

## u-blox erzielt 2016 gute Ergebnisse

**Thalwil, Schweiz – 15. März 2017** – u-blox (SIX:UBXN), ein weltweit führender Anbieter von Chips und Modulen für Elektroniksysteme im Bereich der Positionierung und drahtlosen Kommunikation, gibt das Jahresergebnis für 2016 bekannt.

### Finanzielle Highlights

u-blox erreichte 2016 ein solides Umsatz- und Ergebniswachstum:

- Der konsolidierte Umsatz der u-blox betrug CHF 360.2 Millionen in 2016, ein Wachstum von 6.5% verglichen mit 2015.
- Der Bruttogewinn konnte von CHF 155.0 Millionen auf CHF 167.1 Millionen erhöht werden, was einer weiterhin guten Bruttogewinnmarge von 46.4% entspricht.
- Der Betriebsgewinn (EBIT) stieg von CHF 51.3 Millionen auf CHF 59.0 Millionen, eine Zunahme von 15.0% verglichen mit 2015.
- Die EBITDA-Marge beläuft sich auf 22.7%, die EBIT-Marge beläuft sich auf 16.4%.
- Steigerung des Reingewinns um 24.5% von CHF 37.1 Millionen auf CHF 46.2 Millionen, was einer Reingewinnmarge für 2016 von 12.8% entspricht.
- Hoher Geldfluss aus operativer Tätigkeit von CHF 93.6 Millionen entspricht 26.0% des Umsatzes.
- Solide Bilanz mit einer hohen Eigenkapitalquote von 67.0%.
- Der Generalversammlung wird die Auszahlung einer Dividende von CHF 2.10 aus den Kapitaleinlagereserven vorgeschlagen.

### Gesamtwachstum hält an

Der Konzernumsatz konnte 2016 erneut gesteigert werden und erhöhte sich im Vorjahresvergleich um 6.5% von CHF 338.3 auf CHF 360.2 Millionen. Der Betriebsgewinn (EBIT) verbesserte sich deutlich um 15.0% gegenüber dem Vorjahr auf CHF 59.0 Millionen. Allerdings gab es regional deutliche Unterschiede im Geschäftsverlauf.

Die Märkte in Europa, Nahost und Afrika (EMEA) verzeichneten ein starkes Wachstum von 18.5%, das von allen Bereichen und Produktlinien, insbesondere in den Segmenten Asset Tracking und Infrastruktur, unterstützt wurde. Vor allem in Europa profitierte u-blox von einem deutlichen Anstieg der Nachfrage nach Mobilitäts-lösungen und Smart Metering sowie Telematik-Einheiten für PKW und Nutzfahrzeuge. Letztere wird von der hohen Nachfrage nach Systemen für die Vernetzung im Fahrzeug angetrieben und sicherlich im Automotive-Bereich vom bevorstehenden verpflichtenden Einbau eines automatischen Notrufsystems (eCall) in alle neuen PKW-Modelle profitieren.

Die asiatischen Märkte spiegelten mit einem Wachstum von 9.1% die gute Konjunkturlage wider. Dies zeigte sich besonders deutlich in den Märkten für Konsumgüter wie Wearables und Personenortungsgeräte, in denen u-blox weitere Neukunden gewann. Ausserdem konnte u-blox in der Region eine führende Position bei unbemannten Luftfahrtsystemen, sogenannten Drohnen, aufbauen und übernahm weiterhin eine Vorreiterrolle bei Telematik- und Navigationslösungen für Fahrzeuganwendungen. Im Industriesegment wirkte sich die Expansion der Telekommunikationsindustrie positiv auf die Geschäftstätigkeit aus.

Die Geschäftstätigkeit auf dem amerikanischen Markt wurde durch verschiedene Ereignisse negativ beeinflusst. Neben politischer Unsicherheit und langsamerer geschäftlicher Expansion schoben Kunden in den USA weitere Investitionen in Mobilitätslösungen auf und verhielten sich insgesamt zurückhaltender bei der Markteinführung

neuer Produkte. u-blox ist sehr zuversichtlich, dass trotz dieses vorübergehenden Dämpfers die Region in den nächsten Monaten wieder zu einem soliden Wachstum zurückkehrt. Bereits heute sieht u-blox die Entwicklung mehrerer viel versprechender neuer Produkte und die anhaltende Nachfrage nach Lösungen für das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) voraus.

