

Geschäftsbericht 2017

manage  
energy  
better

Landis+Gyr

# Landis+Gyr im Überblick

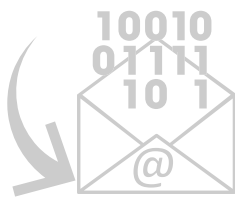
## INSTALLIERTE BASIS AN STROMZÄHLERN

**300+**  
MILLIONEN



## TÄGLICH ÜBERTRAGENE ZÄHLERDATEN

**1+**  
MILLIARDE



Landis+Gyr ist der weltweit führende Anbieter von integrierten Energiemanagement-Lösungen für die Energiewirtschaft. Mit einem der breitesten Portfolios an Produkten und Dienstleistungen für die komplexen Herausforderungen von Energieversorgungsunternehmen bietet Landis+Gyr umfassende Lösungen als Fundament für intelligente Stromnetze. Dazu gehören Smart-Metering-Lösungen, Sensoren und Automatisierungstechnik für das Verteilnetz, Netzmanagement sowie Lösungen für Laststeuerung und Analytik. Landis+Gyr ist in über 30 Ländern, auf fünf Kontinenten tätig. Mit einem Umsatz von über USD 1.7 Mia. beschäftigt das Unternehmen rund 6'000 Mitarbeitende, deren erklärtes Ziel es ist, der Welt eine bessere Nutzung von Energie zu ermöglichen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.landisgyr.com](http://www.landisgyr.com)

**Landis+Gyr**

## F&E IN % VOM UMSATZ

**9.4%**



## STANDORTE IN MEHR ALS 30 LÄNDERN

**72**



# Inhaltsverzeichnis

Wichtige Kennzahlen	4
Meilensteine der Unternehmensgeschichte	6
Highlights 2017	8
Brief an die Aktionäre	10
Geschäftsmodell	16
Strategie	18
Geschäftsentwicklung	20
Geschäftsentwicklung Amerikas	24
Geschäftsentwicklung EMEA	26
Geschäftsentwicklung Asien-Pazifik	28
Innovation und Qualität	30
Porträt	32
Ein Team von Experten	52
Portfolio	56
Erweiterte Konzernleitung	64
Verwaltungsrat	66
Informationen zur Aktie	68
Globale Kontakte	70

# Wichtige Kennzahlen

In Millionen US-Dollar, sofern nichts anderes angegeben	Geschäftsjahr endend per		VERÄNDERUNG	
	31. März 2018	31. März 2017	USD	Währungs- bereinigt
Auftragseingang	1'574.4	1'325.5	18.8%	16.0%
Auftragsbestand	2'389.0	2'491.4	(4.1%)	(7.1%)
Nettoumsatz	1'737.8	1'659.2	4.7%	2.6%
Bereinigter Bruttogewinn	597.3	620.2	(3.6%)	(5.0%)
Bereinigtes EBITDA	212.0	212.0	0.0%	(0.6%)
In % des Nettoumsatzes	12.2%	12.8%	–	–
Den Aktionären der Landis+Gyr Group AG zurechenbares Nettoergebnis	46.4	(62.6)	–	–
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (USD)	1.57	(2.12)	–	–
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	124.7	95.1	31.1%	31.1%
Free Cashflow <sup>1</sup>	87.5	53.1	64.7%	67.2%
Nettoverschuldung	40.5	126.8	(68.1%)	(68.9%)
1 Netto Cashflow aus der Geschäftstätigkeit, minus Netto Cashflow aus der Investitionstätigkeit, ohne Akquisitionsaktivitäten.				
<b>AUFTRAGSBESTAND</b>				
Amerikas	1'679.0	1'768.9	(5.1%)	(4.5%)
EMEA	654.1	681.8	(4.1%)	(15.3%)
Asien-Pazifik	55.9	40.7	37.3%	36.3%
<b>Total</b>	<b>2'389.0</b>	<b>2'491.4</b>	<b>(4.1%)</b>	<b>(7.1%)</b>
Neben dem oben dargestellten Auftragsbestand lag der bedingte Auftragsbestand per 31. März 2018 bei USD 395 Mio., verglichen mit USD 530 Mio. per 31. März 2017.				
<b>NETTOUMSATZ MIT EXTERNEN KUNDEN</b>				
Amerikas	972.2	931.2	4.4%	4.1%
EMEA	627.2	587.8	6.7%	1.7%
Asien-Pazifik	138.4	140.2	(1.3%)	(3.4%)
<b>Total</b>	<b>1'737.8</b>	<b>1'659.2</b>	<b>4.7%</b>	<b>2.6%</b>
<b>BEREINIGTER BRUTTOGEWINN</b>				
Amerikas	409.2	414.0	(1.2%)	(1.2%)
EMEA	155.9	174.0	(10.4%)	(14.1%)
Asien-Pazifik	28.3	31.9	(11.3%)	(13.2%)
Eliminierungen zwischen Geschäftsbereichen	3.9	0.3	–	–
<b>Total</b>	<b>597.3</b>	<b>620.2</b>	<b>(3.7%)</b>	<b>(5.0%)</b>
<b>BEREINIGTES EBITDA</b>				
Amerikas	199.4	195.0	2.3%	2.3%
EMEA	(8.8)	1.0	–	–
Asien-Pazifik	(9.6)	(2.6)	(269.2%)	(231.0%)
Corporate (inkl. Eliminierungen)	31.0	18.6	–	–
<b>Total</b>	<b>212.0</b>	<b>212.0</b>	<b>0.0%</b>	<b>(0.6%)</b>
<b>BEREINIGTES EBITDA IN % DES NETTOUMSATZES MIT EXTERNEN KUNDEN</b>				
Amerikas	20.5%	20.9%		
EMEA	(1.4%)	0.2%		
Asien-Pazifik	(6.9%)	(1.9%)		
<b>Konzern</b>	<b>12.2%</b>	<b>12.8%</b>		

Für ausführliche Finanzinformationen verweisen wir auf den Finanzbericht 2017.

**BEREINIGTES EBITDA IN MIO. USD**

**2017**  
**212**

**2016**  
212

**FREIER CASHFLOW IN MIO. USD**

**2017**  
**87.5**

**2016**  
53.1

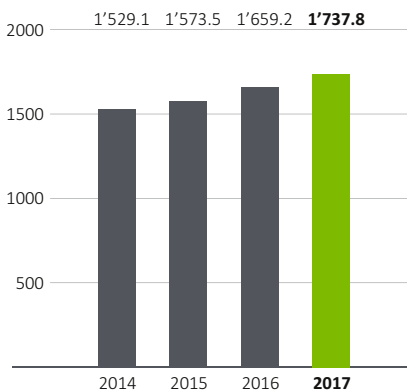
**ERGEBNIS JE AKTIE IN USD**

**2017**  
**1.57**

**2016**  
(2.12)

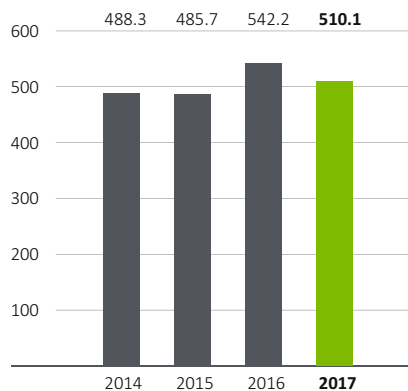
**UMSATZ**

in Mio. USD



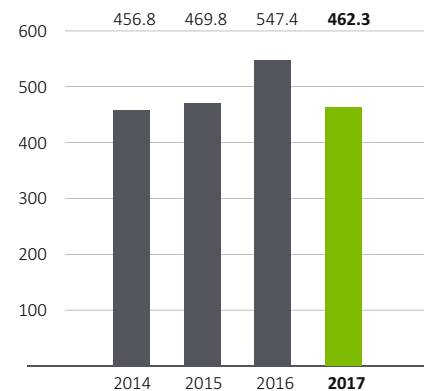
**BRUTTOGEWINN**

in Mio. USD



**BETRIEBSAUFWENDUNGEN**

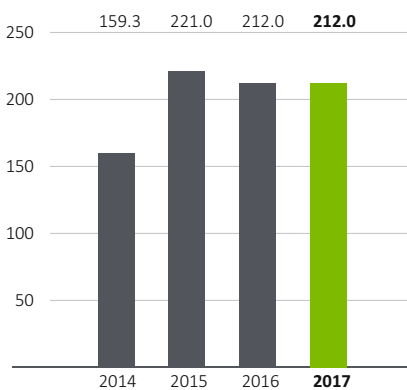
in Mio. USD



Die Betriebsaufwendungen enthalten Goodwill-Abschreibungen von USD 34 Mio. im GJ 2015 und von USD 60 Mio. im GJ 2016.

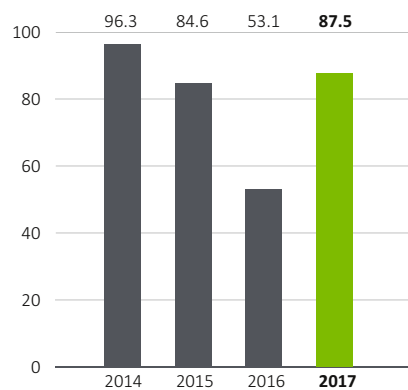
**BEREINIGTES EBITDA**

in Mio. USD



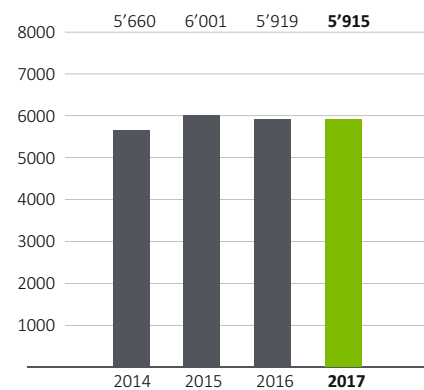
**FREIER CASHFLOW**

in Mio. USD



**PERSONALBESTAND**

Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)



# Meilensteine der Unternehmensgeschichte

1896



## GRÜNDUNG VON LANDIS & GYR

1896 gründen Richard Theiler und Adelrich Gyr in Zug ein «Electrotechnisches Institut Theiler & Co.» zur Herstellung von Stromzählern, Telefoninduktoren und Phonographen. 1904 stösst Karl Heinrich Gyr als Partner zum Unternehmen, das seinen Namen im folgenden Jahr in «Landis & Gyr» ändert.



1956



## BÖRSENGANG VON LANDIS & GYR

1956 reorganisiert das Unternehmen seine Finanzierung und geht an die Zürcher Börse.

1987/95

## EIGENTÜMERWECHSEL

1987 verkaufen die Erben von Karl Heinrich Gyr ihre Anteile an den Schweizer Industriellen Stephan Schmidheiny, der seine Mehrheitsbeteiligung an Landis & Gyr 1995 an die Elektrowatt AG veräussert.

1998



## ÜBERNAHME DURCH SIEMENS

1998 übernimmt die Siemens AG das Industriegeschäft der Elektrowatt AG und damit auch das als Landis & Gyr Utilities geführte Zählergeschäft. Sie fusioniert ihr eigenes Zählersegment mit Landis & Gyr und nennt die neue Einheit «Siemens Metering AG».

2002

## WIEDERGEBURT VON LANDIS+GYR

2002 beschliesst die Siemens AG den Rückzug aus dem Zählergeschäft, das seitdem wieder unter dem Namen Landis+Gyr firmiert. Das Unternehmen wird von dem US-amerikanischen Private-Equity-Unternehmen Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) erworben.

2004



## WELTMARKTFÜHRER IM GESCHÄFT MIT INTELLIGENTEN ZÄHLERN

2004 kauft die australische Investmentgesellschaft Bayard Capital Landis+Gyr und beginnt mit dem Ausbau des Unternehmens zum Weltmarktführer im Geschäft mit intelligenten Zählern. Bis 2011 investiert Bayard Capital USD 1.2 Mia. in eine Reihe von Übernahmen, um das Portfolio von Landis+Gyr insbesondere in der Netzwerkkommunikation auszubauen.

2011

## UNABHÄNGIGE WACHSTUMSPLATTFORM

Die Toshiba Corporation (60%) und die Innovation Network Corporation of Japan (IN CJ, 40%) übernehmen Landis+Gyr für USD 2.3 Mia., um das Unternehmen als unabhängige Wachstumsplattform zu führen.

21. JULI 2017

## KOTIERUNG AN DER SIX SWISS EXCHANGE



**Am 21. Juli 2017 kehrt Landis+Gyr nach 20 Jahren Pause wieder an die Börse zurück und fügt damit seiner ereignisreichen 122-jährigen Geschichte ein bedeutendes neues Kapitel hinzu. Mit der Kotierung stärkt Landis+Gyr seine Positionierung als Weltmarktführer in der Transformation von Energiemanagement und -versorgung.**

### Wichtige Kennzahlen zum Börsengang

#### Kotierung

SIX Swiss Exchange  
(International Reporting Standard)

#### Tickersymbol

LAND

#### Valorenummer

37115349

#### ISIN

CH0371153492

#### Angebotspreis

CHF 78

#### Erster Handelstag

21. Juli 2017

#### Emissionsvolumen

29'428'055 Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 10.00, die von den verkaufenden Aktionären angeboten wurden: Toshiba Corporation (hielten 60% des Aktienkapitals von Landis+Gyr) und INCJ (hielten die restlichen 40%)

Die Landis+Gyr Group AG ist seit dem Börsengang wieder eine an der SIX Swiss Exchange kotierte Aktiengesellschaft. Das Angebot umfasste 29.4 Mio. ausgegebene Aktien von Landis+Gyr, was 100% der kombinierten Beteiligungen der verkaufenden Aktionäre Toshiba Corporation (hielten 60% des Aktienkapitals von Landis+Gyr) und INCJ (hielten die restlichen 40%) entspricht.

### Langjährige Tradition als kotiertes Unternehmen

Landis+Gyr hat im Laufe seiner langjährigen Geschichte mehrfach seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, sich an neue Markttrends und -bedingungen anzupassen. Nach langer Abwesenheit von der Börse hat Landis+Gyr ein neues Kapitel als Publikumsgesellschaft aufgeschlagen. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung danken den neuen Aktionären herzlich für das Vertrauen, das sie Landis+Gyr entgegenbringen, und freuen sich darauf, die Erfolgsgeschichte des Konzerns mit Unterstützung einer breiten Aktionärsbasis fortzuschreiben.

# Highlights 2017

APRIL

## PREPAY-LÖSUNGEN DER NÄCHSTEN GENERATION

Die neue intelligente Lösung ermöglicht es Endkunden, ihren Energieverbrauch und ihre Kontoguthaben mit Echtzeitinformationen zu verwalten und rasch auf aktuelle Energiekosten zu reagieren.

## VERTRAGS-ABSCHLUSS MIT SEATTLE CITY LIGHT

Der öffentliche US-Stromversorger entschied sich, im Rahmen seines Netzmodernisierungsprogramms, das bis Sommer 2018 abgeschlossen sein soll, die Advanced-Grid-Analytics-Plattform (AGA) von Landis+Gyr einzusetzen. Ausschlaggebend für die Wahl der Lösung waren die operative Effizienz, die höhere Zuverlässigkeit und die bessere Kapazitätsplanung der AGA-Plattform.

JUNI

## ABSCHLUSS DES 10-MW-ENERGIE-SPEICHER-PROJEKTS

Das Iron Horse Energy Storage & Solar Projekt unterstützt Tucson Electric Power bei seinem Vorhaben, zusätzliche erneuerbare Energien in sein Stromverteilssystem zu integrieren.

## INBETRIEBNAHME DER AMI-PLATTFORM VON CLP IN HONGKONG

Die Advanced-Metering-Infrastructure-Plattform (AMI) bietet über intelligente Zähler zeitnah Zugang zu Stromverbrauchsdaten. Mit der Zeit wird sie wesentliche Grundlagentechnologien für die Entwicklung Hongkongs zur Smart City bereitstellen.

## UNTERZEICHNUNG EINES GROSSEN AMI-SERVICE-VERTRAGS MIT CARUNA OY

Ab Herbst 2018 wird Landis+Gyr 650'000 intelligente Zähler für Caruna Oy, den grössten Verteilnetzbetreiber in Finnland, betreiben. Mit dem Vertrag untermauert Landis+Gyr seine Strategie, die Präsenz in Managed Services weiter auszubauen.

## AUSZEICHNUNG MIT DEM GRID EDGE AWARD 2017 FÜR EIN BEDARFS-MANAGEMENT-PROJEKT

Landis+Gyr Americas wurde für ein innovatives Projekt zur besseren Kontrolle des Energieverbrauchs ausgezeichnet, das sowohl die Bedürfnisse der Endkunden als auch des lokalen Energieversorgers erfüllt.

JULI

## PARTNERSCHAFT MIT MUELLER SYSTEMS FÜR EIN AMI-MODUL FÜR DIE WASSERVERSORGUNG

Ziel der Partnerschaft ist die Integration der neuesten IP-Kommunikationslösung mit RF-Mesh-Technologie in das fortschrittliche AMI-Modul von Mueller Systems für die Wasserversorgung. Damit erhalten Wasserversorger, welche die Gridstream® AMI-Lösung von Landis+Gyr nutzen, eine neue Option für die erweiterte Messwertermittlung.

AUGUST

## ZUSAMMENARBEIT MIT TRUSTPOWER ZUM EINSATZ VON AMI IN NEUSEELAND

intelliHUB, die vollständig operative, unabhängige Gruppengesellschaft von Landis+Gyr, die Messdienstleistungen in Australien und Neuseeland anbietet, wird ein Pilotprojekt durchführen, das Trustpower zukünftig die Integration mehrerer technologischer Lösungen durch Nutzung einer gemeinsamen Kommunikations- und Datenmanagementplattform ermöglicht.



## SEPTEMBER

## PARTNERSCHAFT VON LANDIS+GYR UND TATA POWER-DDL ZUR AMI-EINFÜHRUNG IN DELHI

Das Projekt umfasst 200'000 intelligente Ein- und Dreiphasenzähler und schliesst an den Vertrag über die erste AMI Indiens mit RF-Mesh-Funktechnologie an. Der Einsatz der Zähler wird eine wesentliche Grundlage für den Aufbau eines intelligenten Netzes in der indischen Hauptstadt bilden.

## VERTRAG ÜBER DIE NUTZUNG DES IOT-NETZES MIT DER TOKYO ELECTRIC POWER COMPANY

Landis+Gyr und TEPCO werden gemeinsam das volle Potenzial des Internets der Dinge (IoT) ausloten, um weitere Möglichkeiten zur Monetarisierung von Technologieinvestitionen zu entwickeln und neue Einkommensquellen zu eröffnen.

## LANDIS+GYR MITGLIED DES KONSORTIUMS FÜR DEN SMART METER ROLLOUT VON WIENER NETZE

Der Vertrag über die Modernisierung des Wiener Stromnetzes begann im August 2017 und wird 2020 abgeschlossen sein. Landis+Gyr wird etwa ein Drittel der 1.2 Mio. Messpunkte liefern.

## OKTOBER

## NEUES MANAGED-SERVICES-ANGEBOT FÜR EUROPÄISCHE KUNDEN

Anlässlich der European Utility Week in Amsterdam präsentierte Landis+Gyr seine neuen Managed Services. Mit seinem Angebot reagiert das Unternehmen auf die Erwartung, dass Versorger ihre Investitionen in Dienstleistungen und Softwareanwendungen für intelligente Netze in den kommenden Jahren erhöhen werden.

## ERSTE INSTALLATION VON INTELLIGENTEN ZÄHLERN DER «NÄCHSTEN GENERATION» IN GROSSBRITANNIEN

Landis+Gyr und British Gas lancierten eine neue Norm der Smart-Metering-Technologie, die SMETS2-konform ist. Der nationale Rollout der Zähler begann 2018 und wird einen nahtlosen Wechsel zwischen Anbietern ermöglichen.

## NOVEMBER

## COMPANY OF THE YEAR AWARD 2017 VON FROST & SULLIVAN

Landis+Gyr erhielt diese Auszeichnung zum vierten Mal für seine bahnbrechenden Technologien, die eine dezentrale Datenanalyse und Konnektivität mit allen Punkten des Verteilnetzes ermöglichen.

## JANUAR

## EINFÜHRUNG VON COMMAND CENTER 7.2

Die neueste Version der Betriebsplattform für die AMI-Lösungen von Landis+Gyr bildet die Grundlage für die nächste Generation der IoT-Konnektivität im Netz. Zudem ermöglicht sie die erweiterte Integration mit anderen Softwareprodukten für die Energiewirtschaft.

## LANCIERUNG VON GRIDSTREAM® CONNECT

Die IoT-Plattform der nächsten Generation unterstützt den wachsenden Konnektivitätsbedarf von Versorgern und Smart City-Projekten. Ein vielseitiges Ökosystem aus Sensoren, flexiblen Kommunikationsoptionen und eine wachsende Anwender-Community bilden die Grundlage für sich verändernde Verteilstrategien und das Wachstumsstreben der Versorger.

# Brief an die Aktionäre



## Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Landis+Gyr hat sich der Verbesserung des Energiemanagements verschrieben und setzt dabei auf die Kernwerte Kundenorientierung, Zuverlässigkeit, Innovationskraft und Qualität. Dabei streben wir nach Wachstum und Ausbau der Marktführerschaft, was wir durch die konsequente Umsetzung von Projekten, wegweisende Technologien und die Einführung neuer Produkte verwirklichen. All dies trägt zum Shareholder-Value bei.

### Erfolgreicher Börsengang

Der Höhepunkt des Jahres war der Börsengang an der SIX Swiss Exchange im Juli 2017. Damit kehrte Landis+Gyr nach einer Absenz von 20 Jahren wieder an die Börse in der Schweiz zurück und fügte seiner ereignisreichen 122-jährigen Geschichte ein bedeutendes neues Kapitel hinzu. Die ausgegebenen Aktien entsprachen 100% der Beteiligung von Toshiba (ehemals 60%) und Innovation Network Corporation of Japan (ehemals 40%). Das Angebot stiess in der Schweiz und im Ausland auf grosses Interesse und war mehrfach überzeichnet.

Seit dem Frühjahr 2017 steht Richard Mora an der Spitze der Konzernleitung. Er ist seit 18 Jahren für Landis+Gyr tätig und hatte vorher Leitungsfunktionen bei Siemens und GE Capital inne. Präsident des Verwaltungsrats ist Andreas Umbach, der ebenfalls seit 18 Jahren bei Landis+Gyr arbeitet und Vorgänger von Richard Mora als CEO war. Der Verwaltungsrat von Landis+Gyr setzt sich aus fünf unabhängigen Mitgliedern zusammen, die über die erforderliche Branchen-, Finanz- und Verwaltungsratserfahrung verfügen. Der Verwaltungsrat strebt nach einer gezielten Vertiefung seines Branchen- und Industrieknowhows im amerikanischen Markt und wird darum an der Generalversammlung vom 28. Juni 2018 unter dem Traktandum Wahlen eine Erweiterung des Verwaltungsrats vorschlagen.

## Anlässlich des Börsengangs abgegebene Prognosen erreicht oder gar übertroffen

Im Geschäftsjahr 2017 (1. April 2017 bis 31. März 2018) erzielte Landis+Gyr in mehreren Bereichen erhebliche Fortschritte und stärkte seine Position als Marktführer.

Der Nettoumsatz im Geschäftsjahr 2017 stieg um 4.7% (bzw. 2.6% währungsberichtigt) auf USD 1'737.8 Mio. Damit erreichte Landis+Gyr die anlässlich des Börsengangs abgegebene Umsatzprognose, auch wenn am Ende des Jahres einige Herausforderungen in der Lieferkette auftraten. Das bereinigte EBITDA blieb mit USD 212.0 Mio. gegenüber dem Vorjahr wie erwartet unverändert. Trotz einer Verringerung der bereinigten Betriebsaufwendungen um USD 22.9 Mio. war das Unternehmen einem gewissen Margendruck ausgesetzt. Aufgrund strikten Management des Umlaufvermögens stieg der freie Cashflow auf USD 87.5 Mio. und lag damit über der Prognose. Der Verwaltungsrat beantragt, für das Geschäftsjahr 2017 eine Dividende von CHF 2.30 je Aktie aus den Kapitalreserven auszuschütten. Dies entspricht einem Gesamtbetrag von etwa USD 71 Mio. auf Basis des Jahresend-Wechselkurses. Ausführlichere Informationen über die finanziellen Ergebnisse des Unternehmens im Geschäftsjahr 2017 sind dem Financial Report 2017 zu entnehmen.

Diese Ergebnisse stellen die Fähigkeit von Landis+Gyr unter Beweis, Umsatzwachstum und einen soliden Cashflow zu erzielen dies trotz Lieferengpässen, welche die Ergebnisse der zweiten Jahreshälfte beeinträchtigten. Haupttreiber für die Entwicklung des bereinigten EBITDA im Geschäftsjahr 2017 war der starke Geschäftsverlauf in der Region Amerikas. Er glich die unterdurchschnittliche Leistung in den anderen beiden Regionen aus. 2018 müssen wir uns auf die Verbesserung unseres Leistungsausweises in den Regionen EMEA und Asien-Pazifik fokussieren.

