätzt“, „geht davon aus“, „erwartet“, „beabsichtigt“ und ähnliche Formulierungen enthalten. Solche zukunftsgerichteten Aussagen werden auf der Grundlage von Einschätzungen, Annahmen und Vermutungen gemacht, die der Gesellschaft im gegenwärtigen Zeitpunkt als angemessen erscheinen. Eine Vielzahl von Faktoren, beispielsweise die in dieser Präsentation beschriebenen Unsicherheiten und Risiken, können dazu führen, dass die tatsächlich eintretenden Ereignisse, einschliesslich der tatsächlichen Geschäfts-, Ertrags-, und Finanzlage der Gesellschaft, wesentlich von der prognostizierten Lage abweichen. Potentielle Investoren sollten überdies beachten, dass vergangene Trends keine Garantie für zukünftige Trends darstellen.

Markt- und Brancheninformationen sowie Branchendaten in dieser Präsentation stammen aus externen Publikationen, von externen Personen oder Organisationen sowie aus internen Quellen. Die Gesellschaft hat solche Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit solcher Informationen und Daten.

Die vorliegende Präsentation der Looser Gruppe wurde mit grösstmöglicher Sorgfalt erstellt. Trotzdem kann die Looser Holding AG oder eine ihrer Gruppengesellschaften keine Gewähr für die Fehlerfreiheit, Genauigkeit und Vollständigkeit der darin enthaltenen Informationen übernehmen. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus dieser Firmenpräsentation entstehen oder entstehen könnten, wird ausgeschlossen, soweit diese nicht auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruhen.

Disclaimer (2/2)

Diese Präsentation ist weder ein Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertschriften der Looser Holding AG. Sie ist auch kein Prospekt im Sinne von OR Art. 652a oder Art 32 ff des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange. Die Präsentation ist nicht zur direkten oder indirekten Veröffentlichung in den den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Japan, Grossbritannien, Republik Irland oder Australien bestimmt.

Aktienanlagen können mit erheblichen geschäftlichen und finanziellen Risiken verbunden sein und beinhalten die Gefahr enormer Wertverluste. Diese können durch Kursrisiken, aber auch durch andere Faktoren eintreten. Die Beurteilung einer Beteiligung an einer kotierten Gesellschaft setzt daher ein hohes Mass an Sachkenntnis voraus. Potentielle Anleger sollten sich daher mit den in dieser Präsentation sowie im separaten Kotierungsprospekt enthaltenen Informationen, insbesondere mit den Risikohinweisen, vertraut machen. Im Zweifelsfalle empfiehlt sich der Beizug eines Finanzberaters.

Die Verbreitung dieser Präsentation sowie das Angebot und der Verkauf von Aktien sind unter bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen unterworfen. Personen, die im Besitze dieser Präsentation sind, werden von der Gesellschaft, dem Legal Advisor und der Zahlstelle gebeten, sich vorgängig über solche Verkaufsbeschränkungen zu informieren und diese entsprechend zu befolgen.