### **Das Zwischenziel fest im Blick**

u-blox ist weiterhin auf gutem Weg, das mittelfristige Ziel eines jährlichen Umsatzes von einer halben Milliarde US-Dollar zu erreichen. u-blox hat sein Personal, insbesondere im F&E-Bereich, kontinuierlich aufgestockt, um die Innovationsrate zu erhöhen. Die nun verfügbaren Kapazitäten gaben uns den nötigen Impuls, um verschiedene marktführende neue Produkte zu entwickeln und auf den Markt zu bringen.

### **Produkthighlights**

Einer der zentralen Gründe für den anhaltenden Erfolg von u-blox ist die Fähigkeit des Unternehmens, Produkte zu entwickeln und zu vermarkten, die genau auf den Bedarf spezifischer Märkte zugeschnitten sind. Diesbezüglich war 2016 ein Meilenstein-Jahr: Nie zuvor wurden so viele neue Produkte angekündigt. Hier die Highlights des letzten Jahres:

- LARA-R3121: das erste auf dem eigenen Chipsatz basierende Modul – u-blox ist damit der einzige Hersteller einer solchen Kombination. Dieses Produkt unterstreicht die Strategie von u-blox, ein führender Anbieter von Halbleiterbausteinen im Markt für drahtlose Kommunikation zu werden.
- UBX-R3: ein kostenoptimierter Chip mit niedrigem Energieverbrauch für ein breites Spektrum von Anwendungen im Bereich Narrowband IoT, der schmalbandigen Kommunikation mit „Dingen“. Dieser Chip bildet das Herzstück des LARA-R3121 Moduls.
- NEO-M8U: das branchenweit erste Modul mit freistehender Koppelnavigation speziell für die Automobilindustrie, das einfachen Einbau mit optimaler Positionierungsleistung verbindet.
- NEO-M8P: Positionierung bis auf Zentimeter-Level für den Massenmarkt.
- NINA-B1: ein Bluetooth-fähiges Modul, das die drahtlose Kommunikation von mobilen Geräten und Maschinen in Gesundheitseinrichtungen und Industrieanlagen unterstützt.

### **Strategie**

u-blox freut sich, dass es mit seiner bewährten Vier-Säulen-Strategie auf einem stabilen Kurs ist und setzt weiterhin auf die Konsolidierung seiner Marktposition, fortlaufende technologische Entwicklung und Innovation, operative Höchstleistung und strategische Partnerschaften. Mit der regelmässigen Markteinführung von neuen und immer komplexeren Produkten baut u-blox sein Geschäft kontinuierlich aus. Beispiele hierfür sind der erste LTE-Chipsatz der Kategorie 1 und das auf diesem Chipsatz basierende Modul LARA-R3. Ausserdem präsentierte u-blox das NANO-S100 Modul für drahtlose Anwendungen, die neue Plattform u-blox 8 sowie Hochpräzisionsprodukte für die Positionierung und erweiterte die Produktlinie im Kurzstreckenbereich für IoT-Anwendungen. u-blox arbeitet unermüdlich daran, seine weltweite Präsenz zu verstärken sowie die operative Leistungsfähigkeit weiter zu verbessern und seine Effizienz durch Ausnutzung von Skaleneffekten zu erhöhen.

Im Januar 2017 gab u-blox einen Asset-Deal mit der in Shanghai ansässigen SIMCom Wireless bekannt. Durch den Erwerb wird das bestehende u-blox Produktangebot im Bereich Mobilfunk deutlich erweitert, und das Unternehmen etabliert sich dadurch als einer der weltweit grössten Anbieter für Module der drahtlosen zellulären Kommunikation. Der Asset-Deal soll im Frühjahr 2017 vollzogen werden.

## **Umsatzaufteilung**

Die Geschäftstätigkeit von u-blox gliedert sich in zwei Segmente:

Positionierungsprodukte und drahtlose Kommunikationsmodule

- u-blox entwickelt und vertreibt Chips und Module für Positionierung und drahtlose Kommunikation, die in Anwendungen des Automobil-, Industriegüter- und Konsumgütermarktes eingesetzt werden. Der Umsatz belief sich 2016 auf CHF 360.1 Millionen gegenüber CHF 338.0 Millionen im Jahr 2015.

Wireless-Services

- u-blox bietet auch Dienstleistungen auf dem Gebiet der drahtlosen Kommunikation in Form von Referenzdesigns und Software an. Der Umsatz betrug 2016 CHF 26.0 Millionen gegenüber CHF 26.1 Millionen im Vorjahr (inklusive konzerninterner Umsätze).