## Technologie und Innovation

Investitionen in Forschung und Entwicklung werden auch in den nächsten Jahren ein Schwerpunkt bleiben, um Wachstum und Innovation zu sichern. Im Geschäftsjahr 2017 beliefen sich die Investitionsausgaben auf USD 163.8 Mio. Dies entspricht 9.4% des Jahresumsatzes von Landis+Gyr. Absolut gesehen blieben die Ausgaben in Dollar im Jahresvergleich unverändert. Doch die Fähigkeit zu Produktivitätssteigerungen wird es Landis+Gyr ermöglichen, sein hoch entwickeltes Angebot an erfolgversprechenden Lösungen für die aktuellen und künftigen geschäftlichen Herausforderungen seiner Kunden weiter zu stärken. Aktuell fokussiert das Unternehmen auf die Identifizierung und Entwicklung von Lösungen zur Steigerung der Internet der Dinge-(IoT)-Fähigkeit sowie zur Nutzung von Big Data und fortschrittlicher Datenanalysen zur Verbesserung von Prognosen, Netzwerkmodellierung, Managementstrategien und Systemzuverlässigkeit. Demzufolge konzentrieren sich fast 75% unserer Investitionen in Forschung und Entwicklung auf Software und tragen der strategischen Bedeutung von Software und Firmware Rechnung.

Dank unserer starken Kompetenzen in Forschung und Entwicklung konnten wir in unseren Kernmärkten neue Produkte und Technologien einführen. So kündigten wir beispielsweise im Oktober die Einführung der nächsten Generation von intelligenten Strom- und Gaszählern in Grossbritannien an. Aufbauend auf der langjährigen Präsenz im britischen Markt für Messdienstleistungen lancierte Landis+Gyr gemeinsam mit British Gas eine neue Norm der Smart-Metering-Technologie.

Landis+Gyr beschäftigt über 1'400 Software- und Hardwareingenieure sowie Forscher in vier grossen globalen Entwicklungszentren. Hinzu kommen 18 lokale Entwicklungszentren, die auf regionale Anpassungen und die Unterstützung unserer Kunden fokussieren. Mit seinen Kunden hat Landis+Gyr langjährige, auf Vertrauen basierende lokale Beziehungen aufgebaut. Damit verfügen wir nicht nur über eines der grössten Forschungs- und Entwicklungsteams in der Branche, sondern auch über eine massgeschneiderte operative Struktur, die den Erfolg in unseren verschiedenen multinationalen Märkten unterstützt.

## Leistung und konsequente Umsetzung

Kostensenkungen und die kontinuierliche Verbesserung der Produktivität sind zentrale Säulen unserer Strategie. Derzeit setzen wir in der Region EMEA zwei umfassende Kostensenkungsprogramme um. Schwerpunkt des Projekts Phoenix ist die Senkung unserer Kostenbasis durch Zusammenführung verschiedener Back-Office-Funktionen und die Steigerung der Produktivität in allen Funktionen. Von Projekt Phoenix erwarten wir Einsparungen von etwa USD 20 Mio. pro Jahr, die wir im am 31. März 2019 abgeschlossenen Geschäftsjahr voraussichtlich erstmals vollständig erreichen werden. Im Geschäftsjahr 2017 resultierten aus dem Projekt Phoenix Kosteneinsparungen von gesamthaft USD 15.8 Mio., deutlich über dem anvisierten Betrag von USD 13.0 Mio. Projekt Lightfoot – eine weitere strategische Initiative – soll Fertigungstätigkeiten bündeln, um die Produktionseffizienz zu verbessern, die Lieferkettenkosten zu senken und die Kapitalintensität weiter zu reduzieren. Von Projekt Lightfoot erwarten wir Einsparungen von etwa USD 25 Mio. pro Jahr, die wir im am 31. März 2021 abgeschlossenen Geschäftsjahr voraussichtlich erstmals vollständig erreichen werden.

## Lösungen für komplexe Anforderungen von Energieversorgern rund um die Welt

Wenn wir Energieversorgern, Kunden und die Gesellschaft bei der Verbesserung des Energiemanagements unterstützen wollen, müssen wir laufend Innovationen hervorbringen sowie Technologien vorantreiben und neu anwenden. Sie befähigen uns, die komplexen Herausforderungen von Energieversorgern rund um die Welt zu lösen. Dazu ist ein breites Angebotspektrum erforderlich: von der branchenweit modernsten, auf offenen

Standards und mehreren Technologien basierenden Netzwerklösung, wie sie im TEPCO-Projekt in Japan eingesetzt wird, bis hin zu führenden Hardware-, Dienstleistungs- und Softwarekompetenzen, die Landis+Gyr die Ausführung seiner bewährten Strategie ermöglichen. Durch unsere Flexibilität und Fähigkeit zur Bereitstellung kritischer Bestandteile des Ökosystems, von IoT-Netzwerken bis hin zu vernetzten intelligenten Geräten und zugehörigen Managed Services, heben wir uns als einzigartiges Unternehmen ab. Dadurch sind wir unseres Erachtens am besten aufgestellt, um von der bevorstehenden Zunahme an Modernisierungsprogrammen von Versorgerinfrastrukturen zu profitieren.

Die Märkte, in denen Landis+Gyr aktiv ist, entwickelten sich im Geschäftsjahr 2017 positiv. Dank der fortgesetzten Umsetzung von Smart-Grid-Projekten in zahlreichen Ländern, für die eine wachsende Zahl intelligenter Messgeräte benötigt wird, erwirtschaftete das Unternehmen neues Wachstum. Weltweit ist ein Trend zu höheren Ausgaben für Versorgerinfrastrukturen feststellbar. Die weltweit starke Positionierung von Landis+Gyr wird an folgenden Beispielen aus dem Geschäftsjahr 2017 deutlich:

- Im April 2017 baute Seattle City Light (USA) seine Geschäftsbeziehung zu Landis+Gyr durch den Einsatz unserer Advanced-Grid-Analytics-Plattform (AGA) im Rahmen seines Netzmodernisierungsprogramms aus.
- Im Juli 2017 schloss Landis+Gyr einen Vertrag über Metering-as-a-Service (MaaS) mit Caruna Oy ab, dem grössten Verteilnetzbetreiber in Finnland. Ab Herbst 2018 wird Landis+Gyr demnach für den Betrieb von 650'000 intelligenten Zählern verantwortlich sein.
- Im September 2017 mandatierte Tata Power Delhi Distribution Ltd (Tata Power-DDL) Landis+Gyr für die Lieferung von 200'000 intelligenten Zählern für die erste Tranche ihres Modernisierungsprogramms. Der Auftrag schliesst an die bereits früher erfolgte Lieferung von 500'000 Landis+Gyr RF-Mesh-Funktechnologie-Endpunkten an.
- Anfang 2018 schloss Landis+Gyr in den USA mit Wisconsin Public Service Company (WPS) einen Vertrag über die Bereitstellung einer Mehrzweck-AMI-Netzwerkplattform ab, mit der erweiterte Messdienstleistungen erbracht und das Netz modernisiert werden sollen.
- Im Mai 2018 kündigten Landis+Gyr und Pacific Equity Partners (PEP) für die Übernahme von Acumen von Origin Energy Limited die Bildung eines Joint Ventures in Australien an.

Der Blick auf die Aktivitäten von Landis+Gyr im Berichtsjahr stimmt uns zuversichtlich, dass wir über die richtige Strategie und Technologie, die richtigen Produkte und Mitarbeitenden verfügen, um auch in Zukunft Weltmarktführer in dieser dynamischen Branche zu sein. Nur wenige Unternehmen können ihre Führungsposition beim Übergang von analoger zu digitaler Technologie halten. Landis+Gyr ist dies gelungen. Wir bieten Kunden nunmehr die höchstentwickelten Netz- und IoT-Lösungen der Branche an. Daran zeigt sich, dass Landis+Gyr gut aufgestellt ist, um von den weltweiten Marktzyklen zu profitieren, und diese darüber hinaus massgeblich beeinflusst.

## Ausblick 2018

Für das Geschäftsjahr 2018 erwarten wir ein Umsatzwachstum der Landis+Gyr Gruppe von etwa 3% – 6%, ein bereinigtes EBITDA auf Stufe Gruppe in der Grössenordnung von USD 222 bis USD 232 Mio. und einen free Cashflow<sup>1</sup> zwischen USD 95 und USD 105 Mio. Aufgrund der zuletzt industrieweit aufgetretenen Herausforderungen in der Lieferkette und der Realisierung von Produktkostensenkungen in der Region EMEA, erwartet Landis+Gyr, dass die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2018 schwächer ausfallen wird als das zweite Halbjahr.

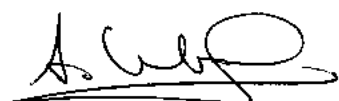
## Gut aufgestellt

Grundvoraussetzung für Innovation, die Identifikation neuer Ertragsquellen und ausgezeichneten Kundenservice ist, mit dem Wandel der Branche Schritt zu halten. Fast 6'000 Mitarbeitende setzen täglich alles daran, diese Herausforderung zu meistern und Wert für unsere Aktionäre zu schaffen. Wir sind bestrebt, als «Corporate Citizens» aktiv und engagiert Verantwortung für die Umwelt zu übernehmen. Mit unseren langlebigen Produkten und Leistungen fördern wir eine langfristige Sicht und leisten einen konstruktiven Beitrag zu nachhaltigem Energieverbrauch. Der Wandel, der sich in unserer Branche in den letzten Jahren vollzogen hat, führt allen Landis+Gyr-Teams vor Augen, dass wir agil und anpassungsfähig sein müssen, um unseren Fokus nach Bedarf neu anzupassen. Diese Flexibilität ist ebenso entscheidend für unseren Erfolg wie das Festhalten an unseren Kerngrundsätzen.

Es ist unsere Ambition Energieversorger zu unterstützen, die verschiedenen komplexen Herausforderungen zu meistern, mit denen sie aktuell konfrontiert sind: von der Fakturierung und Einkommenssicherung bis hin zum Management dezentraler Energiequellen und Nachfragemanagement.

Bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, bedanken wir uns für Ihre Unterstützung und Ihre Beteiligung an Landis+Gyr.

Freundliche Grüsse



Andreas Umbach  
Präsident des Verwaltungsrats



Richard Mora  
Chief Executive Officer

<sup>1</sup> Ohne Merger- & Akquisitionsaktivitäten

# Geschäftsmodell

Zu den Kunden von Landis+Gyr gehören primär Energieversorgungsunternehmen. Sie benötigen Produkte und Lösungen für die Ertrags-sicherung, zur Verbesserung der Zuverlässigkeit und Effizienz Ihrer Netze sowie den nachhaltigen Umgang mit Ressourcen.

Die Energiewirtschaft durchläuft derzeit weltweit einen Transformationsprozess, der durch drei wesentliche Markttrends beeinflusst wird: Digitalisierung, Dezentralisierung und Dekarbonisierung. Diese bewirken einen Umbruch des traditionellen Geschäftsmodells von Versorgern. Entsprechend sind Verteilnetzbetreiber gezwungen, neue Möglichkeiten zu finden, ihre Kunden effizient, zuverlässig und sicher mit Energie zu versorgen sowie ihre Interaktion mit Endkunden und ihre Managementprozesse zu verbessern. Diese Trends treiben die Entwicklung von Smart Grid (intelligente Stromnetze) zu einem umfassenden Ökosystem von vernetzten intelligenten Geräten. Dieses Ökosystem basiert auf Technologien, die eine ganze Reihe an hoch entwickelten, auf das Internet der Dinge (IoT) gestützten Verteilnetzen und Geschäftsprozessen hervorbringen können.

## **Anhaltender Übergang zu Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI)**

In den letzten zehn Jahren vollzogen zahlreiche Versorger den Übergang von traditionellen Zählern zu intelligenten Geräten mit Zwei-Weg-Kommunikationstechnologien, die nahezu in Echtzeit Messwerte liefern sowie Steuerung und Kontrolle von Energieverteilung und -verbrauch ermöglichen. Die Smart-Metering-Technologie dient als Baustein für die Entwicklung von intelli-

genten Netzen und Smart Communities, in denen Versorger Produktion, Übertragung und Verteilung von Energieressourcen durch den Einsatz hochmoderner Informations- und Kommunikationstechnologie effizienter überwachen, messen und steuern können.

Die Vorbereitung und Prüfung solcher AMI-Rollouts durch die Kunden dauert häufig länger als ein Jahr. Die Installation von AMI erfolgt über drei bis fünf Jahre, verglichen mit einer herkömmlichen Standard-Austauschrates von jährlich 5%. Da sich die Spezifikationen der Lösungen von Land zu Land unterscheiden und teilweise versorgerspezifische Anforderungen umfassen, ist die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit von Landis+Gyr dezentral organisiert: Vier globale Forschungs- und Entwicklungszentren in den Regionen Amerikas, EMEA und Asien-Pazifik fokussieren auf Plattformen und neue Technologien. Die zeitnahe Anpassung der Lösungen an lokale Anforderungen und regulatorische Bestimmungen wird von einem Netzwerk von 20 spezialisierten Entwicklungszentralen dezentral durchgeführt.

## **Mehrwert durch Analytik und Software**

Der Übergang zu intelligenten Zählern und Netzen wurde weitgehend durch nationale Richtlinien und regulatorische Auflagen vorangetrieben. Doch Landis+Gyr stellt auch bei seinen Kunden



ein zunehmendes Bestreben fest, den Einsatz intelligenter Geräte zu beschleunigen. Deren Konnektivität sowie Steuerungs- und Analytikfunktionen bieten entscheidende Vorteile für die Netzeffizienz. Sie unterstützen zahlreiche Geschäftsszenarien, denen Millionen von Datensätzen zugrunde liegen. Sie liefern wertvolle Informationen über Infrastrukturengpässe und Verbrauchsmuster. Die Verwendung hoch entwickelter Datenanalysen und weiterer Softwareanwendungen für Prognose, Nachfragemanagement, Integration erneuerbarer Energien und Management von Speicherkapazitäten bietet Kunden erheblichen Mehrwert.

### Portfolio von End-to-End-Lösungen

Landis+Gyr ist heute ein weltweit führender Anbieter von Smart-Metering-Lösungen für Strom-, Gas- und Wärme-/Kälte. Das massgeschneiderte

Lösungspaket ermöglicht zahlreiche Einsatzoptionen, die skalierbar und kostengünstig zugleich sind. Damit wird es nicht nur dem aktuellen Umfang der Dienstleistungen für die Energieversorgungsunternehmen gerecht, sondern bietet auch ausreichend Flexibilität für die Integration künftiger Funktionen zur Deckung allfälliger neuer Bedürfnisse der Endkunden.

Die Lösungen von Landis+Gyr können aus netznahen Umgebungen zurück zum Versorger ebenso wie nach dem Zähler beim Endkunden betrieben werden. Sie bieten nahezu in Echtzeit beispiellosen Zugriff auf Energieverbrauchsdaten und ermöglichen Energieversorgern und -lieferanten die Messung, Überwachung, Steuerung und Optimierung ihrer Geschäftsprozesse und Verteilnetzinfrastruktur ebenso wie eine bessere Endkundenbindung.

#### Datenvalidierung und -analyse

Zählerdaten bilden die Grundlage für die Fakturierung. Darüber hinaus ermöglichen sie verschiedene Simulationen und Prognosen.

#### Überwachung und Steuerung

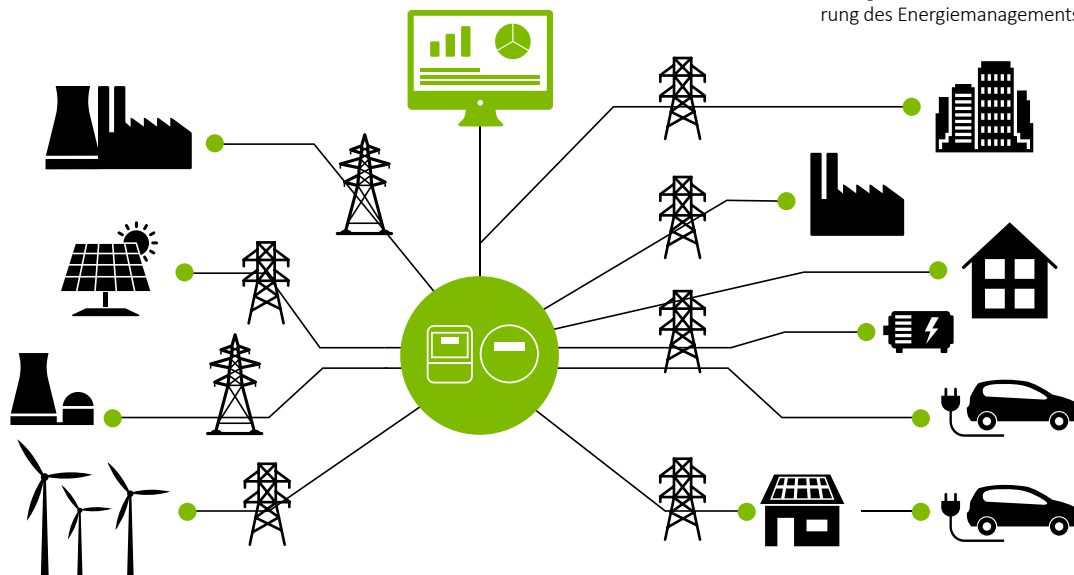
Informationen ermöglichen die Überwachung und Steuerung von Verteilnetz und Anlagen.

#### Planung und Aufsicht

Eine stabile, sichere Energieversorgung erfordert die Überwachung und Ausbauplanung der Infrastruktur.

#### Automatisierung und Betrieb

Intelligente Netze und das Internet der Dinge verbinden Angebot und Nachfrage sowie Erzeugung und Verbrauch und ermöglichen so eine Verbesserung des Energiemanagements.



#### Standalone Apparate

Wir verkaufen einige unserer Apparate als Zähler ohne Kommunikationsfähigkeit:

- Non AMI Stromzähler
- Wärme-/Kältezähler
- Gaszähler

#### Verbundene intelligente Apparate

Diese Apparate bilden die Basis eines AMI-Netzwerkes, indem sie Energieversorgern Zugang zu nahezu Echtzeitinformationen aus dem Verteilnetz bieten:

- AMI-Zähler für den Haushalt
- Zähler für Gewerbe, Industrie und Netzmessung
- Smart Gas Metering
- Fortschrittliches Lastmanagement
- Andere Apparate

#### Software & Services

Ein industrieweit führendes Set von Smart Metering und Smart Grid Softwarelösungen sowie ein Spektrum an Lösungen für Managed Services:

- Dienstleistungen
- Head-End-Systeme und Lösungen für Netzwerk-Management
- Software für Zählerdaten-Verarbeitung
- Werkzeuge für Advanced Grid Analytics

# Strategie

Landis+Gyr verbessert sein Produktangebot laufende und ermöglicht Energieversorgern die Anpassung ihrer Geschäftsmodelle und -prozesse an Smart Metering und Smart Grid.



Die Marktführerschaft von Landis+Gyr auf dem Gebiet der Smart-Metering-Lösungen stützt sich auf den klaren Fokus auf angewandte Technologien für Energieversorger und -lieferanten.

Die Strategie des Unternehmens basiert auf den folgenden Pfeilern:

- Stärkung des Kerngeschäfts an Smart-Metering- und Smart-Grid-Lösungen
- Aufbau eines Ökosystems vernetzter intelligenter Geräte im Kontext von Internet der Dinge (IoT)-Lösungen für die Versorgerbranche
- Wertmaximierung dieses vernetzten Ökosystems für Energieversorger und -lieferanten

Insbesondere bei IoT-Anwendungen für Versorger unterstützt Landis+Gyr offene Standards, sodass die Geräte und Software externer Anbieter sich in dieses Ökosystem einbinden und als Bestandteil der Kerninfrastruktur eines Versorgers eingesetzt werden können.

#### **Organische Wachstumschancen nutzen**

Landis+Gyr verfolgt die Absicht, seine Branchenführerschaft als Anbieter von AMI- und Smart-Grid-Lösungen in wichtigen internationalen Märkten und Ländern mit hoch entwickelten technologischen Anforderungen und hohem Umsatzpotenzial in den Regionen Amerikas, EMEA und Asien-Pazifik bestmöglich zu nutzen. Dabei pflegt das Unternehmen durch regionale und lokale Präsenz enge Geschäftsbeziehungen zu seinen Kunden, um neue Chancen zu nutzen, die sich aus veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen, intelligenten Zählern der nächsten Generation, erweiterten Analyselösungen und neuen Smart-Grid-Anwendungen eröffnen. Darüber hinaus beabsichtigt Landis+Gyr auch das Potenzial verwandter Produkte für die Strom-, Gas- und Wärmemärkte entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Energiemanagements zu nutzen.

#### **Ausbau der Führungsposition durch kontinuierliche technologische Innovation**

Das Unternehmen wird auch in Zukunft konsequent in die Forschung und Entwicklung investieren. Landis+Gyr beabsichtigt, durch die Verbesserung bestehender und die Entwicklung neuer Produkte und Lösungen, die Energieversorgern und -lieferanten überzeugende Funktionen, Flexibilität und Wertpotenzial bieten, seine technologische Führungsposition weiter auszubauen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Konnektivität,

Kommunikation und Sicherheit der Produkte und Lösungen. Die Forschung und Entwicklung konzentriert sich primär auf Software, Embedded Software und Hardware.

#### **Umsetzung von Programmen zur Steigerung der operativen Exzellenz**

Landis+Gyr wird Kostenoptimierungsprogramme und Initiativen zur Steigerung der operativen Exzellenz weiter vorantreiben. Im Projekt Phoenix in der Region EMEA geht es darum, Backoffice-Funktionen in kleineren Märkten zusammenzuführen und sich auf wichtige Wachstumsmärkte zu fokussieren. Zur Optimierung der Ausgaben für Forschung und Entwicklung wird das Unternehmen in Zukunft weiter in Plattformen für Geräte, Anwendungen und Netzwerke investieren. Durch Ausnutzung von Grössenvorteilen will die Beschaffungs- und Lieferkettenorganisation des Konzerns die Geschäftstätigkeit weltweit unterstützen und gewährleisten, dass Komponenten, Baugruppen und Materialien stets zum wettbewerbsfähigsten Preis beschafft werden. Schliesslich wird auch die lancierte Initiative für operative Exzellenz, das Projekt Lightfoot, weiter umgesetzt. Ziel des Projekts ist die Optimierung der weltweiten Fertigungsstandorte. Landis+Gyr wendet ein «Asset-Light»-Fertigungsmodell an, nach dem der Anteil der gefertigten Komponenten und Baugruppen, die extern zugekauft werden, erhöht und die Eigenfertigung reduziert wird. Damit wird die Kostenposition des Unternehmens zusätzlich gestärkt.

#### **Prüfung möglicher Übernahmekandidaten und strategischer Partnerschaften**

Hinsichtlich der Identifizierung, Akquisition und Integration von Unternehmen verfügt Landis+Gyr über einen soliden Erfolgsausweis. Opportunitäten für Akquisitionen eröffnen sich in verwandten Segmenten sowie bei ergänzenden Technologien und Kompetenzen entlang der Wertschöpfungskette im Energiemanagement. Hierzu gehören etwa Netzmanagement, Verbraucheranalysen, Software für die Versorgerbranche, Systemintegration und Dienstleistungen im Zusammenhang mit Zählerparks. Das Unternehmen hält laufend nach potenziellen Übernahmekandidaten, strategischen Partnerschaften und Joint Ventures Ausschau, und zwar vor allem in Regionen, in denen die Erschliessung neuer Geschäftsmöglichkeiten ergänzende Kompetenzen und weitere Ressourcen erfordert.

# Geschäftsentwicklung

Als Marktführer für Smart-Metering-Lösungen ist Landis+Gyr gut positioniert, um vom Übergang zu fortschrittlichen Technologien und Lösungen zu profitieren, der sich weltweit durch die Einführung von intelligenten Netzen und Smart Communities vollzieht.

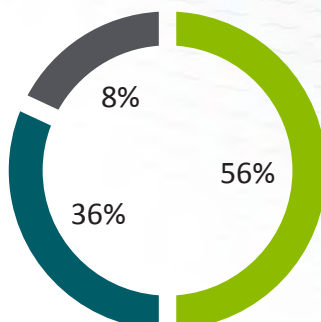
2017 war ein weiteres erfolgreiches Jahr für Landis+Gyr mit erfreulichem Umsatzwachstum und hohem Cashflow. Im Geschäftsjahr 2017 (1. April 2017 bis 31. März 2018) profitierte Landis+Gyr von der Einführung von Energieinfrastrukturen und vom Abschluss neuer Verträge vor allem in den USA und in Europa.

## Umsatz in Mio. USD

\* inklusive Japan

Landis+Gyr Group  
1'737.8

Amerikas*	972.2
EMEA	627.2
Asien-Pazifik	138.4



## Umsatzwachstum

Beflügelt durch die anhaltende Nachfrage nach Smart-Metering-Produkten und -Lösungen erreichte der Nettoumsatz von Landis+Gyr im Geschäftsjahr 2017 USD 1'738 Mio. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 entspricht dies einer Steigerung von 4.7%, bzw. währungsbereinigt 2.6%. Die Regionen Amerikas und EMEA trugen beide zu diesem Umsatzplus bei: Amerikas mit 4.4%, bzw. währungsbereinigt 4.1% und EMEA mit 6.7%, bzw. währungsbereinigt 1.7%. In der Region Asien-Pazifik ging der Umsatz indessen um (1.3%) bzw. währungsbereinigt (3.4%) zurück,

da die Versorger in Australien und Neuseeland den Kauf intelligenter Zähler aufgrund von bevorstehenden regulatorischen Änderungen aufschieben. Am Ende des Geschäftsjahres traten industrieweit erhebliche Lieferengpässe bei einigen elektronischen Komponenten auf, die Auswirkungen auf die Auslieferungen hatten und bis ins Geschäftsjahr 2018 Auswirkungen haben werden. Der Auftragseingang erreichte im Geschäftsjahr 2017 USD 1'574 Mio. Dies entspricht einem Anstieg von 18.8% (16.0% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr und ist Ausdruck des Vertrauens, das die Kunden in die technologische Spitzenqualität des Landis+Gyr-Portfolios setzen. Der Auftragsbestand lag am Ende des Geschäftsjahres 2017 bei USD 2'389 Mio.

#### **Solides bereinigtes EBITDA**

Der bereinigte Bruttogewinn erreichte im Berichtszeitraum USD 597.3 Mio. Gegenüber dem Vorjahreswert von USD 620.2 Mio. ging er damit um USD 22.9 Mio. zurück. Grund hierfür war der durch den Produktmix und Verzögerungen bei der Genehmigung kostenoptimierter Produkte hervorgerufene Margendruck in einigen bedeutenden Märkten. Der Rückgang wurde durch die Senkung der bereinigten Betriebsaufwendungen um USD 22.9 Mio. aufgewogen. Zu verdanken war dies insbesondere den im Zuge des Projekts Phoenix umgesetzten Massnahmen in der Region EMEA, mit denen Einsparungen von USD 15.8 Mio. erzielt werden konnten. Das bereinigte EBITDA erreichte im Geschäftsjahr 2017 wie beim Börsengang in Aussicht gestellt USD 212.0 Mio. und entsprach damit dem Vorjahresniveau.

#### **Reduktion der Bereinigungen in H2**

Die Konzernleitung bereinigte das EBITDA im Geschäftsjahr 2017 um insgesamt USD 66.9 Mio. Diese Anpassungen umfassten in erster Linie Aufwendungen von USD 24.2 Mio. im Zusammenhang mit dem Börsengang, Restrukturierungskosten von USD 14.7 Mio. vor allem in der Region EMEA sowie Gewährleistungsanpassungen von USD 24.2 Mio. Letztere waren auf eine erhebliche Zunahme von Gewährleistungsanpassungen in der Region Amerikas aufgrund eines Problems mit der Komponente eines veralteten Superkondensators zurückzuführen. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2017 beliefen sich die Normalisierungen beim EBITDA insgesamt auf USD 1.3 Mio. nach USD 65.7 Mio. im 1. Halbjahr. Die Reduktion unterstreicht

das Bestreben des Managements, die Zahl und den Wert der Anpassungen zu verringern.

Insgesamt ging die bereinigte EBITDA-Marge von 12.8% im Vorjahr leicht auf 12.2% zurück.

#### **Starker Gewinnanstieg und Steuervorteile**

Der Reingewinn lag im Geschäftsjahr 2017 bei USD 46.4 Mio. oder USD 1.57 je Aktie, verglichen mit einem Nettoverlust von USD 62.6 Mio. oder USD 2.12 je Aktie im Geschäftsjahr 2016. Er profitierte von einer Auflösung latenter Steuern von USD 17.3 Mio. nach Änderungen im Unternehmenssteuergesetz in den USA. Ende 2017 verabschiedete die US-Regierung mit dem Tax Cuts and Jobs Act ihre Steuerreform. Danach nahm Landis+Gyr eine Neubewertung ihrer bestehenden aktiven und passiven latenten Steuern in den USA für das Geschäftsjahr 2017 vor, um der Senkung des Unternehmenssteuersatzes von 35% auf 21% mit Wirkung ab 1. Januar 2018 Rechnung zu tragen. Darüber hinaus wird sich der Unternehmenssteueraufwand von Landis+Gyr in den USA ab 1. Januar 2018 verringern.

#### **Weiterer Rückgang der Nettoverschuldung durch starken Cashflow**

Der free Cashflow, definiert als der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (einschliesslich Veränderung des Nettoumlaufvermögens) abzüglich des Mittelabflusses aus Investitionstätigkeit (Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte), ohne M&A Aktivitäten, erreichte im Geschäftsjahr 2017 USD 87.5 Mio. Dies entspricht einem Plus von USD 34.4 Mio. gegenüber dem Geschäftsjahr 2016. Die Nettoverschuldung ging im Vergleich zum 31. März 2017 um USD 86.3 Mio. auf USD 40.5 Mio. zurück. Damit lag das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA im Geschäftsjahr 2017 bei 0.2x. Das Verhältnis von Nettoschulden zu bereinigtem EBITDA soll 1.5x nicht überschreiten.

#### **Anhaltende Stärke in der Region Amerikas**

In der Region Amerikas stieg der Umsatz dank der konsequent vorangetriebenen Rollouts und neuer Geschäftschancen im Zusammenhang mit digitalen Technologien um 4.4% (währungsbereinigt 4.1%). Die nordamerikanischen Energieversorger müssen aktuell den Anteil an erneuerbaren Energiequellen an ihrem Gesamtenergiemix erhöhen, was ebenfalls zur Umsatzsteigerung beitrug.

# Geschäftsentwicklung

Als Marktführer für Smart-Metering-Lösungen ist Landis+Gyr gut positioniert, um vom Übergang zu fortschrittlichen Technologien und Lösungen zu profitieren, der sich weltweit durch die Einführung von intelligenten Netzen und Smart Communities vollzieht.

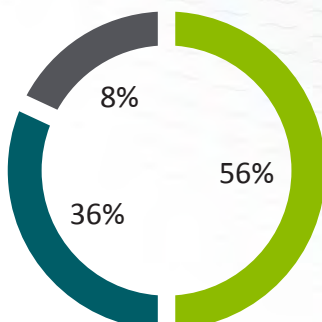
2017 war ein weiteres erfolgreiches Jahr für Landis+Gyr mit erfreulichem Umsatzwachstum und hohem Cashflow. Im Geschäftsjahr 2017 (1. April 2017 bis 31. März 2018) profitierte Landis+Gyr von der Einführung von Energieinfrastrukturen und vom Abschluss neuer Verträge vor allem in den USA und in Europa.

## Umsatz in Mio. USD

\* inklusive Japan

Landis+Gyr Group  
1'737.8

Amerikas*	972.2
EMEA	627.2
Asien-Pazifik	138.4



## Umsatzwachstum

Beflügelt durch die anhaltende Nachfrage nach Smart-Metering-Produkten und -Lösungen erreichte der Nettoumsatz von Landis+Gyr im Geschäftsjahr 2017 USD 1'738 Mio. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 entspricht dies einer Steigerung von 4.7%, bzw. währungsbereinigt 2.6%. Die Regionen Amerikas und EMEA trugen beide zu diesem Umsatzplus bei: Amerikas mit 4.4%, bzw. währungsbereinigt 4.1% und EMEA mit 6.7%, bzw. währungsbereinigt 1.7%. In der Region Asien-Pazifik ging der Umsatz indessen um (1.3%) bzw. währungsbereinigt (3.4%) zurück,

da die Versorger in Australien und Neuseeland den Kauf intelligenter Zähler aufgrund von bevorstehenden regulatorischen Änderungen aufschieben. Am Ende des Geschäftsjahres traten industrieweit erhebliche Lieferengpässe bei einigen elektronischen Komponenten auf, die Auswirkungen auf die Auslieferungen hatten und bis ins Geschäftsjahr 2018 Auswirkungen haben werden. Der Auftragseingang erreichte im Geschäftsjahr 2017 USD 1'574 Mio. Dies entspricht einem Anstieg von 18.8% (16.0% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr und ist Ausdruck des Vertrauens, das die Kunden in die technologische Spitzenqualität des Landis+Gyr-Portfolios setzen. Der Auftragsbestand lag am Ende des Geschäftsjahres 2017 bei USD 2'389 Mio.

#### **Solides bereinigtes EBITDA**

Der bereinigte Bruttogewinn erreichte im Berichtszeitraum USD 597.3 Mio. Gegenüber dem Vorjahreswert von USD 620.2 Mio. ging er damit um USD 22.9 Mio. zurück. Grund hierfür war der durch den Produktmix und Verzögerungen bei der Genehmigung kostenoptimierter Produkte hervorgerufene Margendruck in einigen bedeutenden Märkten. Der Rückgang wurde durch die Senkung der bereinigten Betriebsaufwendungen um USD 22.9 Mio. aufgewogen. Zu verdanken war dies insbesondere den im Zuge des Projekts Phoenix umgesetzten Massnahmen in der Region EMEA, mit denen Einsparungen von USD 15.8 Mio. erzielt werden konnten. Das bereinigte EBITDA erreichte im Geschäftsjahr 2017 wie beim Börsengang in Aussicht gestellt USD 212.0 Mio. und entsprach damit dem Vorjahresniveau.

#### **Reduktion der Bereinigungen in H2**

Die Konzernleitung bereinigte das EBITDA im Geschäftsjahr 2017 um insgesamt USD 66.9 Mio. Diese Anpassungen umfassten in erster Linie Aufwendungen von USD 24.2 Mio. im Zusammenhang mit dem Börsengang, Restrukturierungskosten von USD 14.7 Mio. vor allem in der Region EMEA sowie Gewährleistungsanpassungen von USD 24.2 Mio. Letztere waren auf eine erhebliche Zunahme von Gewährleistungsanpassungen in der Region Amerikas aufgrund eines Problems mit der Komponente eines veralteten Superkondensators zurückzuführen. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2017 beliefen sich die Normalisierungen beim EBITDA insgesamt auf USD 1.3 Mio. nach USD 65.7 Mio. im 1. Halbjahr. Die Reduktion unterstreicht

das Bestreben des Managements, die Zahl und den Wert der Anpassungen zu verringern.

Insgesamt ging die bereinigte EBITDA-Marge von 12.8% im Vorjahr leicht auf 12.2% zurück.

#### **Starker Gewinnanstieg und Steuervorteile**

Der Reingewinn lag im Geschäftsjahr 2017 bei USD 46.4 Mio. oder USD 1.57 je Aktie, verglichen mit einem Nettoverlust von USD 62.6 Mio. oder USD 2.12 je Aktie im Geschäftsjahr 2016. Er profitierte von einer Auflösung latenter Steuern von USD 17.3 Mio. nach Änderungen im Unternehmenssteuergesetz in den USA. Ende 2017 verabschiedete die US-Regierung mit dem Tax Cuts and Jobs Act ihre Steuerreform. Danach nahm Landis+Gyr eine Neubewertung ihrer bestehenden aktiven und passiven latenten Steuern in den USA für das Geschäftsjahr 2017 vor, um der Senkung des Unternehmenssteuersatzes von 35% auf 21% mit Wirkung ab 1. Januar 2018 Rechnung zu tragen. Darüber hinaus wird sich der Unternehmenssteueraufwand von Landis+Gyr in den USA ab 1. Januar 2018 verringern.

#### **Weiterer Rückgang der Nettoverschuldung durch starken Cashflow**

Der free Cashflow, definiert als der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (einschliesslich Veränderung des Nettoumlaufvermögens) abzüglich des Mittelabflusses aus Investitionstätigkeit (Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte), ohne M&A Aktivitäten, erreichte im Geschäftsjahr 2017 USD 87.5 Mio. Dies entspricht einem Plus von USD 34.4 Mio. gegenüber dem Geschäftsjahr 2016. Die Nettoverschuldung ging im Vergleich zum 31. März 2017 um USD 86.3 Mio. auf USD 40.5 Mio. zurück. Damit lag das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA im Geschäftsjahr 2017 bei 0.2x. Das Verhältnis von Nettoschulden zu bereinigtem EBITDA soll 1.5x nicht überschreiten.

#### **Anhaltende Stärke in der Region Amerikas**

In der Region Amerikas stieg der Umsatz dank der konsequent vorangetriebenen Rollouts und neuer Geschäftschancen im Zusammenhang mit digitalen Technologien um 4.4% (währungsbereinigt 4.1%). Die nordamerikanischen Energieversorger müssen aktuell den Anteil an erneuerbaren Energiequellen an ihrem Gesamtenergiemix erhöhen, was ebenfalls zur Umsatzsteigerung beitrug.

Begünstigt durch Währungseffekte wuchs der Umsatz in der Region EMEA um 6.7% (währungsbereinigt 1.7%). Die EU bekräftigte 2016 zwar erneut ihr erklärtes Ziel, bis 2020 mindestens 80% der installierten Stromzähler durch intelligente Zähler zu ersetzen, doch die Umsetzung einiger gross angelegter Programme zur Einführung der Zähler verzögerte sich. In der Region Asien-Pazifik ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr aufgrund bevorstehender regulatorischer Änderungen in Schlüsselmärkten wie Australien um 1.3% (währungsbereinigt 3.4%) zurück. Landis+Gyr stärkte in einem schwierigen Umfeld enge Partnerschaften mit Kunden und entwickelte intelliHUB weiter. Diese Geschäftseinheit bietet Energielieferanten in Australien umfassende Servicelösungen.

Geleitet und unterstützt von den nordamerikanischen Technologieteams von Landis+Gyr erreichte das wichtige Projekt der Tokyo Electric Power Company (TEPCO) einen neuen Meilenstein: Der Einsatz der Gridstream®-Lösung im Internet der Dinge-(IoT)-Netzwerk des Versorgers überschritt am Ende des Geschäftsjahres die Marke von 16 Millionen installierten Endpunkten. Nach Abschluss des Projekts in drei Jahren werden über 27 Millionen installierte Zähler und Millionen weitere Geräte täglich 1.3 Milliarden Zählerdatensätze übertragen, die alle vom zentralen Head-End-System von Landis+Gyr und vom Messdatenmanagement verarbeitet werden. Da das Projekt dem Plan derzeit voraus ist und die Zusammenarbeit bisher ausgezeichnet verlief, unterzeichneten TEPCO und Landis+Gyr im September 2017 einen Vertrag, um gemeinsam auf der Basis der neuen IoT-Technologien das volle Potenzial von hoch entwickelten Advanced-Metering-Infrastrukturen zu erschliessen.

Grosse neue Verträge über die Bereitstellung von Smart-Grid-Technologie und -Dienstleistungen wurden zudem mit 46 öffentlichen Stromversorgern in den USA geschlossen, darunter Seattle City Light. In Europa modernisieren die Versorger derzeit ihre Infrastrukturen, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Wichtige Meilensteine waren hier der Abschluss eines Vertrags mit British Gas in Grossbritannien über den Einsatz fortschrittlicher intelligenter Zähler und neue Aufträge von Caruna Oy (Finnland), Wiener Netze (Österreich), Liechtensteinische Kraftwerke und Syd Energi Net (Dänemark). Zu den Projekthöhepunkten in der Region Asien-Pazifik

zählten neue Geschäftsabschlüsse mit Tata Power-DDL in Indien, der operative Abschluss der Realisierung der AMI-Plattform von China Light & Power (CLP) in Hongkong sowie das Pilotprojekt eines gemeinsamen Programms zum Einsatz von AMI in Neuseeland mit Trustpower.

#### **Ausblick: Unterstützung des Wachstums durch ein günstiges regulatorisches Umfeld**

Als globales Unternehmen mit der weltweit grössten installierten Basis an Stromzählern und Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI) ist Landis+Gyr gut positioniert, um neue Chancen zu nutzen, die durch dezentrales Energiemanagement, dezentrale Energieerzeugung, Digitalisierung und neue Trends wie eine stärkere Interaktion mit Verbrauchern entstehen. Ein günstiges regulatorisches Umfeld dürfte den Weg für raschere AMI-Rollouts ebnen, insbesondere in Nordamerika und Europa und durch das Inkrafttreten von «Power of Choice» in Australien. Dies schafft eine günstige Ausgangslage für künftiges Umsatzwachstum von Landis+Gyr und weitere Wertschöpfungsmöglichkeiten über den Einsatz von intelligenten Zählern hinaus. Während Landis+Gyr weiterhin auf die Wünsche seiner Kunden eingeht, prüft die Unternehmensleitung kontinuierlich strategische Akquisitionen, die der Gruppe die Erschliessung verwandter Produktkategorien oder neuer Marktregionen ermöglichen.

In Nordamerika ist Landis+Gyr gut gerüstet, um sich als Marktführer zu behaupten und kann von Wachstumschancen in Lateinamerika profitieren. In der Region EMEA bieten grosse AMI-Projekte in Frankreich, Grossbritannien, den Niederlanden und anderen Ländern günstige Wachstumsaussichten. In der Region Asien-Pazifik geht das Unternehmen davon aus, dass der australische Markt entscheidend zum Wachstum beitragen wird. Darüber hinaus will es seine führende Position im Bereich Strommessung in dieser Region festigen, indem es sein AMI-Angebot in asiatischen Schwellenländern einführt.



## Wertschöpfung durch Corporate Social Responsibility

Im Geschäftsjahr 2017 lancierte Landis+Gyr eine neue Initiative im Bereich Corporate Social Responsibility (CSR), um die Bedürfnisse der Verbraucher von heute zu erfüllen, ohne diejenigen künftiger Generationen zu gefährden.

Landis+Gyr ist dem Ziel verpflichtet, Kunden, Verbrauchern und der Gesellschaft ein besseres Energiemanagement zu ermöglichen. Als Organisation hat Landis+Gyr jedoch auch erhebliches Interesse an der nachhaltigen Entwicklung seiner Organisation und Geschäftstätigkeit. Das Unternehmen kann Wertpotenzial schaffen, indem es seine Reputation pflegt, operative Risiken im Zusammenhang mit Klimawandel mindert und auf regulatorische Beschränkungen oder Chancen reagiert. Entsprechend hat Landis+Gyr schon vor vielen Jahren Prozesse eingeführt, mit denen Emissionen und Abfallströme bei der Herstellung und Lieferung seiner Produkte und Dienstleistungen reduziert werden. Die jüngsten Massnahmen bauen auf den früheren Erfolgen des Unternehmens auf.

Die CO<sub>2</sub>-Bilanz und das Umweltprofil von Landis+Gyr sind der beste Beweis für die Fortschritte, welche der Konzern in den letzten zehn Jahren erzielt hat. So reduzierte Landis+Gyr seine CO<sub>2</sub>-Emissionen pro USD100 Umsatz um 46% von 2.8 kg auf 1.5 kg, seit das Unternehmen 2007 mit der Messung seiner CO<sub>2</sub>-Bilanz begann. Über diese Massnahmen hinaus berücksichtigt Landis+Gyr auch das erweiterte Ökosystem, einschliesslich seiner Lieferanten und deren Praxis, um Risiken zu steuern und zu mindern sowie das wachsende Interesse und Nachfrage von Kunden.

### Zukünftige Entwicklung

Die Fortführung aller gegenwärtigen CSR-Massnahmen und -Initiativen ist wichtig, um neue Kunden und Investoren zu gewinnen, denen die Umwelt-, Sozial- und Governance-Auswirkungen ihrer Geschäftspartner oder der Unternehmen, in die sie investieren, wichtig sind. In der Vergangenheit war Landis+Gyr als Teil der Toshiba Corporation vollständig in deren Ergebnisse, aber auch deren Umwelt- und CSR-Initiativen, -Programme und -Berichte eingeschlossen. Da Landis+Gyr nun ein unabhängiges Unternehmen ist, hat die Konzernleitung beschlossen, eine eigene Umwelt- und CSR-Strategie festzulegen sowie die Vision und Roadmap für Nachhaltigkeit gruppenweit neu zu gestalten. Als erste Schritte werden bis Ende Geschäftsjahr 2018 die folgenden Massnahmen umgesetzt:

- Einrichtung eines funktions- und regionsübergreifenden Ad-hoc-Nachhaltigkeitsausschusses
- Identifizierung und Priorisierung wesentlicher Nachhaltigkeitsthemen unter internen und externen Gesichtspunkten
- Festsetzung von Zielen für alle relevanten Themen oder Massnahmenbereiche, einschliesslich aktueller und zukünftiger Massnahmen, zu erreichender Ergebnisse, Leistungskennzahlen, Budgets und Aufgaben.

Die aktuellen Ergebnisse und Initiativen von Landis+Gyr im Bereich CSR sind im Nachhaltigkeitsbericht 2016/17 des Konzerns, der auf der Website des Unternehmens abgerufen werden kann, ausführlicher erläutert und zusammengefasst. Aktualisierte Informationen werden gemeinsam mit dem Halbjahresbericht am 26. Oktober 2018 veröffentlicht.

# Geschäftsentwicklung Amerikas

Die Region Amerikas blickt auf ein weiteres erfolgreiches Jahr zurück. Die zweite Phase der Rollouts von intelligenten Zählern und neue Möglichkeiten in der Netz- und IoT-Konnektivität begünstigten die Nachfrage nach der hochmodernen AMI-Technologie in den USA und Kanada. In Lateinamerika konnten neue Projekte gewonnen werden.

Im Geschäftsjahr 2017 setzte sich die Transformation des amerikanischen Energiesektors aufgrund von neuen Geschäftschancen, der Übernahme digitaler Technologien und des Wachstums der Energieerzeugung aus erneuerbaren Quellen fort. Dem Zuwachs in Nordamerika steht die herausforderungsreiche Marktlage in den südamerikanischen Ländern gegenüber. Positive Aussichten für die Region stellten neue Verträge für erste AMI-Projekte mit COPEL (Brasilien) und der erfolgreiche Systemabnahmetest für Light (Brasilien) dar. In Japan wird das grösste AMI-Projekt der Welt bei TEPCO rascher als geplant und mit einer aussergewöhnlichen technischen Leistung umgesetzt. Dieser Erfolg untermauert den mit TEPCO geschlossenen Vertrag über die Erschliessung der IoT-Kapazitäten des Netzes.

## **Neue Umsatz- und Rentabilitätsrekorde**

Der Umsatz mit externen Kunden in der Region Amerikas stieg im Geschäftsjahr 2017 auf ein neues Rekordhoch von USD 972.2 Mio. trotz Lieferengpässen im zweiten Halbjahr. Dies entspricht einer Steigerung von 4.4% zum Vorjahr. Das bereinigte EBITDA lag im Geschäftsjahr 2017 bei USD 199.4 Mio., gegenüber USD 195.0 Mio. im Vorjahr – ein Plus von 2.3%. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 20.5%, verglichen mit 20.9% im Vorjahr.

Im Geschäftsjahr 2017 gelang es Landis+Gyr in Nordamerika erneut, wichtige Kundenaufträge zu gewinnen und gleichzeitig seine laufenden Projekte mit Erfolg fortzuführen. Über 46 kommunale und genossenschaftliche Versorger, die insgesamt mehr als 350'000 Endpunkte abdecken, entschieden sich für Landis+Gyr, um Projek-

te wie AMI, Lastmanagement, Verteilnetzautomatisierung, Smart-City- und weitere Dienstleistungen umzusetzen. Zu ihnen zählen Nebraska Public Power District, Tallahatchie Valley, Lawrenceburg Utility in Tennessee, Conway Corp in Arkansas und die Wild Rice Electric Co-op in Minnesota, um nur einige zu nennen. Darüber hinaus verlängerte Landis+Gyr die Verträge mit den Partnern Jacksonville Electric Authority, Colorado Springs Utilities und Arizona Public Services.

Neben der Erweiterung des Kundenstamms betreut das für die Region Amerikas zuständige Team weiterhin den weltweit grössten AMI-Rollout bei TEPCO in Japan. Derzeit verfügt TEPCO über 16 Millionen installierte Endpunkte, und jeden Monat kommen durchschnittlich 500'000 neue hinzu. Am Ende wird der AMI-Rollout von 27 Millionen Zählern und Geräten das weltweit grösste Projekt dieser Art sein. Aufgrund der hohen Zufriedenheit mit täglich bereits über 600 Millionen übertragenen Messdatensätzen unterzeichneten TEPCO und Landis+Gyr im September 2017 einen Vertrag, nach dem die beiden Unternehmen gemeinsam auf der Basis der neuen IoT-Technologien das volle Potenzial von hoch entwickelten Advanced-Metering-Infrastrukturen erschliessen wollen.

Im Zuge der Geschäftsentwicklung in Nordamerika erweiterte der Konzern seine Präsenz im Managed-Services- und Wassergeschäft, das dem Unternehmen neues Wachstumspotenzial bietet. Landis+Gyr schloss mit Wisconsin Public Service Company (WPS) einen Vertrag über Managed Services, nach dem das Unternehmen dem Versorger eine Mehrzweck-AMI-Plattform für eine hoch entwickelte Mess- und Netzmodernisierung bereitstellt. Darüber hinaus wurden die Verträge mit Kansas City Power and Light und Colorado Springs Utility verlängert. Im Juli 2017 un-

terzeichnete Landis+Gyr mit Mueller Systems einen Vertrag über die Integration der neuesten IP-Kommunikationslösung mit RF-Mesh-Technologie in das fortschrittliche AMI-Modul für die Wasserversorgungslösung von Mueller Systems.

#### Neugeschäft in Lateinamerika

Trotz rückläufiger Bestellungen von CFE in Mexiko konnte Landis+Gyr eine Reihe von AMI-Projekten gewinnen, erfolgreich umsetzen und seine Präsenz im Land stärken. Überdies erweiterte Landis+Gyr sein Produktportfolio, um in Südamerika neue Marktchancen im Drittkundengeschäft wahrzunehmen.