Im Jahr 2016, basierend auf dem Ort der Rechnungsstellung, hatte die Region Asien-Pazifik einen Anteil von 49.5% am Gesamtumsatz. Auf die EMEA-Region entfielen 25.5% und auf die Region Amerika 25.0%. u-blox konnte den Umsatz in der Region Asien-Pazifik um 9.1% auf CHF 178.4 Millionen und in der EMEA-Region um 18.5% auf CHF 91.7 Millionen steigern. In der Region Amerika sank der Umsatz um 7.4% auf CHF 90.2 Millionen, weil Kunden Investitionen in Mobilitätslösungen aufschoben und verhaltener bei der Markteinführung neuer Produkte waren.

2016 generierten 71 Kunden ca. 80% des Gesamtumsatzes, wobei der grösste Kunde von u-blox weniger als 6% des Umsatzes ausmachte. u-blox belieferte über 5'700 Kunden und konnte weltweit neue Regionen und Märkte erschliessen.

## **Gesteigerter Bruttogewinn**

Der Bruttogewinn erhöhte sich 2016 um 7.8% auf CHF 167.1 Millionen gegenüber CHF 155.0 Millionen im Vorjahr. Die Bruttogewinnmarge stieg aufgrund des günstigeren Produktmix von 45.8% im Vorjahr auf 46.4%.

## **Vertriebs- und Marketingaktivitäten**

Die Vertriebs- und Marketingkosten stiegen 2016 infolge der geschäftlichen Expansion von CHF 27.7 Millionen in 2015 auf CHF 32.0 Millionen. Prozentual vom Umsatz lagen sie 2016 bei 8.9% gegenüber 8.2% im Vorjahr.

## **Forschung und Entwicklung**

Die Aufwendungen für F&E beliefen sich 2016 auf CHF 63.5 Millionen gegenüber CHF 65.0 Millionen in 2015. Sie machten 17.6% vom Umsatz aus, verglichen mit 19.2% im Vorjahr. Die prozentuale Abnahme ist darauf zurückzuführen, dass anders als im Vorjahr keine Wertberichtigungen auf aktivierte F&E-Aufwendungen erforderlich waren.

## **Kosten für Aktienoptionen**

Die Kosten für anteilsbasierte Vergütungen betragen 2016 CHF 7.0 Millionen gegenüber CHF 4.4 Millionen im Jahr 2015.

## **Gestiegener Betriebsgewinn (EBIT)**

Der Betriebsgewinn (EBIT) lag 2016 bei CHF 59.0 Millionen gegenüber CHF 51.3 Millionen im Vorjahr. Dies entspricht einem Wachstum von 15.0%. Die EBIT-Marge betrug 16.4%, die EBITDA-Marge 22.7%.

## **Finanzertrag und Finanzaufwand**

Der Finanzertrag belief sich auf CHF 4.3 Millionen. Der Finanzaufwand betrug CHF 1.7 Millionen, was hauptsächlich auf negative Fremdwährungsergebnisse und die Zinsen auf die Anleihe zurückzuführen war.

## **Starker operativer Cashflow**

locate, communicate, accelerate

2016 belief sich der Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit auf CHF 93.6 Millionen gegenüber CHF 74.7 Millionen in 2015. Dies entspricht einem kräftigen Wachstum von 25.3% gegenüber dem Vorjahr. Durch ein konsequentes Management konnten der Lagerbestand und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen trotz der geschäftlichen Expansion und höheren Umsatzerlöse verringert werden.

### **Wichtigste Investitionstätigkeit**

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte erhöhten sich 2016 auf CHF 49.5 Millionen (2015: CHF 43.0 Millionen). Prozentual vom Umsatz blieb die Investitionsquote 2016 mit 13.7% stabil (2015: 12.7%).

Mit der weitergehenden Ausweitung der Forschungs- und Entwicklungspipeline und der ansteigenden Anzahl von Entwicklungsprojekten für alle Produktbereiche stiegen die aktivierten Entwicklungskosten auf CHF 37.2 Millionen (2015: CHF 27.0 Millionen). Weitere CHF 1.2 Millionen (2015: CHF 5.9 Millionen) flossen in den Erwerb von gewerblichen Schutzrechten, und CHF 1.4 Millionen (2015: CHF 1.6 Millionen) wurden für Software ausgegeben. 2016 wurden CHF 9.7 Millionen in Sachanlagen investiert (2015: CHF 8.4 Millionen).