Die südamerikanischen Länder befinden sich derzeit noch in früheren Phasen der AMI-Übernahme. In Südamerika stieg der Umsatz im Berichtszeitraum um 8.2% (bzw. währungsbereinigt 5.6%) im Vergleich zum Vorjahr, da die brasilianischen Versorger die Investitionen in ihre Infrastruktur erhöhten. Zu den jüngsten erfreulichen Aussichten zählen die Zertifizierung der intelligenten Multi-Tarif-Haushaltszähler von Landis+Gyr durch Inmetro und neue Verträge über automatisiertes Datenmanagement und Datenmessungen mit der State Electricity Distribution Company in Brasilien. In Mittelamerika schloss Landis+Gyr drei neue Verträge über die Lieferung von Zählern für Wohn- und Gewerbeimmobilien mit Electrica de Guatemala S.A. in Guatemala, DELSUR in El Salvador und Elektra Noreste S.A. in Panama ab.

Als Beitrag zur Förderung des Stromversorgungssektors in Südamerika veranstaltete Landis+Gyr im August 2017 das zweite Biennial South America Meeting in São Paulo.

Der Auftragsbestand in der Region Amerikas lag per 31. März 2018 bei USD 1.68 Mia., verglichen mit USD 1.77 Mia. im Vorjahr.

#### Geschäftsergebnis Amerikas

In Mio. USD	2017	2016	2015	2014
Externer Umsatz	972.2	931.2	893.9	829.9
Bereinigter Bruttogewinn	409.2	414.0	391.0	336.5
Bereinigtes EBITDA	199.4	195.0	192.3	146.9

# Geschäftsentwicklung Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA)

Mit dem Gewinn wichtiger Projekte gelang es Landis+Gyr, seine Stellung als bevorzugter Partner von Energieversorgungsunternehmen (EVU) und Verteilnetzbetreibern bei der Modernisierung ihrer Infrastruktur und der Transformation ihrer Geschäftsmodelle zu behaupten.

Im Geschäftsjahr 2017 wirkten sich die günstigen regulatorischen Rahmenbedingungen positiv auf die Geschäftsaussichten in der Region EMEA aus. In Grossbritannien, Frankreich und den Niederlanden waren erfreuliche Fortschritte bei den AMI-Rollouts festzustellen. Neben landesweiten Rollouts in mehreren kleineren Ländern führte dies in der Berichtsperiode zu erheblichen Liefervolumen bei Smart Meter. Allerdings verzögerten sich die Smart-Meter-Rollouts in einigen Ländern, vor allem in Schweden und Deutschland. Marktberichte prognostizieren für die nächsten Jahre ein weiteres markantes Nachfragewachstum und eine Marktdurchdringung mit intelligenten Zählern von 58% in Europa bis Ende 2020 (gegenüber 39% Ende 2017).

Der Umsatz mit externen Kunden in der Region EMEA stieg im Geschäftsjahr 2017 auf USD 627.2 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von 6.7% bzw. währungsbereinigt 1.7% gegenüber dem Geschäftsjahr 2016 trotz Einbussen im zweiten Halbjahr als Folge von industrieweiten Lieferengpässen. Das bereinigte EBITDA belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf USD (8.8) Mio., verglichen mit USD 1.0 Mio. im Vorjahr. Hauptgrund für den Rückgang waren noch nicht realisierte Effekte aus Programmen zur Verringerung der Produktkosten für Zähler der nächsten Generation. Die Verzögerungen beeinträchtigten den Bruttogewinn 2017 um zirka (3.6%) im Vergleich zu den Erwartungen des Managements. Die geplanten Kosteneinsparungen werden erst in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs 2018 realisiert. Die Einsparungen aus dem Projekt Phoenix lagen wech-

selkursbereinigt mit USD 15.8 Mio. über den für das Geschäftsjahr 2017 vorgesehenen USD 13 Mio. Die vollen Kosteneinsparungen aus dem Projekt Phoenix von USD 20 Mio. dürften sich im Geschäftsjahr 2018 einstellen. Das Projekt Lightfoot strebt zudem Einsparungen aus der Rationalisierung der Lieferkette und der Fertigung in der Region EMEA an. Die erwarteten Einsparungen aus diesem Programm von etwa USD 25 Mio. pro Jahr sollen im am 31. März 2021 abgeschlossenen Geschäftsjahr erstmals vollständig erreicht werden.

### Starke Partnerschaften in der Region EMEA

In Grossbritannien wurde in der Partnerschaft mit British Gas ein weiterer Meilenstein erreicht. Der britische Versorger ist mit dem Einsatz von intelligenten Strom- und Gaszählern, die einen nahtlosen Wechsel zwischen Energieversorgern bieten, Wegbereiter der intelligenten Revolution im Land. Die Zusammenarbeit mit den übrigen grossen Energielieferanten wurde ebenfalls erweitert. So ist Landis+Gyr einer der bedeutendsten Partner bei weiteren Smart-Meter-Rollouts. Auch in anderen europäischen Ländern konnte sich Landis+Gyr neue Aufträge sichern, darunter einen Vertrag über eine Gridstream® AMI-Lösung für Syd Energi Net in Dänemark, ein Pilotprojekt zu Advanced Grid Analytics mit Liechtensteinische Kraftwerke und ein Smart-Meter-Rollouts für Wiener Netze in Österreich.

Im Zuge der Transformation des Lösungsgeschäfts verfolgt Landis+Gyr die Strategie, sein Managed-Services-Angebot in der Region EMEA zu erweitern. Damit reagiert das Unternehmen auf die wachsende Nachfrage der Versorger in dieser Region. Im Berichtszeitraum konnte sich die EMEA-Organisation von Landis+Gyr einen Grossauftrag für Managed Services mit Caruna Oy, dem grössten Verteilnetzbetreiber in

Finnland, sichern. Der Vertrag sieht vor, dass Landis+Gyr ab Herbst 2018 650'000 Smart-Metering-Punkte betreibt. Auch bei der wichtigsten Fachmesse der Region, der European Utility Week in Amsterdam im Oktober 2017, standen Managed Services im Vordergrund.

### Attraktive Wachstumsaussichten

EMEA, die grösste und am schnellsten wachsende Region für intelligente Strommessung, bietet attraktive Wachstumsaussichten mit Rollout-Plänen für AMI in Frankreich, Grossbritannien, den Niederlanden, Schweden und anderen Ländern. Sie sind entweder bereits im Gange oder folgen in absehbarer Zeit. Im Sektor für intelligente Gas-messung ist Prognosen zufolge mittelfristig ebenfalls mit Wachstum zu rechnen. Landis+Gyr verfolgt in der Region EMEA die Strategie, die Rentabilität durch die Umsetzung grosser AMI-Projekte mit hohen Volumen in wichtigen Märkten zu steigern und einen erheblichen Anteil der neuen Aufträge für Rollouts von intelligenten Zählern in Märkten mit hohem Potenzial zu gewinnen.

In der Region EMEA belief sich der Auftragsbestand per 31. März 2018 auf USD 654 Mio., verglichen mit USD 682 Mio. im Vorjahr. Darüber hinaus hatte Landis+Gyr in EMEA einen bedingten Auftragsbestand. Dieser stellt den Anteil eines Vertrags mit festem Volumen dar, bei dem die Auslösung des Kundenauftrags von der Erfüllung von Leistungskriterien abhängig ist. Der bedingte Auftragsbestand lag per 31. März 2018 bei USD 395 Mio., verglichen mit USD 530 Mio. im Vorjahr. Der Grund für den Rückgang um USD 134.8 Mio. liegt primär in der Verschiebung in den Auftragsbestand, nachdem gewisse Leistungskriterien erfüllt werden konnten.

### Geschäftsergebnis EMEA

In Mio. USD	2017	2016	2015	2014
Externer Umsatz	627.2	587.8	537.9	524.7
Bereinigter Bruttogewinn	155.9	174.0	176.3	179.3
Bereinigtes EBITDA	(8.8)	1.0	10.3	5.4

# Geschäftsentwicklung Asien-Pazifik

In einem anhaltend anspruchsvollen Umfeld erzielten die Teams von Landis+Gyr in der Region Asien-Pazifik in mehreren Gebieten Fortschritte. Sie schlossen neue Verträge ab und ebneten den Weg für künftiges Wachstum, indem sie die Organisation in bedeutenden Märkten an den Wandel im Sektor anpassten.

Im Geschäftsjahr 2017 erzielten die Teams von Landis+Gyr in Asien-Pazifik bedeutende Erfolge in Schlüsselmärkten und schufen die Voraussetzungen für künftiges Wachstum. Die Teams bauten starke Partnerschaften mit ihrer Kundenbasis auf und unterstützten sie beim Übergang zum intelligenten Management ihrer Anlagen. Die Geschäfte der Dienstleistungsplattform intelliHUB, die Retail-Kunden im australischen und neuseeländischen Energiesektor betreut, nahmen Fahrt auf. Dank der Marktpräsenz in Indien, China und weiteren südasiatischen Märkten sowie seinem Angebot an hochwertigen Lösungen ist Landis+Gyr hervorragend aufgestellt, um trotz der harten Konkurrenz durch einheimische und internationale Akteure am künftigen Wachstum dieser dynamischen Region teilzuhaben.

Der Umsatz mit externen Kunden in der Region Asien-Pazifik erreichte im Geschäftsjahr 2017 USD 138.4 Mio. Dies entspricht einem Rückgang um 1.3% bzw. währungsbereinigt 3.4% gegenüber dem Geschäftsjahr 2016. Das bereinigte EBITDA im Geschäftsjahr 2017 lag bei USD (9.6) Mio., verglichen mit USD (2.6) Mio. im Vorjahr. Die Projekte in Hongkong und die Massnahmen der indischen Bundesregierung zur Elektrifizierung ländlicher Gebiete glichen die kurzfristige Marktabschwächung in Australien, die durch das anstehende «Power of Choice»-Programm bedingt war, teilweise aus.

Zu den bedeutendsten neuen Verträgen zählte die Bereitstellung von 100% des Zählervolumens für Phase 1 des AMI-Rollouts von China Light & Power (CLP). Landis+Gyr unterstützte CLP bei der Umsetzung seiner Smart-City-Vision von

Hongkong. In Indien arbeitete Landis+Gyr mit Tata Power-DDL bei der Einführung einer Smart-Metering-Infrastruktur in Delhi zusammen. Das Projekt beinhaltet Design, Lieferung, Installation, Test, Inbetriebnahme und Unterhalt eines RF-Mesh-Gridstream®-Netzwerks, das Tata Power für Verteilnetzautomatisierung, Nachfragemanagement sowie die Steuerung dezentraler Erzeugungskapazitäten und der Strassenbeleuchtung nutzen will. In Neuseeland unternahm Landis+Gyr über seine Businessplattform intelliHUB die ersten Schritte zur Umsetzung eines gemeinsamen Pilotprogramms mit Trustpower, bei dem die Stromkundenbasis mehrerer Versorger landesweit auf AMI-Lösungen umgestellt werden soll.

#### intelliHUB

In Australien bauten die Landis+Gyr Teams ihre Präsenz vor Ort aus und passten die Organisation an die neuen Erfordernisse des Marktes an. Vor dem Hintergrund eines sich ständig wandelnden Marktumfeldes zeigen viele Kunden grösseres Interesse, Metering-Dienstleistung auszulagern. Im Verlauf der letzten Jahre haben die Teams das intelliHUB-Geschäft mit grossem Engagement ausgebaut: Der hier angebotene Service umfasst eine intelligente End-to-End-Energieinfrastruktur, die auf die individuellen Bedürfnisse der Retail-Kundschaft zugeschnitten wird, sowie die sichere, zuverlässige Installation und Wartung der Messanlagen. Bei der Wahrnehmung neuer und aufkommender Möglichkeiten wie Verbraucher- und Netzanalytik, intelligente Lastkontrolle, Prepaid- und Smart-City-Lösungen, die Versorgern über intelliHUB als Dienstleistungen angeboten werden, gewährleistet Landis+Gyr, dass Kunden Zugang zu neuesten Technologien haben. Die lokale Geschäftsleitung erwartet, dass das Geschäft nach der Neuregelung des australischen Strom-

marktes wieder an Fahrt gewinnen wird. Das sogenannte «Power of Choice»-Programm sieht vor, dass seit dem 1. Dezember 2017 in Australien in allen Haushalten nur noch Smart Meters installiert werden dürfen.

Im Mai 2018 haben Landis+Gyr und Pacific Equity Partners die Vereinbarung zur Bildung eines Joint Ventures für die Übernahme von Acumen von Origin Energy, Australiens grösstem Energieretailer, angekündigt. Das Acumen-Geschäft umfasst derzeit Betrieb und Unterhalt von 170'000 Zählern. Als Teil der Vereinbarung bringt Landis+Gyr sein intelliHUB-Geschäft in das Joint Venture ein. Die Joint-Venture-Partner rechnen mit einer Beteiligung an bedeutenden Smart-Meter-Rollouts für weitere EVU in Australien und Neuseeland.

#### Positive Impulse auch in mehreren asiatischen Märkten erwartet

Nachdem sich China von den Vorteilen modernisierter, mit intelligenten Zählern ausgerüsteter Energienetze überzeugen konnte, plant das Land bis 2020 die Installation von 380 Millionen solcher Zähler. Die indische Regierung wiederum möchte bis 2021 in Kooperation mit der indischen Smart Grid Task Force 130 Millionen Smart Meters installieren. Landis+Gyr hat ein geeignetes Geschäftsmodell entwickelt, um am regionalen Wachstum zu partizipieren. Darüber hinaus beabsichtigen die Länder in der Region im Zuge der Aufrüstung ihrer Infrastruktur und des Einsatzes von Technologien die Entwicklung von Modellen für intelligente Städte.

Der Auftragsbestand in der Region Asien-Pazifik lag per 31. März 2018 bei USD 55.9 Mio., verglichen mit USD 40.7 Mio. im Vorjahr.

#### Geschäftsergebnis Asien-Pazifik

In Mio. USD	2017	2016	2015	2014
Externer Umsatz	138.4	140.2	141.7	174.5
Bereinigter Bruttogewinn	28.3	31.9	34.5	47.5
Bereinigtes EBITDA	(9.6)	(2.6)	0.9	11.2

# Innovation und Qualität

Landis+Gyr investierte beträchtlich in Forschung und Entwicklung, um sein innovatives Angebot weiter zu stärken. Kernelemente sind Software sowie Mess- und Kommunikationstechnologien, die Konnektivität und Interoperabilität fördern und Datensicherheit gewährleisten.

Im Geschäftsjahr 2017 (1. April 2017 bis 31. März 2018) beliefen sich die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) auf insgesamt USD 163.8 Mio. Dies entspricht 9.4% des Jahresumsatzes (Geschäftsjahr 2016: USD 162.8 Mio.; 9.8%). 74% der Ausgaben für Forschung und Entwicklung entfielen auf die Entwicklung von Embedded oder Anwendungssoftware. Daraus wird der Wandel von Landis+Gyr von einem reinen Hardwareunternehmen zu einem integrierten End-to-End-Lösungsanbieter für EVU ersichtlich. Folglich blieb der Anteil der F&E-Ausgaben für Softwareprojekte im Berichtszeitraum hoch.

#### **Eines der wettbewerbsfähigsten F&E-Teams der Branche**

Die weltweite F&E-Organisation von Landis+Gyr ist auf vier grosse globale Entwicklungszentren

und zusätzlich 18 lokale technische Standorte verteilt. Letztere fokussieren auf regionale Anpassungen und die Unterstützung der Kunden vor Ort.

Im Geschäftsjahr 2017 setzte die Konzernleitung die Initiative zur Neuausrichtung der globalen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit fort. Zu den wichtigsten Massnahmen zählten die schrittweise Verlagerung von Personal in kostengünstigere Länder, die Steigerung der Produktivität durch Verbesserung von Prozessen und Tools sowie die Entwicklung von Produktplattformen.

#### **Zunehmende Bedeutung von Konnektivität**

Die aktuelle Forschungs- und Entwicklungsstrategie von Landis+Gyr trägt der wachsenden Bedeutung der Konnektivität von intelligenten Geräten Rechnung. Daher fokussiert die Organisation auf



die Konnektivität, Kommunikationstechnologien und Sicherheit der Produkte und Lösungen. Forschung und Entwicklung konzentrieren sich auf Software, Embedded Software und Hardware.

Im am 31. März 2018 abgeschlossenen Geschäftsjahr investierte Landis+Gyr USD 118.6 Mio. in die Entwicklung und Einführung neuer Produkte. Dies entspricht 71% der Gesamtinvestitionen in Forschung und Entwicklung. Die übrigen USD 48.0 Mio. oder 29% wurden in die Aktualisierung des bestehenden Kernangebots investiert. Aufgegliedert nach Produktkategorie entfielen von den Gesamtausgaben für Forschung und Entwicklung USD 42.6 Mio. oder 26% auf Hardwareprodukte, USD 76.8 Mio. oder 46% auf Softwareprodukte und USD 47.2 Mio. oder 28% auf Embedded Software. In Plattformen wurden 14% der Ausgaben für Forschung und Entwicklung investiert, in Produktentwicklung und Anpassungen jeweils 68% bzw. 18%.

Zu den bedeutendsten Lösungen, die im Berichtsjahr lanciert wurden, zählen Gridstream® Connect und Command Center 7.2. Beide wurden im Januar 2018 auf den Markt gebracht. Die Gridstream® Connect-Plattform bietet Versorgern eine umfassende IoT-Umgebung. Sie wurde für die nahtlose und sichere Integration von Geräten verschiedenster Anbieter konzipiert und nutzt zahlreiche Kommunikationsprotokolle. Mit Gridstream® Connect können Versorger Daten für Smart-Community- und Smart-Home-Anwendungen dezentral in netznahe Umgebungen verteilen. Command Center 7.2 ist die Betriebssoftware für die AMI-Netze von Landis+Gyr. Sie bildet das Fundament für das nächste Gridstream® Connect und integriert Support für neue Geräte und das Management von Peer-to-Peer-Kommunikation im Netz. Darüber hinaus regelt sie die Konnektivität und die Kontrolle von AMI-Netzen in der Strom-, Gas- und Wasserversorgung.

#### **Engagierte interdisziplinäre Teams**

Das für Geräte zuständige F&E-Team von Landis+Gyr entwickelt Kommunikationssysteme, Gerätearchitektur und -plattformen sowie das mechanische Design.

In Zusammenarbeit mit der globalen F&E-Organisation entwickeln Spezialisten für Informationssicherheit sichere Software- und Hardwarelösungen für das gesamte Produktportfolio. Beispiele sind der Einsatz von branchenführenden Verschlüsselungs- und fortschrittlichen Sicher-

heitstechniken, SDLC-Entwicklungsmethoden und wegweisenden Technologien. Landis+Gyr verfügt über ein eigenes Team, das für sämtliche Anforderungen bezüglich Zertifizierung, Compliance und Regulierung zuständig ist.

Über die Zeit hat Landis+Gyr ein starkes Portfolio an Patenten und anderen Urheberrechten aufgebaut. Das Unternehmen besitzt derzeit 696 Patente. Weitere 502 Patentanmeldungen sind weltweit pendent (Geschäftsjahr 2016: 873 bzw. 484).

#### **Höchster Qualität verpflichtet**

Einer der Schwerpunkte der von Landis+Gyr eingeleiteten Initiativen zur Verbesserung der Qualität ist es, die eigene Null-Fehler-Initiative voranzubringen. Die Initiative hält Mitarbeitende dazu an, bei all ihren Tätigkeiten der Qualität höchste Beachtung zuzuteilen mit dem Ziel, in den Märkten weltweit die Qualitätsführerschaft zu erlangen.

Im Einklang mit der Verpflichtung zu Qualität garantiert Group Procurement eine hohe Verfügbarkeit von Schlüsselkomponenten. Regelmässige Audits sorgen dafür, dass das Qualitätsniveau hoch bleibt. Zudem führt die enge Zusammenarbeit mit den strategischen Partnern zu günstigen Bedingungen, welche die Wettbewerbsfähigkeit von Landis+Gyr auch hinsichtlich Materialkosten sichern.

#### **Begehrte Auszeichnungen**

Für seine hervorragenden Leistungen im Einsatz für Innovation und Qualität wurde Landis+Gyr im November 2017 zum vierten Mal mit dem Frost & Sullivan Global AMI Company of the Year Award 2017 ausgezeichnet. Im Juni 2017 kürte Greentech Media Landis+Gyr zum Gewinner des Grid Edge Award 2017. Die Auszeichnung wurde für die dezentrale Informationsanwendung verliehen, welche die Energieeffizienz erhöht, die Integration erneuerbarer Energien unterstützt und Verbrauchern ein besseres Energiemanagement ermöglicht.



# Porträt – Smarter Partner von Energie- versorgungs- unternehmen





## Porträt – Smarter Partner von Energieversorgungsunternehmen

Das Bevölkerungswachstum schafft erhebliche Herausforderungen in Bezug auf den Bau und die Bewirtschaftung von Städten sowie die Verbesserung der Lebensqualität. Die Planer von intelligenten Städten sondieren intensiv verfügbare technologische Optionen wie Datenanalyse und das Internet der Dinge (IoT). Diese können dazu beitragen, den neuen Anforderungen des sich rasch ändernden, dynamischen Umfeldes gerecht zu werden. Technologie gilt als Wegbereiter zur Verbesserung der städtischen Verkehrsverbindungen, des Energieverbrauchs, der Abfall- und Wasserwirtschaft sowie weiterer für urbanes Wohnen unerlässlicher Dienstleistungen.

Der Wandel in der Energiewirtschaft bietet Versorgern die einmalige Chance, ihre Geschäftsmodelle neu zu gestalten. Innovative Technologien ermöglichen die Einspeisung dezentral erzeugter, stark fluktuierender erneuerbarer Energien. Mit dem Internet der Dinge (IoT) entsteht derzeit ein automatisiertes Netzwerk intelligenter und miteinander verbundener Geräte, in denen Daten generiert, ausgetauscht und verarbeitet sowie Prozesse gesteuert werden. Die zunehmende Verbreitung von Geräten und die von ihnen generierten Daten ermöglichen eine effizientere, nachhaltigere Nutzung der Netzinfrastruktur. Sie schaffen das Fundament für ein zuverlässigeres Energiesystem. Die aus dem rasant wachsenden Datenvolumen gewonnenen Erkenntnisse helfen Versorgern bei der Optimierung ihrer Prozesse. Doch erst die Aufrüstung der Netzinfrastruktur ermöglicht es, das gesamte Potenzial auszuschöpfen. Dank solcher Verbesserungen werden Versorger intelligente Dienstleistungen anbieten, die Energienachfrage und das -angebot dynamisch ausgleichen und auf spezifische Kundenbedürfnisse ausgerichtete Lösungen gestalten können.

### **Neue Verbraucherbedürfnisse revolutionieren den Energiesektor**

Der Kunde von morgen erwartet neue Dienstleistungen, die über die bloße Lieferung von Kilowatt

hinausgehen. Versorger benötigen deshalb Zugang zu den modernsten Kommunikationstechnologien und Verbrauchsdaten. Dank Big Data können Anbieter ihren Kunden neuartige Lösungen zur Überwachung und Optimierung von Energieverbrauch und -kosten anbieten. Um diesen sich wandelnden Anforderungen Rechnung zu tragen, brauchen die Versorger einen innovativen und vertrauenswürdigen Partner, der ihre Sprache spricht und ihnen dabei hilft, neue Fähigkeiten zu entwickeln und sich rasch an neue Marktbedingungen anzupassen.

Gridstream®, die umfassende Energiemanagementlösung von Landis+Gyr, ist ein flexibles Baukastensystem, das auf die Bedürfnisse individueller Versorger zugeschnitten werden kann. Die Plattform wächst und passt sich dem Geschäftsmodell der Kunden an. Landis+Gyr hat sich zum Ziel gesetzt, der bevorzugte Partner von Energieversorgern zu sein, ihnen die für ein besseres Energiemanagement notwendige Technologie zu liefern und ihnen den Weg in die Revolution der intelligenten Energie zu ebnen. Als führender Anbieter intelligenter Lösungen für Netzwerke und Verteilnetze verfügt Landis+Gyr über einzigartige Expertise und Erfahrung in den Bereichen Mess- und Kommunikationstechnologie, Big-Data-Analyse, Ressourcenmanagement und in der Bereitstellung kundenspezifischer Lösungen.





# AMI- Technologie

## Zähler und Sensoren

Präzise, zuverlässige Messungen als Grundlage für intelligente Anwendungen

300001

Landis+Gyr

## Kommunikationstechnologie und -netzwerke

Ein sicherer bidirektionaler Datenverkehr zwischen vernetzten intelligenten Geräten, Energieversorgern und Verbrauchern



## Software

Leistungsfähige Software für die zentrale Leitstelle, die Milliarden Datensätze verarbeiten kann



# AMI- Technologie



Die Energieinfrastruktur von heute sieht sich mit einem sich rasch ändernden, dynamischen Umfeld konfrontiert. Die Zunahme dezentraler Energieressourcen und neue Verhaltensmuster auf Verbraucherseite führen zu einer Verlagerung von eindimensionalen zu bidirektionalen Netzinfrastrukturen. Sie ermöglichen Lösungen für neue Kundenbedürfnisse.





Die Verbesserung des Betriebs und der Dienstleistungen von Versorgern beginnt mit der digitalen Messwerterfassung und der bidirektionalen Kommunikation der Smart-Metering-Technologie von Landis+Gyr. Intelligente Zähler übermitteln Daten und aussagekräftige Kennzahlen fast in Echtzeit. Damit liefern sie Versorgern wesentliche Erkenntnisse, mit denen sie ihren Kundenservice revolutionieren, Betriebskosten senken und fundiertere Entscheidungen über Anlageinvestitionen treffen können. Die Kombination von Informations-, Kommunikations- und Messtechnologie verleiht intelligenten Netzen die Flexibilität zur Anpassung an die sich rasch ändernde Umgebung. Gleichzeitig sind Datenschutz und -sicherheit zu gewährleisten.

#### **Bewährter bevorzugter Partner**

Mit über 25 Jahren Erfahrung im Bereich Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI) ist Landis+Gyr der bevorzugte Partner von Versorgern und bietet ihnen Technologien und Fachwissen für ein besseres Energiemanagement. Versorger müssen ein Gleichgewicht zwischen den zunehmend höheren Anforderungen an Servicequalität, Kontrolle und Nachhaltigkeit herstellen. Darüber hinaus sehen sie sich mit zahlreichen Unterschieden zwischen bestehenden und neuen Netzarchitekturen, einem sich verändernden Mix von Energiequellen und verschiedenen Verbrauchervorlieben konfrontiert. Deshalb su-

chen sie nach geeigneten Lösungen für alle Spannungsebenen.

#### **Umgestaltung des Netzes in eine moderne Multi-Netz-Infrastruktur**

Bei der Entwicklung von Smart Cities ist die Vernetzung von Strom-, Wasser- und Gasinfrastrukturen von entscheidender Bedeutung. Die AMI-Lösungen von Landis+Gyr ermöglichen eine intelligente Wasser-, Gas- und Strommessung, die effizient gesteuert werden kann. Die neueste Gridstream®-Technologie von Landis+Gyr bietet Versorgern mehr Flexibilität und Kontrolle denn je zuvor. Mit Anwendungen zur Datenerfassung, zum Lastmanagement, zur Vernetzung des Heimbereichs (Home Area Networking, HAN) oder zum Störungsmanagement, um nur einige zu nennen, führt diese eine Vielzahl von Aufgaben in einem zuverlässigen System zusammen. Die bewährte, umfassende und hochmoderne AMI-, Vertriebs- und Customer-Intelligence-Lösung von Landis+Gyr ist auf eine Modernisierung der gesamten Netzinfrastruktur ausgelegt. Das Gridstream®-Lösungspaket gewährleistet zuverlässiges Energiemanagement sowie uneingeschränkte Interoperabilität zwischen Multi-Netzwerkssystemen, Zählern und Kommunikationstechnologien.



# Modernste Analytik

## Big-Data- Management

Prüfung und  
Verarbeitung von  
Milliarden  
Datensätzen,  
die Mehrwert  
schaffen



## Übersicht

Umwandlung von  
Daten in relevante  
Geschäfts-  
informationen



## Entschei- dungshilfe

Relevante  
Informationen und  
übersichtliche  
Darstellung in beinahe  
Echtzeit, um intel-  
ligente Geschäfts-  
entscheidungen  
treffen zu können



# Modernste Analytik

Der Einsatz von intelligenten Zählern und Sensoren sowie das Datenvolumen nehmen weltweit rasant zu. Daten rücken bei Versorgern immer stärker in den Mittelpunkt. Sie werden erfasst, analysiert und zur Verbesserung der Netzstabilität sowie für die nachhaltigere Verwaltung von Anlagen und die Planung von Investitionen verwendet. Zudem werden sie zur Erhöhung der Verbrauchereinbindung, zur Verbesserung der Zuverlässigkeit und Sicherheit sowie zur Entwicklung neuer Dienstleistungen und Angebote eingesetzt.

Big Data, das Internet der Dinge (IoT) und effiziente Analysetools werden für Versorger zu integralen Bestandteilen ihrer Geschäftsmodelle. Die Auswertung der Daten im gesamten Verteilnetz bietet Versorgern bisher unerreichte Planungssicherheit und liefert in Echtzeit detaillierte Erkenntnisse über Optimierungsmöglichkeiten. Datenanalyselösungen helfen, Prozesse effizienter zu gestalten, Betrieb und Planung der Infrastruktur zu verbessern und die Zuverlässigkeit der Stromversorgung zu steigern.

#### **Entwicklung des Netzes der Zukunft**

Mit den fortschrittlichen Technologien von Landis+Gyr können aktuelle Anforderungen erkannt, künftige Probleme vorhergesagt und Strategien zur Verbesserung entwickelt werden. Die Analytics-Lösung von Landis+Gyr ermöglicht Versorgern, einen optimalen Nutzen aus ihren Smart-Grid-Investitionen zu ziehen und ihr Netz effizienter zu planen und zu betreiben. Basierend auf einer massgeschneiderten Technologieplattform nutzen die Advanced-Grid-Analytics-Applikationen das Potenzial von Daten, um auf die Anforderungen

des sich rasch entwickelnden Netzes reagieren zu können. Visualisierungslösungen zur Integration und Bewirtschaftung eines wachsenden Parks dezentraler Erzeugungskapazitäten sind fundamental. Die Analysesoftware von Landis+Gyr umfasst ein breites Spektrum an speziell auf Versorger zugeschnittenen Anwendungen, einschliesslich eines Spannungsvisualisierungssystems, einer Umsatzschutzfunktion und eines Zuverlässigkeitsplaners.

#### **Umwandlung von Daten in verwertbare Erkenntnisse**

Basierend auf physikalischen Algorithmen, erkennt die Analytics-Plattform potenzielle Systemengpässe, trägt zu deren Lösung bei und führt vorausschauende Simulationen auf der Grundlage von Szenarioanalysen durch. Damit bietet Landis+Gyr ein Instrumentarium für die Umwandlung der erfassten Netzdaten in praktisch verwertbare Erkenntnisse. Dies als Grundlage für Betriebsoptimierungen, die Verlängerung der Lebensdauer von Anlagen und die Planung neuer Investitionen zur Deckung der künftigen Verbrauchernachfrage.





# Versorger und das Internet der Dinge (IoT)

## Flexible Kommunikation

Rückgrat für effiziente Infrastrukturüberwachung, Kontrolle und Nachfrage-management (Demand Response)



## Dezentrales Ressourcenmanagement

Erkenntnisse und Kontrolle, um Energie und Kapazität abzustimmen und ein Höchstmass an Zuverlässigkeit und Effizienz zu erzielen



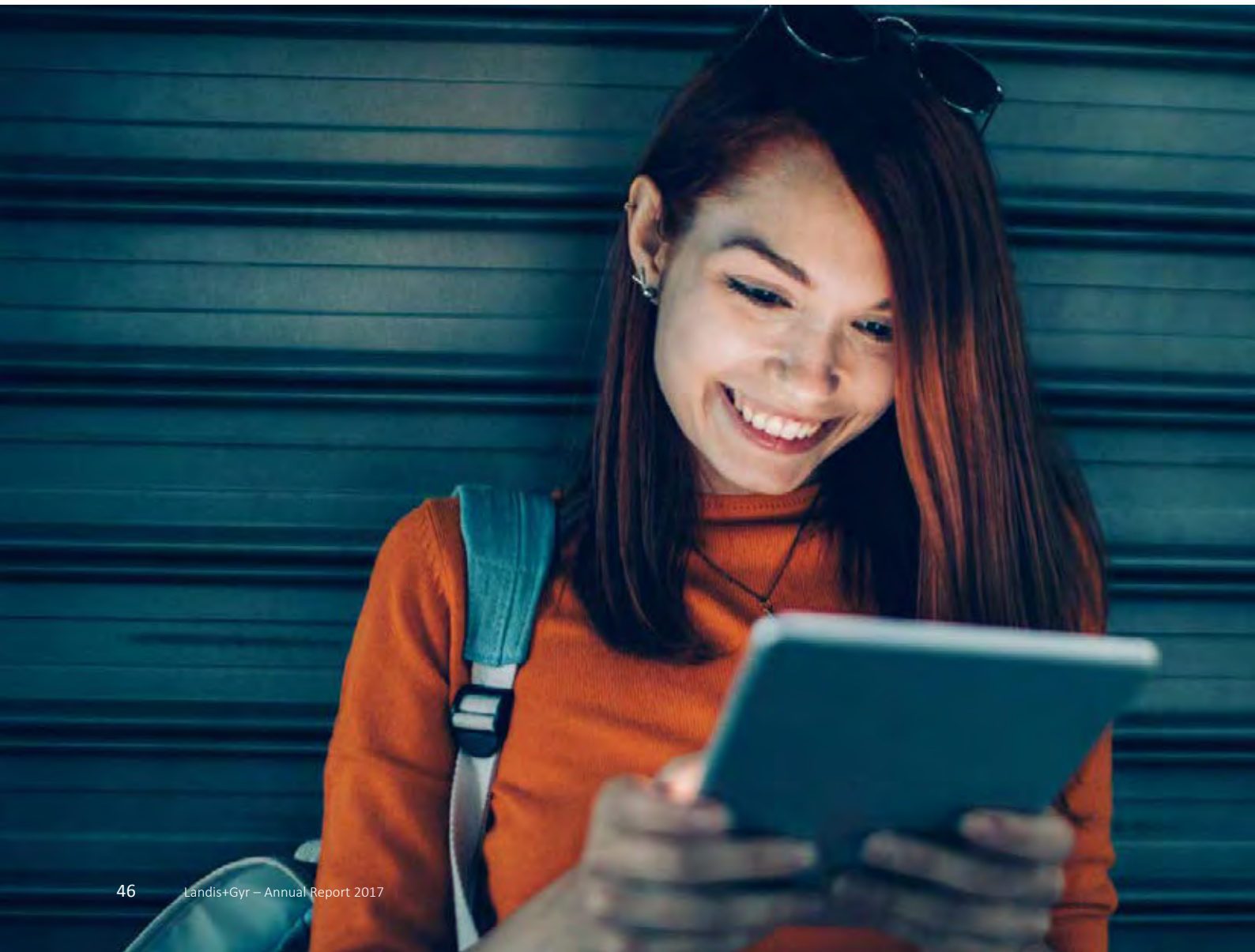
## Neue Anwendungen

Entwicklung innovativer Anwendungen auf der Grundlage der bestehenden IoT-Infrastruktur, um neue Kundenbedürfnisse zu decken



# Versorger und das Internet der Dinge (IoT)

Mit dem Internet der Dinge wird ein enormes Potenzial für den Einsatz von Technologie und Daten zugunsten von Verbrauchern und Netzbetreibern freigesetzt.





Um auf die speziellen Bedürfnisse seiner Kunden zu reagieren, hat Landis+Gyr ein Portfolio von Technologien und Lösungen entwickelt. Es eröffnet den Versorgern die Vorteile vielfältiger Möglichkeiten der Datenanalyse und der Kommunikationstechnologien. Hierzu gehören automatisierte Systeme, die Verteilnetzbetreibern eine Vielzahl neuer technischer und wirtschaftlicher Strategien eröffnen.

### **Modernisierung des Netzes für die digitale Welt**

Innovationen im Bereich der digitalen Technologien haben zur Vernetzung der Welt beigetragen. Mehr denn je zuvor sind intelligente Investitionen in zukunftssichere Lösungen unerlässlich, die mit dem ständigen Wandel des Umfeldes Schritt halten können. Nur auf diese Weise können die Zuverlässigkeit, Effizienz und Sicherheit kritischer Infrastrukturen gewährleistet werden. Landis+Gyr bietet eine flexible Netzwerklösung, die den Datenverkehr aller Netzgeräte und aller Netzpunkte zusammenführt. Die Plattform vergrößert den Wert der Anlagen von Versorgern, schafft Wachstumspotenzial und ist beliebig skalierbar, um auf zukünftige technologische Veränderungen reagieren zu können.

### **Hochflexible IoT-Plattform**

Die Gridstream® Connect-Plattform von Landis+Gyr ermöglicht nach Bedarf die Integration neuer Kommunikationstechnologien. Damit können Versorger eine Verbindung zu jedem Punkt ihres Netzes herstellen. Das System bietet mit Echtzeit-Daten einen umfassenden, genauen Überblick über das Energienetz. Es eröffnet Versorgern mehr Möglichkeiten zum Einsatz eines mehrschichtigen Informationssystems mit vernetzter Rechenleistung im sogenannten Grid Edge auf Gemeinschaftsebene und im gesamten Verteilungssystem. Vernetzte Zähler, Sensoren und Geräte können Anwendungen ausführen und selbstständig eine Verbindung zu externen Geräten und Softwareplattformen herstellen. Damit lassen sich beispielsweise neben einer Reihe von Verteilungsanlagen Strassenlampen, EV-Ladestationen, Solarwechselrichter und Umweltsensoren steuern. Versorger können die Sensortechnologie für Smart-Community- und Smart-Home-Anwendungen damit in netznahe Komponenten verlagern. Gleichzeitig können sie sich auf veränderte Verteilstrategien vorbereiten.



# Massge- schneiderte Dienst- leistungen

## Zählerpark- Management und Unterhalt

Effiziente, zuverlässige  
und sichere Aus-  
führung von  
Kerntätigkeiten



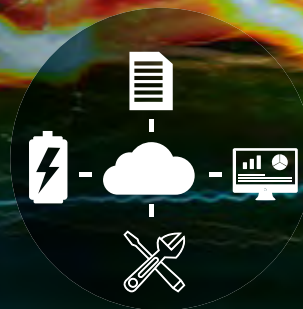
## AMI-Betrieb

Unterstützung bei  
der Optimierung der  
Kernprozesse  
von Kunden und der  
Fokussierung  
auf neue Endkunden-  
bedürfnisse



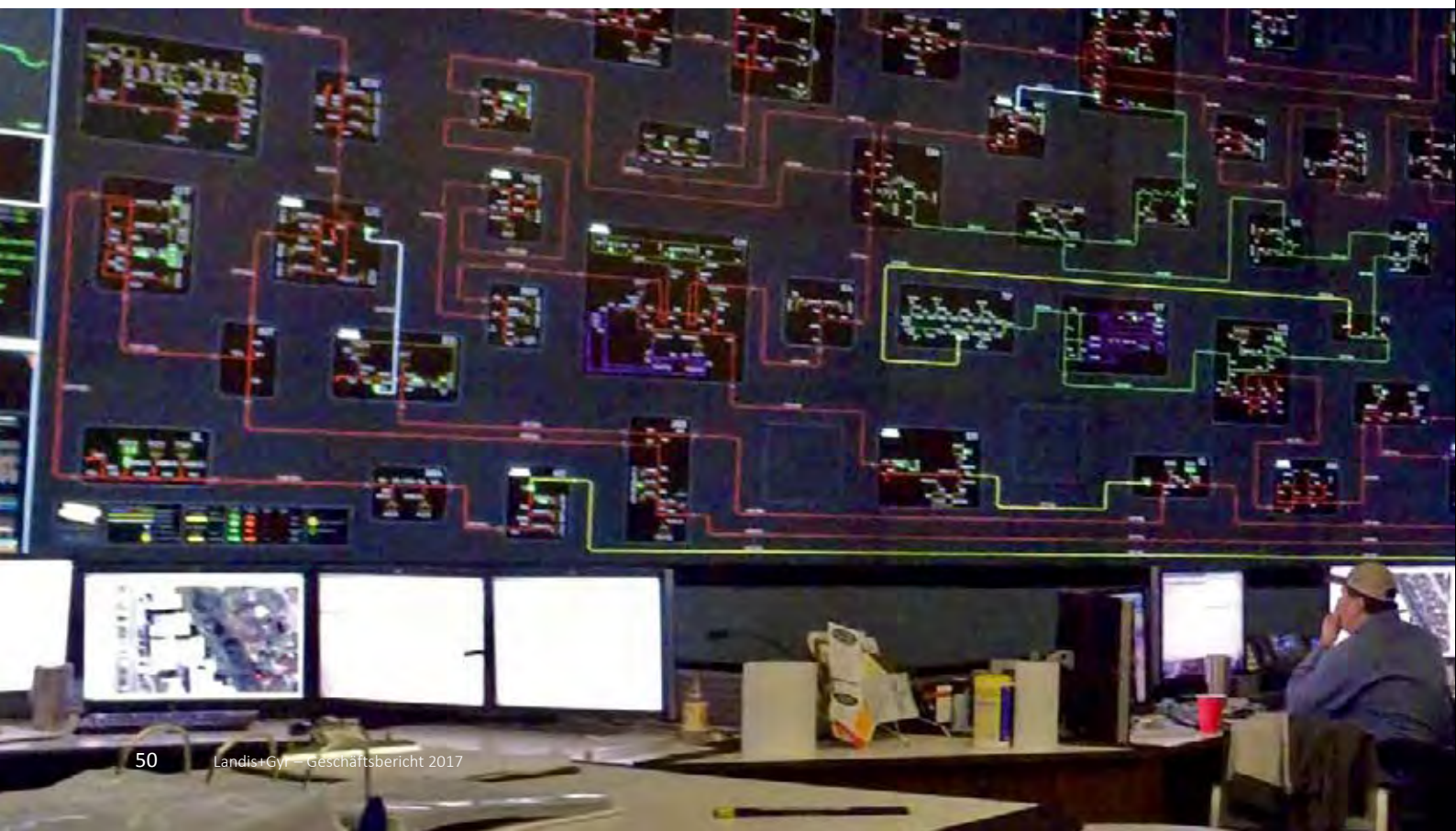
## Software als Service

Softwarepakete, SaaS  
und Cloud-Lösungen –  
individuell  
zugeschnitten auf  
konkrete Kunden-  
bedürfnisse



# Massgeschneiderte Dienstleistungen

Mit zunehmender Integration von AMI in den Betrieb der EVU nimmt das Datenvolumen explosionsartig zu. Dadurch bieten sich neue Möglichkeiten für massgeschneiderte, ergänzende Dienstleistungen. Das erweiterte Dienstleistungsangebot von Landis+Gyr lässt sich in hohem Mass an die individuellen Anforderungen von EVU anpassen.



Landis+Gyr bietet Versorgern ein breites Spektrum an massgeschneiderten Dienstleistungen bis hin zu Managed-Services-Verträgen, bei denen der AMI-Betrieb vollständig ausgelagert wird. Hinzu kommen ein umfassendes Angebot an Schulungen, Installationen und Unterstützung beim Applikationsdesign. Ergänzt wird es durch zusätzliche Kundenservices insbesondere im Bereich Softwarelizenzen, Cloud-Dienstleistungen und Software as Service (SaaS).

Für viele Verteilnetzbetreiber ist es wirtschaftlich nicht sinnvoll, in Kompetenzen und Ressourcen zur Planung, Installation und zum Betrieb interner AMI- und Smart-Grid-Lösungen zu investieren. Versorger möchten Daten nutzen und sich auf die Effizienz und Sicherheit ihrer Betriebsmodelle verlassen können. Auch die Vorhersehbarkeit von Kosten und die Minderung von Risiken im Zusammenhang mit der AMI- und Smart-Grid-Technologie sowie deren Integration und Einsatz fließen massgeblich in ihre Entscheidungen mit ein.

#### **Erweitertes Managed-Services-Angebot**

Abhängig von den Präferenzen der Versorger reicht das Leistungsangebot von Landis+Gyr von vollständig gehosteten Dienstleistungen bis hin zu hybriden Eigentümermodellen, die auf die konkreten geschäftlichen und regulatorischen

Anforderungen der Betreiber zugeschnitten sind. Das Leistungsspektrum umfasst die Unterstützung des täglichen Betriebs bis hin zu dessen kompletter Übernahme basierend auf langfristigen Verträgen oder in Verbindung mit konkreten Projekten. Dazu gehören die Versorgung mit vernetzten intelligenten Geräten, die Planung von AMI-Lösungen und die Netzarchitektur, die Projektleitung bei Einführung sowie Installation, Betrieb und Wartung der gehosteten Software und der vor Ort installierten Hardware.

Derzeit bietet Landis+Gyr seine Managed Services vorwiegend in Nordamerika an. Zudem erschliesst das Unternehmen neue Möglichkeiten in der Region EMEA. So hat Landis+Gyr bereits den Zuschlag für erste Projekte in Finnland und über die neu eingerichtete Serviceplattform intelliHub in der Region Asien-Pazifik erhalten. Die Network Operations Centers von Landis+Gyr in den Vereinigten Staaten überwachen über 15 Millionen Messpunkte. Sie befinden sich in sicheren Umgebungen, die rund um die Uhr überwacht und mit Zugangskontrollen sowie Kühl- und Brandbekämpfungssystemen ausgestattet sind, um einen ununterbrochenen Betrieb zu gewährleisten. Im Einklang mit den branchenweit anerkannten Best Practices hat Landis+Gyr Massnahmen und Richtlinien in Bezug auf Datenschutz, Datensicherung und Notfallwiederherstellung eingeführt.



# Ein Team von Experten

Landis+Gyr teilt Expertise und Know-how über neueste Technologien und Markttrends sowie eigene Erkenntnisse aus Forschungs- und Entwicklungsprojekten innerhalb seiner globalen Teams und mit dem interessierten Fachpublikum. Darüber hinaus beteiligt sich Landis+Gyr an Fachkonferenzen und mit der Publikation von themenspezifischen Fachartikeln und sogenannten «White Papers» aktiv am Transformationsprozess der Energiewirtschaft.

## T.J. LaPorte

Senior Product Manager  
Gridstream® Security



**Smart Grid Sicherheit: Vorbereitung auf die Standardbasierte Zukunft, ohne dabei die Bedürfnisse von heute zu ignorieren**

Sind Sie für die Herausforderungen betreffend Sicherheit von Daten und Infrastruktur vorbereitet?

## Michael Demeter

(CISSP, CSSLP), Sicherheitsarchitekt



## Stephen Chasko

(CISSP), Solutions Director, Security



**Verhindern der nächsten Lücke: Nicht-proprietäre, Standardbasierte Lösungen**

Erfahren Sie mehr über ein ganzes Set ausgeklügelter Lösungen, dank denen Energieversorgungsunternehmen Energie besser managen können.

---

## Laurie Dally

Product Manager Network Communications



## Evaluation der Kommunikationskomponente von Smart-Grid-Lösungen

Welche Kommunikationstechnologien sind Teil des Fünfjahresplanes Ihres EVU?

---

## Jarno Suomela

Head des Software- und Devices-Plattform-Portfolios



## Plattformen – Fundament der nächsten Generation des Energie-IoT

Maximierung des Potenzials einer plattformbasierten Systemlandschaft

---

## Tim Weidenbach

Vice President Product Management



## Skalierbarkeit von AMI-Infrastruktur: Dos und Don'ts

Sind die Energieversorger bereit für die Advanced-Smart-Grid-Applikationen von morgen?

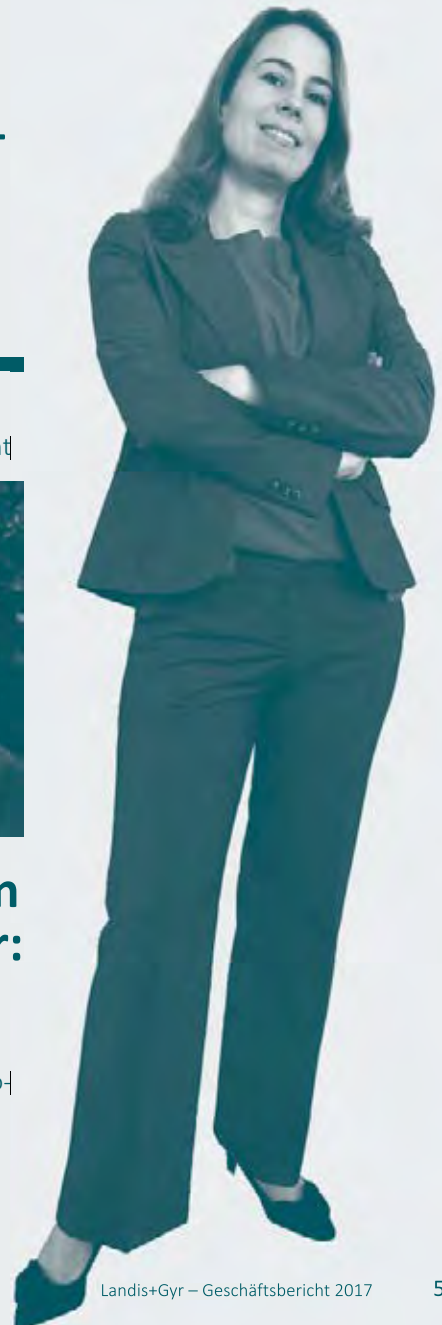
---

## Barbara Jeol-Pieters

Portfolio Manager

## Komplexe Herausforderungen verlangen nach adäquaten Lösungen

Das Verstehen eines Problems ist der erste Schritt zu dessen Lösung.



---

## Joe Andrews

Senior Product Manager



### Nachhaltiges Produktdesign – das ist viel mehr als Imagepflege

Intelligentes Smart-Meter-Design ermöglicht Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Vorteile.



---

## Soorya Kuloor

Practice Director Advanced Data Analytics



### Daten sind gut, aber erst als relevante Geschäftsinformation werden sie wertvoll

Wie lassen sich Netze effizient bewirtschaften, wie kann deren Zuverlässigkeit verbessert und neue Endkundenbedürfnisse erkannt werden?

---

## Igor Dremelj

Vice President Strategic Solution Sales

### Jedes Problem ist speziell

Intelligente Antworten und kluge Lösungsarchitektur lösen ein Problem, indem sie neue Möglichkeiten bieten.

---

## Larry Dickerman

Senior Director, Public Policy



### Resilienz bei Naturereignissen und hausgemachten Risiken: proaktive Energieansätze

Wie können Energieversorgungsunternehmen proaktiv Resilienz und Widerstandsfähigkeit ihrer Infrastruktur verbessern, bevor das Ereignis eintrifft?