77.5% (2015: 76.7%) der Gesamtinvestitionen entfielen auf die Entwicklung neuer Produkte und 2.9% (2015: 0.9%) auf den Kapazitätsausbau.

### **Finanzierungstätigkeit**

u-blox zahlte 2016 eine Dividende in Höhe von CHF 12.9 Millionen und erhielt Erlöse aus der Ausgabe von Stammaktien im Rahmen des Aktienoptionsplans für Mitarbeiter in Höhe von CHF 3.4 Millionen.

### **Solide Finanzlage**

u-blox verfügt über eine sehr solide Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von 67.0%. Die flüssigen Mittel und marktfähigen Wertpapiere beliefen sich zum 31. Dezember 2016 auf CHF 157.1 Millionen (31. Dezember 2015: CHF 124.0 Millionen).

Der Goodwill verringerte sich 2016 bedingt durch die Veränderung des EUR/CHF-Wechselkurses von CHF 56.7 Millionen im Vorjahr auf CHF 54.1 Millionen bzw. 12.7% der Bilanzsumme.

Wegen dieser starken Finanzlage und des positiven Ausblicks schlägt der Verwaltungsrat auf der Generalversammlung für dieses Geschäftsjahr die Auszahlung einer erhöhten Dividende von CHF 2.10 pro Aktie vor, was einer Ausschüttungsquote von 31.1% des den Eigentümern der Muttergesellschaft zurechenbaren Konzerngewinns entspricht.

### **Herausforderungen und Risiken**

Ein in einem globalen Umfeld agierendes High-Tech-Unternehmen wie u-blox ist mit zahlreichen Risiken konfrontiert. u-blox ergreift angemessene Massnahmen, um seine Geschäftstätigkeit und die ihrer Kunden zu schützen. Die erste und wichtigste Absicherung besteht in der fortlaufenden Entwicklung und Vermarktung führender Produkte, bei denen Kunden darauf vertrauen können, dass diese ihre genauen Anforderungen erfüllen. Das bedeutet, die technologischen Entwicklungen intensiv zu verfolgen und vorherzusagen. Zweitens ist sich u-blox den Auswirkungen von Fremdwährungsschwankungen bewusst und stellt nach Möglichkeit sicher, dass die Produktions- und Betriebskosten in denselben Währungen anfallen, in denen u-blox seine Erlöse erzielt. Drittens hat u-blox eine breite, weiter wachsende Kundenbasis, wobei keiner dieser über 5700 Kunden mehr als 6% vom Umsatz beiträgt.

## **Verwaltungsrat und Geschäftsleitung**

Im Berichtszeitraum schied Soo Boon Koh aus dem Verwaltungsrat aus. Ihre Position wurde durch Gina Domanig übernommen, die Bürgerin der Schweiz, USA und Frankreich ist. Gina Domanig ist Managing Partner der „Emerald Technology Ventures AG“, Mitglied des Verwaltungsrats von „Die Mobiliar Genossenschaft“, Schweiz, und Vorsitzende des Vorstands des „Energy Venture Forums“, Schweiz.

## **Ausblick**

u-blox will am Ziel eines anhaltenden, profitablen Wachstums festhalten. Hierzu muss u-blox in neue Produkte investieren und eine breite Palette von Chips und Modulen anbieten, die die vielfältigen Anforderungen seiner Kunden erfüllen. Dadurch kann u-blox seine führende Position festigen und sein Wachstum beschleunigen. Da das Internet der Dinge die Industrie weiter transformiert, treibt u-blox die Entwicklung kostenoptimierter Modelle mit niedrigem Stromverbrauch, die in unzähligen Anwendungen benötigt werden und sich einer starken, kontinuierlich ansteigenden Nachfrage erfreuen, weiter voran. Gleichzeitig konzentriert sich u-blox auf die drei Bereiche, die das gesamte Spektrum des Kommunikationsbedarfs abdecken: Positionierung, Mobilfunk und Kurzstreckentechnologie.

Bei den Positionierungsmodulen unterscheidet u-blox vier Hauptproduktlinien: Standardpräzision (Genauigkeit im Meterbereich), Hochpräzision (Genauigkeit im Zentimeter- bis Dezimeterbereich) und Koppelnavigation (Verfügbarkeit der Positionsinformation in Tunneln und dicht besiedelten Städten) sowie Timing- und Frequenzprodukte.