---

## Jamal Cheema

General Manager Südostasien



## Dem Kunden zuhören und das Verstehen seiner Herausforderungen steht am Anfang des Designs der passenden Lösung

Wie antizipieren massgeschneiderte Lösungen die Bedürfnisse des Kunden im Lichte einer sich dynamisch verändernden Industrie am besten?

---

## Andrew Marshall

Ph.D., Practice Director, Distributed Energy Resource Management



## Speicherung von Energie: ein intelligenter Ansatz

Wie Lösungen zur Energiespeicherung die Flexibilität des Energiemanagements erhöhen und die Integration von Energie aus fluktuierender Erzeugung vereinfachen.

---

## Mikko Niemi

Solutions Director



## Intelligentes Lastmanagement

Wie gut ist ein Mehrzwecknetz im Vergleich zu Lastmanagementalternativen?

---

## Annina Blaas

R&D Teamleiterin

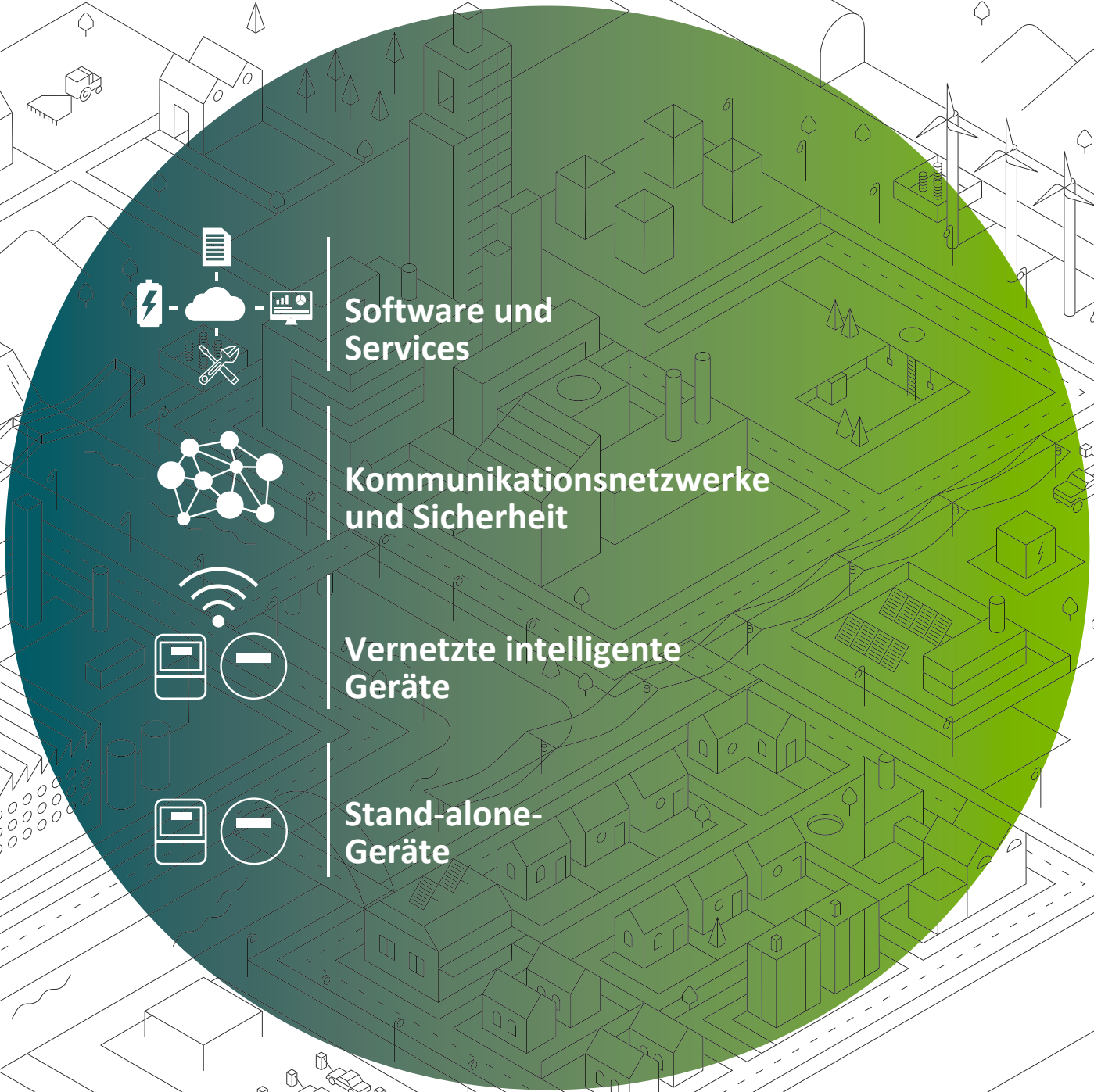


## Landis+Gyr F+E-Team kombiniert herausragendes Wissen mit den neuesten Trends

Genauigkeit und Sicherheit heutiger Zähler stützt sich auf von Ingenieuren präzise aufeinander abgestimmte Interaktion zwischen Hardware und Software. Unsere Entwicklerteams sind bereit und stolz darauf, heutige und künftige Herausforderungen intelligent zu meistern.

# Das umfassendste Portfolio der Branche

Landis+Gyr ist der weltweit führende Anbieter von Smart-Metering-Lösungen. Das Unternehmen unterstützt weltweit 3'500 Energieversorger und -lieferanten bei deren Einkommenssicherung, der Steigerung der Effizienz ihrer Netze, der Aufrüstung ihrer Netzinfrastrukturen, der Senkung von Energiekosten und beim nachhaltigen Umgang mit Ressourcen.



**Software und Services**

**Kommunikationsnetzwerke und Sicherheit**

**Vernetzte intelligente Geräte**

**Stand-alone-Geräte**

## Im umfassendsten Portfolio der Branche bietet Landis+Gyr unter anderem folgende Lösungen:

### Stand-alone-Geräte

Landis+Gyr verkauft einige seiner Zähler als sogenannte stand-alone-Geräte ohne Kommunikation.

- Stromzähler: Landis+Gyr verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von Stand-alone Stromzählern.
- Gaszähler: Landis+Gyr entwickelt und fertigt Gaszähler, welche für die Anwendung im Wohnbereich und als Prepaid-Zähler verfügbar sind.
- Wärme-/Kältezähler und sonstige Lösungen: Landis+Gyr entwickelt und fertigt Wärme- und Kältezähler für Wärmeverteilungs- und Fernwärmeanwendungen, vorwiegend in Europa und China.

### Vernetzte intelligente Geräte

Vernetzte intelligente Geräte bilden das Fundament von AMI-Netzen. Durch integrierte Kommunikation verschaffen sie Versorgern nahezu in Echtzeit umfassenden Zugang zu Informationen über Energieverbrauch und Belastung der Verteilnetzinfrastruktur. Das Spektrum intelligenter Produkte von Landis+Gyr ermöglicht Versorgern den Aufbau modularer Kommunikationsplattformen. Auf diese Weise können sie in ihren Verteilnetzen ein Ökosystem vernetzter intelligenter Geräte schaffen.

#### **Intelligente Stromzähler**

Landis+Gyr ist branchenweit führender Anbieter von intelligenten Zählern für das Wohn-, Industrie-, Gewerbe- und Netzsegment.

- Die Zähler für das Wohnsegment sind so kon-

zipiert, dass sie nebst der Lieferung von Informationen zum Energieverbrauch auch modernste Funktionen ermöglichen. Dazu gehören etwa die Anbindung an das oder die Trennung vom Netz, ein robuster Datenspeicher, eine detailliertere Analyse des Verbrauchs, innovative Preisgestaltung sowie Diebstahl- und Betrugssicherungsfunktionen, einschliesslich Fernupdates von Firmware.

- Die verschiedenen Prepaid-Stromzähler von Landis+Gyr vereinen die Vorteile eines elektronischen Stand-alone Zählers mit mehreren ausgereiften Zahlungs- und Kontrolloptionen.
- Stromzähler für Industrie, Gewerbe und Netz messen und überwachen Fluss und Qualität des Stroms in Anwendungen mit höherer Spannung, in Spannungs- und Stromwandlern, bei Erzeugung und Übertragung.

#### **Intelligente Gaszähler**

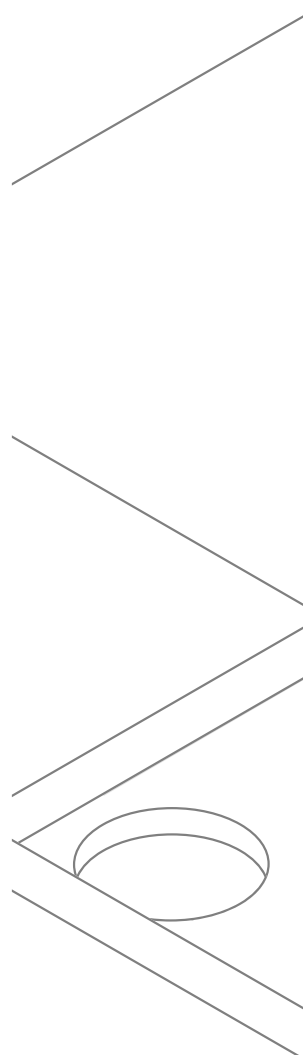
Landis+Gyr entwickelt und fertigt die branchenweit führenden intelligenten Ultraschallgaszähler für das Wohnsegment. Die intelligenten Gaszähler basieren auf Ultraschallmesstechnik. Diese gewährleistet Beständigkeit und Präzision über die gesamte Lebensdauer des Zählers. Sie bieten eine digitale Alternative zu den mechanischen Gaszählern.

#### **Erweitertes Lastmanagement**

Eine effektive Steuerung des Lastmanagements schöpft das gesamte Potenzial des Netzes aus. Mit dem innovativen Instrumentarium von Landis+Gyr können Versorger Kosteneinsparungen erzielen, indem sie den zur Deckung der Nachfrage erforderlichen Energieaufwand reduzieren. Überdies verhindert es, dass erneuerbare Energien oder alternde oder überlastete Anlagen das System überbeanspruchen.

#### **Verteilnetzautomatisierung**

Die Lösungen von Landis+Gyr für die Verteilnetzinfrastruktur reichen von der Host-Anwendung



bis zum Endgerät. Dazwischen befindet sich ein robustes Kommunikationsnetzwerk. Das System und die Sensoren für die Verteilnetzautomatisierung wurden für eine nahtlose Integration in bestehende Netze konzipiert. Sie übermitteln Informationen an eine zentrale Kontrollstation und reagieren aus der Ferne auf Nachfrageänderungen.

#### **Management dezentraler Energieressourcen**

Weltweit müssen Versorger einen wachsenden Pool dezentraler Energieressourcen berücksichtigen. Unabhängig davon, wer diese Anlagen besitzt, müssen Angebot und Nachfrage für Versorger vorhersagbar und kontrollierbar sein, um Risiken zu mindern und das Potenzial dezentraler Energieressourcen im gesamten Verteilsystem zu maximieren. Landis+Gyr bietet Lösungen, die den

Ausgleich von Spannungsschwankungen und ein reaktives Strommanagement ermöglichen.

## Software und Services

Landis+Gyr bietet eine branchenweit führende Palette an Smart-Metering- und Smart-Grid-Software, Analytics- und Managed-Services-Lösungen.

#### **Head-End-Systeme und Netzmanagement**

Ein Head-End-System (HES) empfängt den Datenverkehr intelligenter Zähler und des intelligenten Netzes. Das HES kann Daten zusammenführen und verarbeiten, die mittels mehrerer unterschiedlicher Kommunikationstechnologien sowie von mehreren Strom-, Gas- und Wasserversor-

### Stand-alone-Geräte

Zähler für Strom, Gas, Wärme/Kälte, einschliesslich Vorauszahlungslösungen



### Vernetzte intelligente Geräte

Intelligente Geräte mit modularer, integrierter Kommunikation, die einen Datenverkehr nahezu in Echtzeit ermöglichen



gern stammen. Überdies lässt es sich vollständig mit einem Messdatenmanagementsystem (MDMS) verknüpfen, um die Verteilnetzautomatisierung zu steuern. Die offene Architektur ermöglicht einen nahtlosen Betrieb mit anderen Systemen, einschliesslich Fakturierung, Kundenservice, technische Analyse, Störungsmanagement, Demand Response, Lastmanagement und Aussendienstanwendungen.

### Messdatenmanagement

Das Messdatenmanagementsystem (MDMS) von Landis+Gyr ist eine vernetzte IT-Lösung. Sie speichert und prüft Daten, automatisiert Geschäftsprozesse und verwendet Analysen, um Logik auf die von intelligenten Geräten im Netz übermittelten grossen Datenvolumen anzuwenden.

### Advanced Grid Analytics

Die Advanced-Grid-Analytics-Lösung (AGA) von Landis+Gyr ist eine Softwareanwendung, die den für Netzbetrieb, Planung, Anlagenmanagement und Kundenservice Verantwortlichen ein effizientes und sicheres Management ihrer Verteilnetze ermöglicht. Das vollständige Lösungspaket der Anwendungen von Landis+Gyr lässt sich nahtlos in ein bestehendes System integrieren, um ein äusserst genaues Modell des Verteilnetzes zu erzeugen und beispiellose Planungskompetenzen und Echtzeitoptimierung zu bewirken.

### Dienstleistungen

Landis+Gyr bietet ein umfassendes Portfolio an Dienstleistungen, die Energieversorgern ermöglichen, ihre Betriebskosten zu senken, schneller und effektiver Ergebnisse für Endkunden zu erzielen und ihren Betrieb zu rationalisieren. Das Leistungsangebot von Landis+Gyr ist auf individuelle Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Es reicht von Cloud-Hosting, Disaster Recovery, der Wartung intelligenter Netze, technischem Support und Systemintegration bis hin zu Mitarbeiterschulungen, und ist auf die individuellen Bedürfnisse und die regulatorischen Anforderungen jedes Versorgers zugeschnitten.

- Metering as a Service (MaaS): Managed Services und Betrieb von Zählerparks.
- Software as a Service (SaaS): Landis+Gyr nutzt seine Erfahrungen in der Energiewirtschaft ausserdem, um seinen Kunden Outsourcing für Smart-Metering- und Smart-Grid-Soft-

ware und Netzmanagementanwendungen auf Abonnementbasis anzubieten.

- Services zur Systemeinführung und -integration: Landis+Gyr bietet vollständige Einführungs-, Installations- und Integrationsleistungen für alle seine Produkte und Lösungen.

## Kommunikationsnetzwerke und Sicherheit

### Kommunikationsnetzwerke

Kommunikationsnetzwerke zählen zu den wichtigsten Bestandteilen beim Aufbau eines intelligenten Netzes und der Schaffung eines Ökosystems vernetzter intelligenter Geräte. Die Kommunikationstechnologien von Landis+Gyr können eingesetzt werden in:

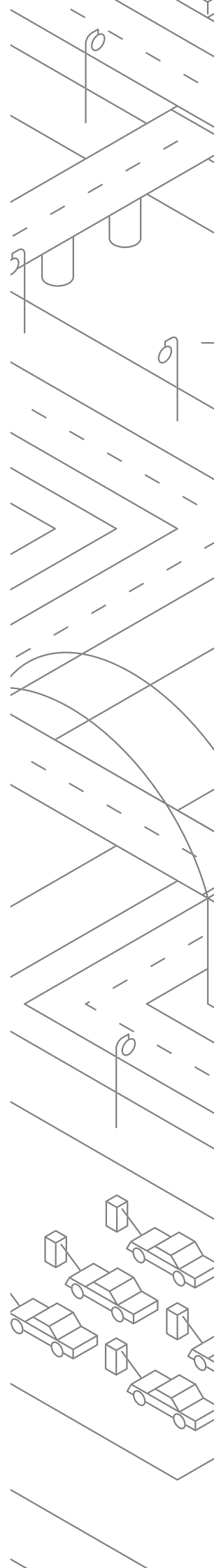
- Field Area Networks (FAN) für Service und Unterhalt in Verteilnetzen (z.B. für Smart Metering)
- Wide Area Networks (WAN) für den Datenverkehr von netznahen Komponenten zum Versorger oder für entfernte/isolierte Messpunkte
- Home Area Networks (HAN) für In-Home-Geräte, die Teil des Versorgernetzes sind

Sämtliche Kommunikationstechnologien lassen sich in die Head-End-Systeme von Landis+Gyr integrieren. Das Angebot umfasst:

- Netzwerkmanagementsysteme (optimiert für Datenverkehr, Zuverlässigkeit und Sicherheit des Datenflusses)
- Systeme für das Fernmanagement von Geräten (zur Sicherstellung anwendungsspezifischer Kontrolle und Verwaltung von Endpunkten)
- Weitere Anwendungen (geknüpft an Geschäftsprozesse wie Kundenservice, Analyse, Netzmanagement, Zusammenführung und Demand Response)

### End-to-End-Sicherheit

Landis+Gyr erfüllt die branchenüblichen Anforderungen an die Netzwerksicherheit und bietet Netzwerklösungen, die durch Verschlüsselung und Authentifizierung des Datenverkehrs im Netzwerk und gestützt auf fortschrittliche Software- und Hardware-Sicherheitslösungen umfassende End-to-End-Sicherheit gewährleisten.



## Software und Services

Softwarelösungen und massgeschneiderte Serviceoptionen, die verschiedene Bedürfnisse erfüllen



## Kommunikationsnetze und Sicherheit

Verbindung verschiedener Kommunikationstechnologien für mehr Flexibilität und Leistung



## Gridstream®

Gridstream® ist die markenrechtlich geschützte Lösung von Landis+Gyr für das integrierte, standardbasierte Smart-Metering- und Smart-Grid-Portfolio von Produkten, Lösungen und Services. Derzeit werden über 70 Millionen vernetzte intelligente Geräte eingesetzt oder sind unter Vertrag. Gridstream® ist eine individuell anpassbare, interoperable Lösung und bildet das Rückgrat des Internets der Dinge (IoT) für Versorger:

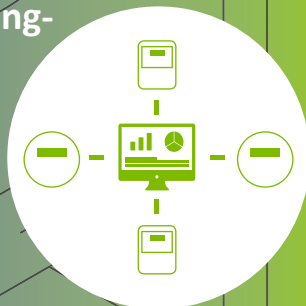
- Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI): Das Konzept der Gridstream® AMI verbindet ge-

eignete intelligente Geräte, Kommunikationsnetzwerke und Head-End-Systeme. Versorger können mit der Infrastruktur ihre Messdaten und ihre Fakturierung effizienter verwalten und damit Revenue Assurance bieten.

- Distribution Intelligence (DI): Gridstream® DI bietet fast in Echtzeit Zugang zu Informationen von Verteilnetzkomponenten und unterstützt Versorger mit den notwendigen Daten, damit diese rasch Entscheidungen treffen und Massnahmen ergreifen können, welche die Netzstabilität und Versorgungssicherheit gewährleisten.

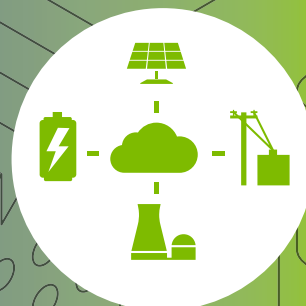
### Advanced-Metering-Infrastruktur (AMI):

Intelligente Geräte, die in einem Kommunikationsnetzwerk verknüpft sind und von einem Head-End-System gesteuert werden



### Distribution Intelligence (DI):

Überwachung und intelligentes Management von Verteilanlagen





- Customer Intelligence (CI): Verbraucher wünschen sich Freiheit und Flexibilität und Versorger streben nach besseren langfristigen Beziehungen mit ihren Kunden. Mit Hilfe von Gridstream® CI stehen Versorgern Tools zur Verfügung, welche die Kundeneinbindung z.B. durch Onlineportale stärken, über welche die Kunden Informationen zu ihrem Verbrauch abrufen können sowie Optionen für Onlinezahlungen und -budgetierung erhalten. Dies gibt ihnen mehr Flexibilität, um ihren Energieverbrauch nachhaltiger zu steuern.
- Gridstream® Connect ist die einzige IoT-Netzlösung für Versorger, die für die Arbeit mit den Kommunikationstechnologien von heute und morgen konzipiert wurde. Gridstream® Connect ist eine sichere, skalierbare und flexible Plattform, die den IoT-Betrieb von Versorgern selbst in einem Umfeld ermöglicht, das einem ständigen Wandel unterliegt.

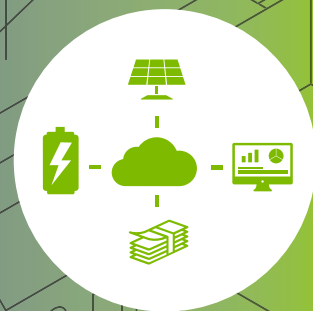
## Gridstream® Connect

Ein leistungsfähiges Kommunikationsnetzwerk als Rückgrat für alle Arten von IoT-Anwendungen



## Customer Intelligence (CI):

Informationen zur Erhöhung der Kundeneinbindung und einer nachhaltigeren Energienutzung zu geringeren Kosten



# Erweiterte Konzernleitung

**Prasanna Venkatesan,**  
Executive Vice President  
Amerikas

**Oliver Iltisberger,**  
Executive Vice President  
EMEA

**Jonathan Elmer,**  
Executive Vice President  
und Chief Financial Officer

**Adriana Paun,**  
Senior Vice President  
Global HR

**Ellie Doyle,**  
Executive Vice President  
Asien-Pazifik

**Bodo Zeug,**  
Executive Vice President  
Supply Chain and Operations



**Richard Mora,**  
Chief Executive Officer

**Roger Amhof,**  
Executive Vice President  
and Chief Strategy Officer

**Charlie Pelissier,**  
Group General Counsel

**Jyoti Mahurka Thombre,**  
Executive Vice President &  
Chief Technology Officer

**Hans Sonder,**  
Senior Vice President  
Business Transformation



# Verwaltungsrat





- 1 Pierre Alain Graf,**  
Unabhängiges Mitglied
- 2 Christina Stercken,**  
Unabhängiges Mitglied
- 3 Andreas Umbach,**  
Präsident des Verwaltungsrats
- 4 Dave Geary,**  
Unabhängiges Mitglied
- 5 Eric Elzvik,**  
Lead Independent Director
- 6 Andreas Spreiter,**  
Unabhängiges Mitglied

# Informationen zur Aktie

## KAPITALSTRUKTUR

	31.03.2018	31.03.2017
Nennwert je Aktie (CHF)	10.00	10.00
Total Namenaktien	29'510'000	29'510'000
Anzahl dividendenberechtigte Aktien	29'510'000	29'510'000
Stammkapital (CHF)	295'100'000	295'100'000
Bedingtes Kapital (CHF)	4'500'000	–
Anzahl der eingetragenen Aktionäre	11'925	2

Der Nennwert und die Anzahl der Aktien wurden per 31. März 2017 angepasst im Zusammenhang mit dem umgekehrten Aktiensplit (reverse stock split) im Rahmen des Börsengangs. Zusätzliche Informationen sind in der englischen Ausgabe der Finanzberichterstattung im englischen Geschäftsbericht 2017 zu finden.

## WICHTIGE BÖRSENKENNZAHLEN

	21.07.2017 bis 31.03.2018
Höchster Aktienkurs (CHF)	80.90
Niedrigster Aktienkurs (CHF)	67.10
Schlusskurs (31.03.2018, CHF)	73.95
Durchschnittliches Volumen pro Handelstag (Anzahl Aktien) <sup>1</sup>	151'761
Börsenkapitalisierung in Mia. CHF (31.03.2018)	2.182

<sup>1</sup> Ohne ersten Handelstag (Börsengang).

## WICHTIGE KENNZAHLEN JE AKTIE

	31.03.2018	31.03.2017
Konzerngewinn (-verlust) pro Aktie – verwässert und unverwässert (USD)	1.57	(2.12)
Free Cashflow <sup>1</sup> je Aktie (USD)	2.96	1.80
Dividende je Aktie (CHF)	2.30 <sup>2</sup>	k.A.
Eigenkapital je Aktie (USD)	61.15	58.63

<sup>1</sup> Berechnet aus dem Cashflow aus Geschäftstätigkeit netto, minus Cashflow aus Investitionstätigkeit netto, ohne Akquisitionen.

<sup>2</sup> Diese wird der Generalversammlung vom 28. Juni 2018 vorgeschlagen.

## AKTIENKURSENTWICKLUNG LANDIS+GYR



Kotierung	SIX Swiss Exchange (International Reporting Standard)
Tickersymbol	LAND
Valorenummer	37115349
ISIN	CH37115349
Nennwert	CHF 10.00
Anzahl Aktien	29'510'000
Ausgabepreis	CHF 78.00
Erster Handelstag	21. Juli 2017
Indizes	SPI, SPI Extra, SPI ex SLI, Swiss All Share Index, UBS 100 Index, Ethos Swiss Governance Index
Rechnungslegungsstandard	US GAAP

**AKTIONÄRSSTRUKTUR<sup>1</sup>**

Per 31. März 2018 waren 11'925 Aktionäre im Aktienregister eingetragen. Die folgenden Aktionäre hielten einen Anteil von mindestens 3% des ausstehenden Aktienkapitals der Landis+Gyr Group AG:

Aktionär	Melddatum	In Prozent
Rudolf Maag, Binningen BL, Schweiz	24. Juli 2017	10.17
Franklin Resources, Inc., Vereinigte Staaten	5. Februar 2018	6.18
Kristiansen Group, Dänemark	6. Februar 2018	5.13

1 Für weiterführende Details siehe Corporate Governance Report 2017, Kapitel 1.2 Bedeutende Aktionäre

**Informationspolitik**

Die Landis+Gyr Group führt einen offenen Dialog mit allen internen und externen Anspruchsgruppen. Unsere Informationspolitik basiert auf einer einheitlichen, effektiven, offenen, ehrlichen und zeitnahen Kommunikation. Angelegenheiten, die sich auf die Aktienkurse auswirken, werden umgehend im Einklang mit den Vorschriften der SIX Swiss Exchange für Ad hoc-Publizität veröffentlicht.

**Ansprechpartner Investor Relations**

Christian Waelti  
 Telefon: +41 41 935 63 31  
 E-Mail: Christian.Waelti@landisgyr.com

**Ansprechpartner Aktienregister**

Computershare Schweiz AG  
 Baslerstrasse 90, Postfach  
 4601 Olten, Schweiz  
 Telefon: +41 62 205 77 00  
 E-Mail: share.register@computershare.ch

**UNTERNEHMENSKALENDER**

Ordentliche Generalversammlung 2018	28. Juni 2018
Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse 2018	26. Oktober 2018
Veröffentlichung des Nachhaltigkeitsberichts	26. Oktober 2018
Veröffentlichung der Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2018	29. Mai 2019
Ordentliche Generalversammlung 2019	25. Juni 2019

# Globale Kontakte

## Konzernsitz

Landis+Gyr AG  
Theilerstrasse 1  
P.O. Box 260  
CH-6302 Zug, Schweiz

## AMERIKAS

### Regionaler Hauptsitz

Landis+Gyr Technology, Inc.  
30000 Mill Creek Ave., Suite 100  
Alpharetta, GA 30022

### Brasilien

Landis+Gyr Equip. de Medição Ltda.  
Rua Hasdrubal Bellegard, 400  
81460-120 Curitiba Paraná

Landis+Gyr Equip. de Medição Ltda.  
Av. Vereador Jose Diniz,  
3725 – 10º Andar – Conjtos 101, 102, 103 e 104  
Bairro: Campo Belo – Sao Paulo-SP  
CEP: 04603-004

### Kanada

Landis+Gyr Canada, Inc.  
1000 De La Gauchetière Street West. Suite 2100,  
Montréal, Québec, H3B 4W5.

### USA

Landis+Gyr Technology, Inc.  
30000 Mill Creek Ave., Suite 100  
Alpharetta, GA 30022

Regional Office  
Landis+Gyr Inc.  
2800 Duncan Road  
Lafayette, IN 47904

Regional Office  
Landis+Gyr Technologies, LLC  
6436 County Road 11  
Pequot Lakes, MN 56472

## EMEA

### Regionaler Hauptsitz

Landis+Gyr AG  
Theilerstrasse 1  
P.O. Box 260  
CH-6302 Zug, Schweiz

### Belgien

Landis+Gyr N.V.  
Guido Gezellestraat 121  
B-1654 Beersel/Huizingen

### Dänemark

Landis+Gyr A/S  
Skovlytoften 33  
Øverød  
DK-2840 Holte  
Dänemark

## Deutschland

Landis+Gyr GmbH  
Humboldtstrasse 64  
D-90459 Nürnberg

## Finnland

Landis+Gyr Oy  
Salvesenintie 6  
FI-40420 Jyskä

Landis+Gyr Oy  
Teknobulevardi 3–5  
FI-01530 Vantaa

## Frankreich

Landis+Gyr S.A.S.  
77–81 Bd. de la République  
F-92250 La Garenne Colombes

Landis+Gyr S.A.S.  
30, avenue du Président Auriol  
F-03100 Montluçon

## Griechenland

Landis+Gyr A.E.  
78 km National Road Athens-Corinth  
P.O.Box 207 GR-20100 Korinth

## Grossbritannien

Landis+Gyr Limited  
1 Lysander Drive,  
Northfields Industrial Estate,  
Market Deeping  
Peterborough, PE68FB, UK

## Italien

Landis+Gyr S.p.A  
Via Mazzini 3/A  
20063 Cernusco Sul Naviglio  
MI, Italien

## Niederlande

Landis+Gyr B.V.  
Tielweg 10  
2803 PK Gouda

## Norwegen

Landis+Gyr AS  
Olav Brumborgs vei 6  
1396 Billingstad

## Österreich

Landis+Gyr GmbH  
Altmannsdorfer Strasse 76  
A-1120 Wien

## Polen

Landis+Gyr Sp.zo.o.  
Al.Jerozolimskie 212  
02-486 Warszawa



**Russland**

Landis+Gyr  
Kievskaya Street 7  
Entrance 7 - 12 floor (Toshiba CIS)  
121059 Moskau

**Schweden**

Landis+Gyr AB  
Frösundaleden 2B  
169 70 Solna

**Schweiz**

Landis+Gyr AG  
Verkauf Schweiz  
Theilerstrasse 1  
P.O. Box 260  
CH-6302 Zug

**Slowakei**

Landis+Gyr s.r.o. (branch of Czech entity)  
Mlynske Nivy 43  
821 09 Bratislava

**Slowenien**

Landis+Gyr d.o.o.  
Poslovna cona A 2  
SI-4208 Sencur

**Spanien**

Landis+Gyr S.A.U.  
Carretera de la Esclusa, 11  
Edificio Galia Puerto  
E-41011 Sevilla

Delegación Barcelona  
Landis+Gyr S.AU.  
c/ Pallars 3-5, Edificio B, 3º 1ª  
08402 Granollers (Barcelona)

**Südafrika**

Landis+Gyr (Pty) Ltd.  
2 Slate Avenue, N1 Business Park  
Kosmosdal Ext. 7, Gauteng

**Tschechien**

Landis+Gyr s.r.o.  
Plzenská 5a, c.p. 3185  
CZ-150 00, Praha 5

**ASIEN-PAZIFIK****Regionaler Hauptsitz**

Landis & Gyr Pty Ltd.  
241 O'Riordan Street  
Mascot NSW 2020  
PO Box 6274  
South Sydney Business Hub NSW 2015

**Australien**

Landis & Gyr Pty Ltd.  
Level 10, 241 O'Riordan Street  
Mascot NSW 2020  
PO Box 6274  
South Sydney Business Hub NSW 2015

IntelliHub Pty Ltd  
Level 10, 241 O'Riordan Street  
Mascot NSW 2020  
PO Box 6274  
South Sydney Business Hub NSW 2015

Verkaufsbüro Brisbane  
850 Anne Street,  
Fortitude Valley QLD 4006

**China**

Landis+Gyr Meters & Systems (Zhuhai) Co. Ltd.  
NO.12 Pingdong 3RD  
Nanping Industry Community  
Zuhai City, Guangdong, 519060

**Hongkong**

Landis & Gyr Limited  
1501-2 Laford Centre  
838 Lai Chi Kok Road  
Kowloon, Hongkong

**Indien**

Landis+Gyr Ltd.  
J.K Millennium Centre, 7th Floor,  
46 D Jawaharlal Nehru Road  
Kolkata – 700071,  
West Bengal

Verkaufsbüro Nord  
C-48, Sector 57  
Noida, UP-201301

Verkaufsbüro Süd  
#503, 1st Floor,  
3rd Main, 50 ft. Road,  
Srinagar  
Bengaluru – 560 050, Karnataka

**Japan**

Landis & Gyr Japan KK  
Level 3  
Ginza Mitsui Building  
8-13-1 Ginza Chuo-ku  
Tokyo 104-0061

**Neuseeland**

Landis & Gyr Ltd  
12 Parkway Drive  
Auckland 0632

**Singapur**

Landis+Gyr Pte.Ltd.  
229 Mountbatten Road  
#02-38/39 Mountbatten Square  
Singapore 398007

# Impressum

## **Kontakte**

Zug, Schweiz  
Thomas Zehnder  
Vice President  
Group Communications  
Telefon +41 41 935 60 19  
Thomas.Zehnder@landisgyr.com

Investor Relations  
Christian Waelti  
Telefon +41 41 935 63 31  
Christian.Waelti@landisgyr.com

New York, USA  
Stan March  
Senior Vice President  
Group Communications  
Telefon +1 678 258 1321  
Stan.March@landisgyr.com

## **Herausgegeben von**

Landis+Gyr AG  
Theilerstrasse 1  
6302 Zug, Schweiz  
www.landisgyr.com

## **Text/Konzept**

IRF Communications AG, Zürich

## **Konzept und Gestaltung**

hilda design matters, Zürich

## **Fotoporträts**

Stefan Knecht, Zürich

## **Fotos**

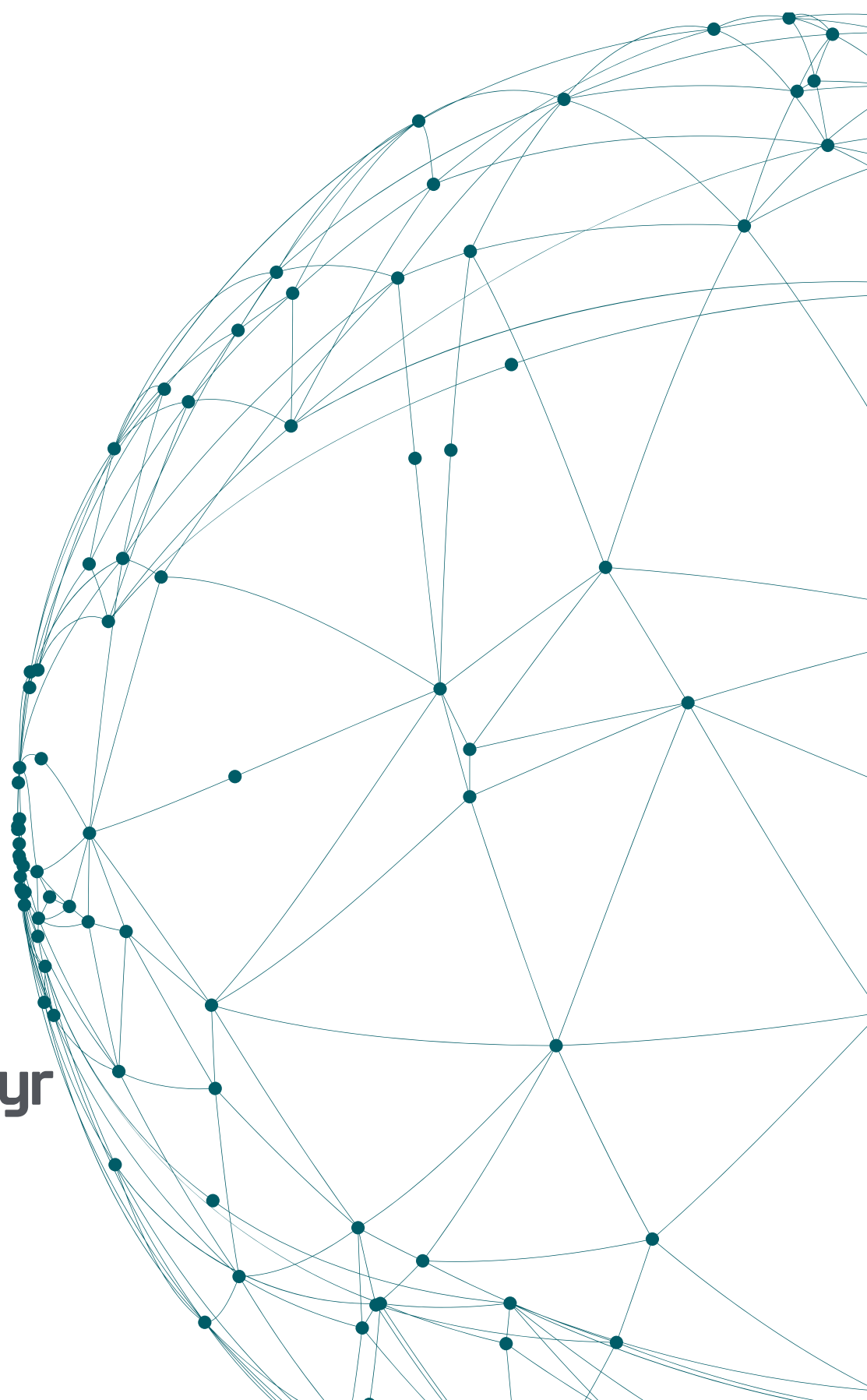
Shutterstock, iStock, Getty Images, F1 online  
Archiv für Zeitgeschichte, ETH Zürich

## **© Landis+Gyr Group AG**

Dieser Bericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Bei Abweichungen zwischen der englischen und deutschen Version des Berichts ist die englische Version massgebend.

Dieser Geschäftsbericht kann auf die Zukunft bezogene Aussagen, wie zum Beispiel «glauben», «annehmen», «erwarten» oder vergleichbare Formulierungen oder implizierte Äusserungen bezüglich potenzieller neuer Projekte, zukünftiger Umsätze, Diskussionen der Strategie, Pläne oder Absichten betreffend die Zukunft enthalten. Solche auf die Zukunft bezogenen Aussagen sind mit Unsicherheiten und Risiken behaftet. Der Leser muss sich daher bewusst sein, dass solche Aussagen von den zukünftigen tatsächlichen Ereignissen abweichen können. Sämtliche auf die Zukunft gerichtete Aussagen in diesem Geschäftsbericht beruhen auf Daten, die Landis+Gyr zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts vorlagen. Landis+Gyr übernimmt keinerlei Verpflichtung, zukunftsorientierte Aussagen in diesem Geschäftsbericht zu einem späteren Zeitpunkt aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder Ähnlichem zu aktualisieren.





**Landis+Gyr**

**Kontakt**  
Landis+Gyr Group AG  
Theilerstrasse 1  
CH-6302 Zug  
Schweiz

[www.landisgyr.com](http://www.landisgyr.com)

# Corporate Governance Bericht 2017





# Inhaltsverzeichnis

Zweck dieses Berichts	4
Konzernstruktur und Aktionariat	4
Kapitalstruktur	6
Verwaltungsrat	7
Konzernleitung	14
Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	17
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	17
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	19
Revisionsstelle	19
Informationspolitik	20

# Corporate Governance Bericht

## Zweck dieses Berichts

Bei Landis+Gyr erachten wir eine verantwortungsvolle Corporate Governance als ein wesentliches Element der Vision und der Werte unseres Unternehmens. Wir sind bestrebt, bei unseren Kunden und weiteren Anspruchsgruppen Vertrauen aufzubauen. Im Interesse der gegenseitigen Kontrolle gehören dem Verwaltungsrat beispielsweise keine Mitglieder der aktuellen Konzernleitung an und es wurde ein Lead Independent Director eingesetzt. Darüber hinaus ist der Präsident des Verwaltungsrats nicht Mitglied in den Ausschüssen des Verwaltungsrats. Dies trägt zur Unabhängigkeit des Verwaltungsrats bei und gewährleistet die Kontrollfunktion über die Konzernleitung in Bezug auf Strategie, Risiken, Entschädigung und Compliance. Zusätzlich zu einer unabhängigen internen Revisionsstelle verfügen wir über eine eigenständige Compliance-Funktion und befolgen so Best Practice-Prinzipien und -Standards.

Bei der Gestaltung unserer Corporate-Governance-Massnahmen stützen wir uns auf führende internationale Normen. Darüber hinaus halten wir uns an die Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance<sup>1</sup> und erfüllen die anwendbaren Anforderungen der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange (RLCG). Generell liegt diesem Bericht die von der SIX Swiss Exchange empfohlene Struktur zugrunde.

## Konzernstruktur und Aktionariat

### 1.1 Konzernstruktur<sup>2</sup>

#### 1.1.1 Operative Konzernstruktur

Um nah an unseren Märkten zu sein und unsere Produkte, Dienstleistungen und Lösungen in über 70 Ländern weltweit anbieten zu können, ist die Landis+Gyr-Gruppe in drei berichtspflichtige Regionalsegmente unterteilt: Amerika, EMEA und Asien-Pazifik. Der Executive Vice

President der jeweiligen Region ist ein Mitglied der Konzernleitung.

#### Amerika

Unsere operativen Geschäfte in der Region Amerika werden aus Alpharetta, Georgia, USA heraus gesteuert. Von dort aus bedienen wir Kunden in Nordamerika, Südamerika, Japan und bestimmten anderen Ländern, die den ANSI Metering Standard der Vereinigten Staaten übernommen haben. Haupttätigkeitsschwerpunkte unseres Amerika-Segments sind Smart Metering-Kommunikationsnetzwerke und -lösungen, vernetzte intelligente Geräte, Software und Dienstleistungen.

#### EMEA

Das EMEA-Segment mit Hauptsitz in Zug, Schweiz, umfasst unser operatives Geschäft in Europa, im Mittleren Osten sowie in Afrika. Hauptschwerpunkte des Produktangebots in dieser Region sind vernetzte intelligente und eigenständige Messgeräte, Software und Dienstleistungen.

#### Asien-Pazifik

Hauptsitz unseres operativen Geschäfts in der Asien-Pazifik-Region ist Sydney, Australien. Von dort werden Kunden in Australien, Neuseeland, China, Indien, Südostasien sowie in anderen asiatischen Ländern bedient (ausgenommen Japan und bestimmte andere Märkte, die den ANSI-Metering-Standard der Vereinigten Staaten übernommen haben). Den Hauptschwerpunkt dieses Segments bilden vernetzte intelligente und eigenständige Messgeräte, Software und Dienstleistungen.

#### 1.1.2 Kotierung und Kapitalisierung

Die Aktien der Landis+Gyr Group AG<sup>3</sup> sind an der SIX Swiss Exchange kotiert (ISIN: CH0371153492, Tickersymbol: LAND, Valorennummer: 37'115'349). Per 31. März 2018 betrug die Marktkapitalisierung CHF 2'182'264'500. Zur Gruppe gehören keine weiteren kotierten Unternehmen.

#### 1.1.3 Zur Landis+Gyr Group AG gehörende nicht kotierte Gesellschaften

Die Landis+Gyr Group AG ist die Konzernmuttergesellschaft. Ihre einzige Kapitalbeteiligung ist jene an der Landis+Gyr AG, welche direkt oder

1 In der Fassung vom 31. März 2018.

2 Die in diesem Bericht verwendeten Begriffe «Unternehmen» oder «L+G» beziehen sich auf die Landis+Gyr Group AG, c/o Landis+Gyr AG, Theilerstrasse 1, 6302 Zug, Schweiz. Die Formulierungen «wir», «uns», «unser» oder die «Gruppe» beziehen sich auf die Landis+Gyr Group AG, c/o Landis+Gyr AG, Theilerstrasse 1, 6302 Zug, Schweiz, und ihre konsolidierten Tochtergesellschaften, sofern der Kontext nichts anderes verlangt.

3 Sitz: c/o Landis+Gyr AG, Theilerstrasse 1, CH-6302 Zug, Schweiz.



indirekt die anderen Unternehmen der Gruppe kontrolliert. In der folgenden Tabelle sind der Name, der Sitz, das Land, die Eigentumsanteile und das Aktienkapital der bedeutenden direkten

und indirekten Tochtergesellschaften der Landis+Gyr Group AG per 31. März 2018 aufgeführt.

#### NICHT KOTIERTE BEDEUTENDE DIREKTE UND INDIREKTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN DER LANDIS+GYR GROUP AG

Name der Gesellschaft / Ort	Sitz	Land	Anteil (%)	Aktienkapital in Tausend	Währung
Landis+Gyr Pty Ltd.	Mascot, NSW	Australien	100.00	5'000	AUD
Landis+Gyr E.d.M. Ltd.	Curitiba	Brasilien	99.99	31'543	BRL
Landis+Gyr Meters & Syst. (Zhuhai) Co Ltd.	Zhuhai	China	100.00	65'000	HKD
Landis+Gyr OY	Jyskä	Finnland	100.00	16'818	EUR
Landis+Gyr SAS	Montluçon	Frankreich	100.00	2'460	EUR
Landis+Gyr Ltd.	Peterborough	Grossbritannien	100.00	2'800	GBP
Landis+Gyr GmbH	Nürnberg	Deutschland	100.00	1'023	EUR
Landis+Gyr A.E	Korinth	Griechenland	100.00	7'950	EUR
Landis+Gyr Ltd.	Kolkata	Indien	100.00	457'400	INR
Landis+Gyr S.A. de C.V.	Reynosa	Mexiko	99.99	10	MXN
Landis+Gyr BV	Gouda	Niederlande	100.00	90	EUR
Landis+Gyr (Pty) Ltd.	Kosmosdal	Südafrika	69.09	2'000	ZAR
Landis+Gyr AG	Zug	Schweiz	100.00	29'700	CHF
Landis+Gyr LLC	Lafayette, IN	USA	100.00	0.0020	USD
Landis+Gyr Technology Inc.	Alpharetta, GA	USA	99.99	10'001	USD

#### 1.2 Bedeutende Aktionäre

Nach bestem Wissen von Landis+Gyr verfügten die folgenden Aktionäre per 31. März 2018 über

Beteiligungen von 3% oder mehr der Stimmrechte der Gesellschaft<sup>4</sup>:

Aktionär	Anzahl der Aktien	% der Stimmrechte
Rudolf Maag, Binningen BL, Schweiz	3'000'000	10.17%
Kristiansen Group <sup>5</sup> , Dänemark	1'513'717	5.13%
Franklin Resources, Inc. <sup>6</sup> , USA	1'825'813	6.19%

Credit Suisse Funds AG, Zürich, Schweiz, berichtete, dass sie per 7. Mai 2018 über 891'991 Namenaktien verfügte, was 3.02% der Stimmrechte entspricht.

Am 31. März 2018 betrug die Zahl der eingetragenen Aktionäre 11'925. Diese hielten 19.1 Mio.

Aktien oder rund 65% des gesamten Aktienkapitals. Die Anzahl nicht eingetragener, zur Disposition stehender Aktien, inklusive die nicht für eigene Rechnung gehaltenen Aktien, betrug 10.4 Mio. oder 35% des gesamten Aktienkapitals. Per 31. März 2018 hielt die Gesellschaft keine eigenen Aktien.

<sup>4</sup> Die hier genannte Anzahl von Aktien sowie die prozentualen Anteile sind der letzten Offenlegung der Beteiligung entnommen, die der Aktionär der Gesellschaft und der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange gemeldet hat. Die Anzahl der von dem betreffenden Aktionär gehaltenen Aktien kann sich seit dem Datum dieser Mitteilung geändert haben. Meldepflichtige Änderungen seit dem Datum dieser Mitteilung können auch auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange gefunden werden, die auch die einzelnen Meldungen der bedeutenden Aktionäre enthält. Siehe: <https://www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html>.

<sup>5</sup> Kjeld Kirk Kristiansen, DK-7190 Billund, Dänemark, Thomas Kirk Kristiansen, DK-5300 Kerteminde, Dänemark, Sofie Kirk Kristiansen, DK-6670 Holsted, Dänemark, Agnete Kirk Kristiansen, DK-8752 Oestbirk, Dänemark («Kristiansen Group»); die Kristiansen Group hält durch die KIRKBI AG, 6341 Baar, Schweiz, direkt oder indirekt 1'513'717 Namenaktien, was 5.13% der Stimmrechte entspricht.

<sup>6</sup> Franklin Resources Inc., One Franklin Parkway, San Mateo, CA 94403, USA, hält direkt oder indirekt 6.19% der Stimmrechte; davon 1'147'437 Namenaktien als wirtschaftlich Berechtigter, was 3.89% der Stimmrechte entspricht, und 678'376 Namenaktien als Person, die nach Artikel 120 Abs. 3 des Finanzmarktinfrastrukturgesetzes (FinfraG) Stimmrechte nach freiem Ermessen ausüben kann (Berichterstellung auf konsolidierter Basis), was 2.30% der Stimmrechte entspricht. Weitere Details finden sich in der Meldung von Franklin Resources Inc. auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange. Siehe: <https://www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html>.

### 1.3 Kreuzbeteiligungen

Dem Unternehmen ist keine Kreuzbeteiligung von mehr als 5% des Kapitals oder der Stimmrechte mit einem anderen Unternehmen bekannt.

## Kapitalstruktur

### 2.1 Kapital

Per 31. März 2018 betrug das im Handelsregister des Kantons Zug eingetragene ordentliche Aktienkapital der Gesellschaft CHF 295'100'000, eingeteilt in 29'510'000 vollständig liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00. Die Aktien sind nicht nachschusspflichtig.

Die Statuten des Unternehmens sehen kein genehmigtes Kapital vor.

### 2.2 Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital kann um bis zu CHF 4'500'000 durch Ausgabe von höchstens 450'000 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00 durch Ausübung von Optionsrechten oder im Zusammenhang mit ähnlichen Rechten auf Aktien, einschliesslich sogenannter performance stock units (PSU) und/oder restricted stock units (RSU), erhöht werden, die den Organen und Mitarbeitenden aller Stufen der Gesellschaft zustehen beziehungsweise eingeräumt werden. Das Bezugsrecht und das Vorwegzeichnungsrecht der Aktionäre sind ausgeschlossen, und die Ausgabe von Aktien unter dem Börsenpreis ist zulässig. Der Maximalbetrag des bedingten Kapitals (CHF 4'500'000) würde bei voller Ausschöpfung zirka 1.5% des bestehenden Aktienkapitals entsprechen.<sup>7</sup>

### 2.3 Kapitalveränderungen

Von 2012 bis zum Börsengang hatte das Unternehmen ein nominelles Aktienkapital von CHF 295'100'000.00, eingeteilt in 295'100'000 vollständig liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.00. In Verbindung mit dem Börsengang des Unternehmens beschloss die Generalversammlung vom 11. Juli 2017 die Änderung der Anzahl und des Nennwerts der Aktien, sodass das ausgegebene Aktienkapital der Gesellschaft seit dem Börsengang vom 21. Juli 2017

CHF 295'100'000 beträgt und in 29'510'000 vollständig liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00 eingeteilt ist. Weitere Kapitalveränderungen sind nicht erfolgt.