Für die Mobilfunkbranche bietet u-blox ein umfassendes Sortiment an Modulen für alle wichtigen Standards (GSM, UMTS und CDMA), leistungsfähige LTE-Multi-Mode-Module, Single-Mode-LTE-Module für Anwendungen mit niedrigen Datenraten sowie NB-IoT- und RPMA-Module an. Durch die Integration der Produkte von SIMCom wird u-blox seine Marktposition weiter ausbauen können.

Das dritte Element der Produktstrategie ist die Kurzstreckentechnologie, die stromsparende Bluetooth-Module für niedrige Datenraten, Wi-Fi-Module für hohe Datenraten und V2X-Module für Fahrzeugsicherheitssysteme umfasst.

Für das laufende Jahr erwartet u-blox unter Einschluss der Akquisition von SIMcom einen Umsatz zwischen CHF 485 Millionen und CHF 515 Millionen bei einem Betriebsgewinn (EBIT) zwischen CHF 60 Millionen und CHF 65 Millionen. Diese Prognose basiert auf der Annahme, dass keine unvorhergesehenen negativen wirtschaftlichen Entwicklungen eintreten und die Wechselkurse im Planbereich liegen (USD/CHF: 1.00; EUR/CHF: 1.10).

u-blox wird die zweite Obligationenanleihe in 2017 platzieren. Die Mittel aus der Anleihe werden die finanzielle Flexibilität der u-blox Gruppe für die kommenden Jahre erhöhen.

Tabelle 1: Konsolidierte Erfolgsrechnung

(in Tausend CHF)	Für das Jahr 2016		Für das Jahr 2015	
		% Umsatz		% Umsatz
<b>Umsatz</b>	<b>360'230</b>	100.0%	<b>338'341</b>	100.0%
Herstellungskosten der verkauften Produkte	-193'123	-53.6%	-183'323	-54.2%
<b>Bruttogewinn</b>	<b>167'107</b>	46.4%	<b>155'018</b>	45.8%
Marketing- und Vertriebsaufwand	-32'032	-8.9%	-27'659	-8.2%
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	-63'490	-17.6%	-65'033	-19.2%
Verwaltungsaufwand	-14'614	-4.1%	-13'509	-4.0%
Sonstige Erträge	2'033	0.6%	2'474	0.7%
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>59'004</b>	16.4%	<b>51'291</b>	15.2%
Finanzertrag	4'337	1.2%	996	0.3%
Finanzaufwand	-1'653	-0.5%	-4'674	-1.4%
<b>Gewinn vor Steuern (EBT)</b>	<b>61'688</b>	17.1%	<b>47'613</b>	14.1%
Steuern	-15'488	-4.3%	-10'515	-3.1%
<b>Reingewinn</b>	<b>46'200</b>	12.8%	<b>37'098</b>	11.0%
Betriebsgewinn (EBIT)	59'004	16.4%	51'291	15.2%
Abschreibungen	22'762	6.3%	27'421	8.1%
<b>EBITDA <sup>1)</sup></b>	<b>81'766</b>	22.7%	<b>78'712</b>	23.3%

<sup>1)</sup> EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) als Addition der Abschreibungen zum Betriebsgewinn (EBIT) berechnet, immer auf Grundlage der Regeln nach IFRS.

Tabelle 2: Zusammengefasste konsolidierte Geldflussrechnung (Cashflow)

(in Tausend CHF)	Für das Jahr 2016	Für das Jahr 2015
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	93'559	74'659
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-45'711	-33'367
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-10'515	33'776
<b>Zunahme der flüssigen Mittel</b>	<b>37'333</b>	<b>75'068</b>
Flüssige Mittel am Anfang der Berichtsperiode	112'387	37'662
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestandes	-175	-343
<b>Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>149'545</b>	<b>112'387</b>

Tabelle 3: Zusammengefasste konsolidierte Bilanz

(in Tausend CHF)	per 31. Dezember 2016	per 31. Dezember 2015
<b>Aktiven</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>		
Flüssige Mittel	149'545	112'387
Wertschriften	7'573	11'659
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	39'792	43'790
Sonstiges Umlaufvermögen	42'670	51'933
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>239'580</b>	<b>219'769</b>
<b>Anlagevermögen</b>		
Sachanlagen	15'774	14'708
Goodwill	54'104	56'716
Immaterielle Anlagen	111'905	88'042
Finanzanlagen	1'074	678
Latente Steueraktiven	2'435	6'930
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>185'292</b>	<b>167'074</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>424'872</b>	<b>386'843</b>
<b>Passiven</b>		
Kurzfristige Verbindlichkeiten	59'098	55'405
Langfristige Verbindlichkeiten	81'047	83'117
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>140'145</b>	<b>138'522</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Aktienkapital	6'152	6'053
Uebrige Reserven	74'387	84'006
Gewinnreserven	204'188	158'262
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>284'727</b>	<b>248'321</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>424'872</b>	<b>386'843</b>

Die Pressemitteilung kann [hier](#) als PDF heruntergeladen werden.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den Präsentationsfolien und dem Geschäftsbericht 2016 unter:

- Online annual report: <https://report.u-blox.com/>
- Annual report (PDF): <https://www.u-blox.com/en/investor-relations/reports>
- Presentation: <https://www.u-blox.com/en/investor-relations/presentations>

## Über u-blox

u-blox (SIX:UBXN) ist ein führender Anbieter von Modulen und Chips für drahtlose Kommunikation und Positionierung für die Automobil-, Industriegüter- und Konsumgüterindustrie. u-blox's Lösungen ermöglichen Menschen, Fahrzeugen und Maschinen, ihre exakte Position zu lokalisieren und drahtlos in Mobilfunknetzen und über Kurzstrecken zu kommunizieren. Mit einem breiten Portfolio von Chips, Modulen und Software ist u-blox einzigartig positioniert und schafft so die Voraussetzungen für OEM-Kunden, innovative Lösungen für das Internet der Dinge (Internet of Things) entwickeln zu können – schnell und kosteneffektiv. Der Hauptsitz von u-blox liegt in Thalwil, Schweiz. Durch Zweigniederlassungen in Europa, Asien und den USA ist u-blox auch global präsent. ([www.u-blox.com](http://www.u-blox.com))

**u-blox Kontakte**

Thomas Seiler, Chief Executive Officer

Tel.: +41 44 722 74 22; E-mail: [Thomas.seiler@u-blox.com](mailto:Thomas.seiler@u-blox.com)

Roland Jud, Chief Financial Officer

Tel.: +41 (44) 722 74 25; E-Mail: [roland.jud@u-blox.com](mailto:roland.jud@u-blox.com)

**Finanzkalender**

Generalversammlung: 25. April 2017

Halbjahresergebnisse 2017: 26. August 2017

**Vorbehalt**

Diese Medienmitteilung enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen widerspiegeln die gegenwärtige Auffassung des Managements und sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren verbunden, die zur Folge haben könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der u-blox Gruppe wesentlich von den in solchen Aussagen enthaltenen oder implizierten Ergebnissen, Leistungen oder Errungenschaften abweichen. Dazu gehören Risiken in Bezug auf den Erfolg von und die Nachfrage nach den Produkten der Gruppe, die Möglichkeiten, dass die Produkte der Gruppe veralten, die Fähigkeit der Gruppe, ihre geistigen Eigentumsrechte zu verteidigen, die Fähigkeit der Gruppe, rechtzeitig neue Produkte zu entwickeln und zu vermarkten, das dynamische und vom Wettbewerb geprägte Umfeld, in dem die Gruppe operiert, das aufsichtsrechtliche Umfeld, Wechselkursschwankungen, die Fähigkeit der Gruppe, Erlöse zu erzielen und Rentabilität zu erreichen, sowie die Fähigkeit der Gruppe, ihre Expansionsprojekte zeitgerecht zu realisieren. Sollten einzelne oder mehrere der entsprechenden Risiken oder Unsicherheiten zum Tragen kommen oder sollten sich zugrunde liegende Annahmen als unrichtig erweisen, so können die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Angaben in dieser Mitteilung abweichen. Die Informationen in dieser Mitteilung werden durch u-blox zur Verfügung gestellt und entsprechen dem Kenntnisstand im Zeitpunkt der Veröffentlichung. u-blox übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen, in die Zukunft gerichteten Aussagen, basierend auf neuen Informationen, zukünftige Ereignisse, etc.

Die Pressemitteilung der Jahreszahlen 2016 wird in Englisch und Deutsch veröffentlicht. Sollte die deutsche Übersetzung vom englischen Original abweichen, so gilt der Wortlaut der englischen Version.