### 2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Die 29'510'000 Aktien sind Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.00. Sie sind vollständig liberiert. Jede Aktie berechtigt zu einer Stimme an der Generalversammlung. Die Aktien sind in jeder Hinsicht gleichrangig, einschliesslich in Bezug auf Dividendenansprüche, auf einen Anteil an den Liquidationserlösen im Falle der Liquidation des Unternehmens und auf Bezugsrechte.

Das Unternehmen gibt seine Aktien als Wertrechte im Sinne des Artikel 973c des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) aus, trägt sie in das Hauptregister von SIS ein und führt sie folglich als Bucheffekten im Sinne des Bundesgesetzes über Bucheffekten (BEG). In Übereinstimmung mit Artikel 973c OR führt das Unternehmen ein Wertrechtebuch.

### 2.5 Genussscheine

Es wurden keine Genussscheine ausgegeben.

### 2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Eintragung von Nominees

Die Statuten von Landis+Gyr enthalten keine Beschränkungen der Übertragbarkeit. Jede im Aktienbuch eingetragene Person gilt als Aktionär der Gesellschaft.

Für die Eintragung im Aktienbuch werden Personen, die nicht ausdrücklich erklären, die Aktien für eigene Rechnung zu halten (Nominees<sup>8</sup>), ohne weiteres bis maximal 3% des Aktienkapitals mit Stimmrechten eingetragen. Über diese Limite hinaus werden Aktien von Nominees nur dann mit Stimmrechten im Aktienbuch eingetragen, wenn der Nominee die Namen, Adressen und Aktienbestände derjenigen Personen bekannt gibt, für deren Rechnung der Nominee 0.5% oder mehr des Aktienkapitals hält, und wenn die Meldepflichten gemäss dem FinfraG erfüllt werden. Die gleichen Beschränkungen gelten auch bei der Zeichnung oder beim Erwerb von Aktien, welche mittels Ausübung von Bezugs-, Options- oder Wandelrechten aus Aktien gezeichnet oder erworben werden.

<sup>7</sup> Eine ausführlichere Beschreibung der Emissionsbedingungen für bedingtes Kapital entnehmen Sie Artikel 3a der Statuten.

<sup>8</sup> Juristische Personen und Personengesellschaften oder andere Personenzusammenschlüsse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch eine einheitliche Leitung oder auf ähnliche Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung der Eintragungsbeschränkung koordiniert vorgehen, gelten als ein Aktionär oder ein Nominee.

Das Unternehmen kann in besonderen Fällen Ausnahmen von den obengenannten Beschränkungen genehmigen. Die Gewährung von Ausnahmen liegt in der Kompetenz des Verwaltungsrats.

Per 31. März 2018 sind keine Ausnahmen gemäss Artikel 5 der Statuten gewährt worden.<sup>9</sup>

## 2.7 Wandelanleihen und Optionen

Per 31. März 2018 sind keine Wandelanleihen oder Optionen auf Unternehmensaktien im Umlauf.

# Verwaltungsrat

## 3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

### 3.1.1 Übersicht

Der Verwaltungsrat von Landis+Gyr nimmt seine Verantwortung für die Führung des Unternehmens ernst. Dies beginnt mit einem sorgfältigen Auswahlprozess der Verwaltungsratskandidaten. Damit soll gewährleistet werden, dass dem Verwaltungsrat qualifizierte und engagierte Mitglie-

der angehören, die bereit sind, ihre Governance-Pflichten, einschliesslich der Aufsicht über die Konzernleitung, mit dem erforderlichen Einsatz und Zeitaufwand effizient wahrzunehmen.

Bei der Auswahl seiner Mitglieder legt der Verwaltungsrat grossen Wert auf unterschiedliche berufliche Hintergründe und Werdegänge (die aktuellen Mitglieder repräsentieren fünf verschiedene Nationalitäten und unterschiedliche Altersstufen) sowie auf Erfahrung und Fachkompetenz, die für die jeweilige Aufgabe im Verwaltungsrat, einschliesslich in einem oder in beiden Fachausschüssen, dem Prüfungs- und Finanzausschuss und dem Vergütungsausschuss, benötigt werden.

Zur Förderung der gegenseitigen Kontrolle besteht der Verwaltungsrat ausschliesslich aus nicht exekutiven Mitgliedern. Darüber hinaus wurde im Interesse einer guten Unternehmensführung nebst dem Präsidenten des Verwaltungsrats auch ein Lead Independent Director eingesetzt. Die Funktion des Lead Independent Director wird in Abschnitt 3.4.2 beschrieben. Per 31. März 2018 gehörten dem Verwaltungsrat folgende Personen als Mitglieder an:

Name/Funktion	Erstmalige Wahl	Gewählt bis <sup>a)</sup>	Ausschüsse
Andreas Umbach, Präsident des Verwaltungsrats	2017	GV 2018	Keine
Eric Elzvik, Lead Independent Director	2017	GV 2018	Vergütungsausschuss (Vorsitz), Prüfungs- und Finanzausschuss
Dave Geary, unabhängiges Mitglied	2017	GV 2018	Vergütungsausschuss
Pierre-Alain Graf, unabhängiges Mitglied	2017	GV 2018	Vergütungsausschuss
Andreas Spreiter, unabhängiges Mitglied	2017	GV 2018	Prüfungs- und Finanzausschuss (Vorsitz)
Christina Stercken, unabhängiges Mitglied	2017	GV 2018	Prüfungs- und Finanzausschuss

a) Alle Mitglieder des Verwaltungsrats werden entsprechend dem Schweizer Gesellschaftsrecht und den Statuten der Landis+Gyr Group AG jährlich gewählt.

### 3.1.2 Beruflicher Hintergrund und weitere Tätigkeiten und Funktionen der Verwaltungsratsmitglieder

Unser Ziel ist eine ausgewogene Zusammensetzung des Verwaltungsrats mit Personen, die unterschiedliche Sichtweisen, Hintergründe und Fertigkeiten mitbringen und diese einsetzen, damit der Verwaltungsrat seine Verantwortung in sachkundiger Weise wahrnehmen kann.

### 3.1.3 Frühere Tätigkeit als Führungskräfte und sonstige Beziehungen

Der Präsident des Verwaltungsrats war bis zum 31. März 2017 als CEO der Gruppe tätig und wurde danach zum exekutiven Präsidenten des Verwal-

tungsrats der Landis+Gyr AG gewählt. Diese Aufgabe hat er bis zum Börsengang erfüllt.<sup>10</sup>

Die Mitglieder des Verwaltungsrats oder die von ihnen repräsentierten Unternehmen oder Organisationen haben keine bedeutenden geschäftlichen Verbindungen zu Landis+Gyr, mit folgenden Ausnahmen: Vom 1. April 2017 bis zur ausserordentlichen Generalversammlung am 19. Juli 2017 gehörten dem Verwaltungsrat Mitarbeiter der beiden damaligen Aktionäre Toshiba Corporation und Innovation Network Corporation aus Japan an. Die gegenwärtigen sechs nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats wurden in Verbindung mit dem Börsengang am 19. Juli 2017 gewählt.

9 Für eine ausführliche Beschreibung der Beschränkungen der Übertragbarkeit und der Eintragung von Nominees siehe Artikel 5 der Statuten.

10 Landis+Gyr AG ist die führende operative Tochtergesellschaft der Landis+Gyr Group AG.

# Verwaltungsrat

## Andreas Umbach

Präsident des Verwaltungsrats  
Seit 19. Juli 2017  
Jahrgang 1963



**Staatsangehörigkeit:**  
Schweiz/Deutschland

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**

2002–2017 CEO/COO,  
Landis+Gyr Group; 1. April 2017 bis 19. Juli  
2017 Executive President des Verwaltungsrats  
der Landis+Gyr AG<sup>11</sup>.

**Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:**

Ascom Holding AG (Präsident des Verwaltungsrats) und WWZ AG (Mitglied des Verwaltungsrats).

**Frühere sonstige Positionen:**

Präsident der Metering Division innerhalb der Power Transmission and Distribution Group von Siemens. Weitere Positionen bei Siemens: Kaufmännischer Leiter eines industriellen Sensorgeschäfts innerhalb der Automation and Drives Group und Berater im Corporate Management Audit.

**Ausbildung:**

Master of Business Administration, University of Texas, Austin, USA; Diplom-Ingenieur in Maschinenbau, Technische Universität Berlin, Deutschland.

## Eric Elzvik

Lead Independent Director  
Seit 19. Juli 2017  
Jahrgang 1960



**Staatsangehörigkeit:**  
Schweiz/Schweden

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**

Keine

**Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:**

AB Volvo (Mitglied des Verwaltungsrats), LM Ericsson Telephone Company (Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses) und Global Gateway South (Mitglied des Verwaltungsrats).

**Frühere sonstige Positionen:**

Chief Financial Officer und Mitglied der Geschäftsleitung, ABB Ltd. und sonstige Positionen bei ABB, einschliesslich Division CFO ABB Discrete Automation & Motion, Division CFO Automation Products Division, verschiedene leitende Funktionen in den Bereichen Finance, Mergers & Acquisitions und New Ventures; Vorstandsmitglied der Schwedisch-Schweizerischen Handelskammer.

**Ausbildung:**

Master of Business Administration (Civilekonom), Stockholm School of Economics, Schweden.

## Dave Geary

Unabhängiges Mitglied  
Seit 19. Juli 2017  
Jahrgang 1955



**Staatsangehörigkeit:**  
USA

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**

Keine

**Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:**

DJGeary Consulting, LLC (Gründer).

**Frühere sonstige Positionen:**

Executive Vice President Business Integration bei Nokia Networks, Präsident des Geschäftsbereichs Wireless Networks bei Alcatel-Lucent, Präsident von Wireline Networks; weitere Führungspositionen bei Lucent Technologies und AT&T Network Systems.

**Ausbildung:**

Bachelor of Science in Elektrotechnik, Bradley University, USA; Master of Business Administration im Finanzwesen, Kellogg School of Management, Northwestern University, USA.

<sup>11</sup> Die oberste operative Tochtergesellschaft der Landis+Gyr Group AG.

---

## Pierre-Alain Graf

Unabhängiges Mitglied  
Seit 19. Juli 2017  
Jahrgang 1962



**Staatsangehörigkeit:**  
Schweiz

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**  
Keine

**Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:**  
Leclanché SA (Mitglied des Verwaltungsrats), Broadband Networks AG (Mitglied des Verwaltungsrats) und ABB Ltd. (Senior Vice President).

**Frühere sonstige Positionen:**  
CEO, Swissgrid; Präsident der TSC – TSO Security Cooperation; General Manager, Cisco Systems Schweiz.

**Ausbildung:**  
Master in Rechtswissenschaften, Universität Basel; Master of Business Administration, Universität St. Gallen, Schweiz.

---

## Andreas Spreiter

Unabhängiges Mitglied  
Seit 19. Juli 2017  
Jahrgang 1968



**Staatsangehörigkeit:**  
Schweiz/Grossbritannien

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**  
Group CFO (bis 2012); ausserdem bekleidete er folgende Positionen: Business Unit Controller/Head of Finance & Controlling, Landis+Gyr (Europe) AG und Siemens Metering AG; Leiter der Geschäftseinheit Digital Meters/Leiter des Kompetenzzentrums Electronic Meters der Siemens Metering AG.

**Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:**  
Reichle & De-Massari Holding AG (Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses).

**Frühere sonstige Positionen:**  
Group CFO der Forbo International AG.

**Ausbildung:**  
Master in Industrial Engineering, Eidgenössische Technische Hochschule (ETH), Schweiz.

---

## Christina Stercken

Unabhängiges Mitglied  
Seit 19. Juli 2017  
Jahrgang 1958



**Staatsangehörigkeit:**  
Deutschland

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**  
Keine

**Aktuelle Positionen bei anderen gewinnorientierten Unternehmen:**  
Ascom Holding AG (Mitglied des Verwaltungsrats) und Ansell Ltd. (Mitglied des Verwaltungsrats).

**Frühere sonstige Positionen:**  
Partnerin der EAC – Euro Asia Consulting PartG (EAC). Verschiedene Positionen bei der Siemens AG, darunter Managing Director Corporate Finance M&A, Leiterin der Siemens Task Force China und Leiterin des Geschäftsbereichs Public Sector Business bei Siemens Business Services. Frühere Positionen bei BMW Pvt. Ltd., Südafrika.

**Ausbildung:**  
Diplom in Volks- und Betriebswirtschaftslehre, Universität Bonn und Technische Universität Berlin, Deutschland; Executive Master of Business Administration, Duke University, North Carolina, USA.

### 3.1.4 Kreuzbeteiligungen und sonstige Geschäftsverbindungen

Die Gruppe ist kapital- oder stimmenmässig keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen eingegangen, und die Mitglieder des Verwaltungsrats üben keine Funktionen im Verwaltungsrat oder der Geschäftsleitung eines Unternehmens aus, das eine wesentliche Geschäftsbeziehung zu Landis+Gyr unterhält. Zwei Mitglieder gehören demselben Verwaltungsrat (Ascom Holding AG) an, wie in der Tabelle in Abschnitt 3.2 genauer aufgeführt wird.

Leitungs- oder Verwaltungsorgane einer Publikumsgesellschaft, mit Ausnahme des Präsidenten des Verwaltungsrats, für den eine Grenze von drei Mandaten gilt;

- b) maximal zehn Mandate als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied anderer oberster Leitungs- oder Verwaltungsorgane von nicht börsenkotierten, gewinnorientierten Rechtseinheiten;
- c) maximal zehn Mandate in Verbänden, gemeinnützigen Stiftungen sowie Personalfürsorgestiftungen.

### 3.2 Zulässige Mandate ausserhalb von Landis+Gyr

Im Interesse einer guten Unternehmensführung wird die Zahl der externen Mandate unserer Verwaltungsratsmitglieder durch die Statuten der Gesellschaft wie folgt begrenzt:

- a) maximal vier Mandate als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied anderer oberster

Die Mitglieder des Verwaltungsrats haben zurzeit durchschnittlich nur ein externes Mandat bei Publikumsgesellschaften, ein externes Mandat bei privaten Gesellschaften und ein externes Mandat bei nicht gewinnorientierten Gesellschaften. Zur Gewährleistung der Compliance hat der Verwaltungsrat einen Prozess zur Prüfung aktueller und neuer Mandate festgelegt.

Name	Externe Mandate bei gewinnorientierten Publikumsgesellschaften	Externe Mandate bei privaten gewinnorientierten Gesellschaften	Externe Mandate bei nicht gewinnorientierten Gesellschaften
Andreas Umbach (Präsident des Verwaltungsrats)	Ascom Holding AG (Präsident des Verwaltungsrats)	WWZ AG (Mitglied des Verwaltungsrats)	Präsident, Zuger Wirtschaftskammer
Eric Elzvik	AB Volvo (Mitglied des Verwaltungsrats), LM Ericsson Telephone Company (Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses)	Global Gateway South (Mitglied des Verwaltungsrats)	CFO Circle Switzerland (Mitglied des Verwaltungsrats)
Dave Geary	Keine	DJGeary Consulting, LLC (Gründer)	Keine
Pierre-Alain Graf	Leclanché SA (Mitglied des Verwaltungsrats)	Broadband Networks AG (Mitglied des Verwaltungsrats)	Keine
Andreas Spreiter	Keine	Reichle & De-Massari Holding AG (Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses)	Keine
Christina Stercken	Ascom Holding AG (Mitglied des Verwaltungsrats) Ansell Ltd. (Mitglied des Verwaltungsrats)	Keine	Myanmar Foundation (Vizepräsidentin)

### 3.3 Wahlen und Amtsdauer

Wie vom Schweizer Recht vorgeschrieben, werden die Mitglieder des Verwaltungsrats, einschliesslich der Präsident des Verwaltungsrats, von den Aktionären an der ordentlichen Generalversammlung einzeln für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt. Die Wiederwahl ist zulässig, solange das betreffende Mitglied zum Zeitpunkt der Wahl oder Wiederwahl das 70. Altersjahr noch nicht vollendet hat.<sup>12</sup>

### 3.4 Interne Organisationsstruktur

#### 3.4.1 Aufgabenverteilung im Verwaltungsrat

Um effizient arbeiten und sich mit bestimmten Bereichen intensiv befassen zu können, verfügt der Verwaltungsrat über einen Prüfungs- und Finanzausschuss sowie einen Vergütungsausschuss. Damit eine unangemessene Anhäufung von Befugnissen vermieden wird, gehört der Präsident des Verwaltungsrats keinem dieser Ausschüsse an, und ein Verwaltungsratsmitglied führt jeweils nur den Vorsitz eines Ausschusses. Die Mitglieder jedes Ausschusses sind in der Tabelle im obigen Abschnitt 3.1.1 genannt.

<sup>12</sup> Für weitere Informationen über die Amtsdauer von Mitgliedern des Verwaltungsrats, siehe Artikel 4 des Organisationsreglements.

### **3.4.2 Aufgaben und Zuständigkeitsbereich des Lead Independent Director**

Der vom Verwaltungsrat ernannte Lead Independent Director (LID) unterstützt die unabhängigen Mitglieder des Verwaltungsrats. Mit der LID-Funktion wird nicht nur ein Instrument der Corporate Governance zur Vermeidung möglicher Interessenkonflikte geschaffen, die den Präsidenten des Verwaltungsrats aufgrund seiner früheren Funktion als CEO der Gruppe möglicherweise betreffen könnten, sie erhöht auch die Chance, dass die Standpunkte jedes Verwaltungsratsmitglieds gehört werden. Darüber hinaus führt der LID den Vorsitz der Verwaltungsratssitzungen, wenn der Präsident des Verwaltungsrats verhindert ist oder sich in einem Interessenkonflikt befindet. Dies umfasst Beratungen oder Entscheidungen über die Bewertung der Arbeit des Präsidenten des Verwaltungsrats. Der LID übernimmt zudem den Vorsitz bei der Wiederwahl des Präsidenten des Verwaltungsrats an der jährlichen Generalversammlung.

### **3.4.3 Aufgaben und Zuständigkeiten des Prüfungs- und Finanzausschusses**

Der Prüfungs- und Finanzausschuss (AFC)<sup>13</sup> unterstützt den Verwaltungsrat bei der Überwachung der Finanzberichterstattung. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Bewertung der Angemessenheit der Systeme, Richtlinien und Kontrollen der Gruppe hinsichtlich finanzieller und sonstiger Risiken. Dazu gehören auch die Einhaltung von gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Verpflichtungen sowie Versicherungs- und ähnliche Angelegenheiten.

Der Ausschuss bewertet ausserdem die Arbeit der internen Kontrollfunktionen (z.B. Revision und Compliance) und der externen Revisionsstelle, unterbreitet dem Verwaltungsrat Vorschläge für die Wahl der externen Revisionsstelle und genehmigt, auf Antrag des CFO, das Budget für Prüfungshonorare und sonstige Honorare der externen Revisionsstelle.<sup>14</sup> Der Ausschuss beurteilt zudem die jährlichen Geschäftsauslagen der Konzernleitungsmitglieder.

Der ausschliesslich aus unabhängigen Verwaltungsratsmitgliedern bestehende AFC berichtet dem Verwaltungsrat regelmässig über seine Erkenntnisse und Empfehlungen. Die Gesamtverantwortung, einschliesslich der Genehmigung von Empfehlungen, verbleibt weiterhin beim Verwaltungsrat. Der Leiter der internen Revisionsstelle berichtet dem AFC. Der Chief Compliance Officer legt dem CEO und dem AFC regelmässig unabhängige Berichte sowie auf Verlangen des AFC Ad-hoc-Berichte vor. Die Berichte umfassen das Compliance-Programm und Compliance-Fragen. Ausserdem können der Chief Compliance Officer und der Group General Counsel dem Verwaltungsrat zusammen oder getrennt über alle bedeutenden Compliance-Themen oder wesentliche Risiken für die Gruppe berichten.<sup>15</sup>

### **3.4.4 Aufgaben und Zuständigkeiten des Vergütungsausschusses**

Der Vergütungsausschuss (RemCo) unterstützt den Verwaltungsrat bei der Sicherstellung, dass Führungskräfte und Mitarbeitende in einer Weise bezahlt werden, die Leistung, Innovation und ordnungsgemässes Verhalten belohnt, was dem Unternehmen gleichzeitig hilft, die für die Erreichung seiner Geschäftsziele benötigten Talente zu gewinnen und zu binden.

Der aus drei unabhängigen Verwaltungsratsmitgliedern<sup>16</sup> bestehende RemCo formuliert und überprüft die Vergütungsstrategie und bereitet Anträge an die Generalversammlung hinsichtlich der Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor. Dazu gehören u. a. das Vergütungssystem, Vergütungsziele für die Konzernleitung und sonstige Mitglieder der Geschäftsleitung und die maximale individuelle Gesamtvergütung des CEO sowie die individuelle Vergütung anderer Mitglieder der Konzernleitung. Der RemCo ist auch für die individuelle Vergütung des Präsidenten des Verwaltungsrats und anderer Verwaltungsratsmitglieder zuständig.

Der RemCo trifft sich in der Regel alle drei Monate und berichtet dem Verwaltungsrat regelmässig über seine Erkenntnisse und Empfehlungen. Die Gesamtverantwortung, einschliesslich

13 Die drei Mitglieder des AFC werden vom Verwaltungsrat auf der Grundlage einschlägiger Qualifikationen und Erfahrungen ernannt. Ihre Amtsdauer beträgt ein Jahr. Die Wiederwahl ist zulässig.

14 Die externe Revisionsstelle ist PWC (Revisionsstelle der Landis+Gyr Group AG und der Konzernrechnung der Landis+Gyr Group). PWC führt ihre Prüfung nach Schweizer Recht und in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards sowie den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen der Vereinigten Staaten von Amerika (US GAAP) durch.

15 Die Organisation, einzelnen Zuständigkeitsbereiche und Berichterstattungspflichten des AFC sind in seinem Reglement und in den Statuten der Gesellschaft geregelt.

16 Nach Schweizer Recht werden diese Mitglieder alljährlich von der Generalversammlung gewählt. Ihre Amtsdauer beträgt ein Jahr. Die Wiederwahl ist zulässig.

der Genehmigung von Empfehlungen, verbleibt weiterhin beim Verwaltungsrat.<sup>17</sup>

### 3.4.5 Sitzungen des Verwaltungsrats und Anwesenheit

Der Verwaltungsrat tagt so oft, wie es für die Erfüllung seiner Aufgaben und die Wahrnehmung seiner Pflichten erforderlich ist, in der Regel monatlich persönlich oder via Telefonkonferenz.<sup>18</sup> Seit der ausserordentlichen Generalversammlung vom 19. Juli 2017 hat der Verwaltungsrat zwölfmal ge-

tagt (inklusive der Telefonkonferenzen).<sup>19</sup> Die Sitzungen dauerten in der Regel einen ganzen Tag, die Telefonkonferenzen durchschnittlich drei Stunden. Dabei betrug die Anwesenheit 98%, was in der nachfolgenden Tabelle ausführlicher beschrieben ist. Zusätzlich zu diesen Sitzungen nahmen alle Mitglieder des Verwaltungsrats zwei Monate nach dem IPO an zwei ganztägigen Onboardingveranstaltungen teil.

#### ANWESENHEIT IM VERWALTUNGSRAT VOM 19. JULI 2017 BIS 31. MÄRZ 2018

	19.7	26.7	16-17.8	20.9	25.10	17.11	7.12	14.12	18.1	20-21.2	2.3	18.3
Andreas Umbach	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Eric Elzvik	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Dave Geary	√	√	√	√	√	√	√	o	√	√	√	√
Pierre-Alain Graf	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Andreas Spreiter	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Christina Stercken	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√

Zwischen dem 19. Juli 2017 und 31. März 2018 hielt der Prüfungs- und Finanzausschuss fünf Sitzungen ab, bei denen jeweils alle Mitglieder anwesend waren. Diese Sitzungen dauerten in der Regel einen halben Tag. Der Vergütungsausschuss hielt vier Sitzungen mit einer Anwesenheitsquote von 92% ab. Diese Sitzungen dauerten in der Regel drei Stunden.

Mit Ausnahme einiger Sitzungen unter Ausschluss des Managements nahmen der CEO und die Mitglieder der Konzernleitung sowie andere Vertreter der Unternehmensführung an den Verwaltungsratssitzungen teil. Der Präsident des Verwaltungsrats, der CFO und der CEO nahmen an allen Sitzungen des Prüfungs- und Finanzausschusses teil. Auch der Leiter der internen Revision war in der Regel bei diesen Sitzungen anwesend. An allen Sitzungen des Vergütungsausschusses nahm ein externer Berater des Ausschusses und die Leiterin Human Resources teil. Der CEO und der CFO waren jeweils bei denjenigen Teilen dieser Sitzungen anwesend, in denen sie referierten.

### 3.5 Verteilung der Zuständigkeiten zwischen dem Verwaltungsrat und der Konzernleitung

Die Aufgaben und Zuständigkeiten der beiden Hauptorgane von Landis+Gyr sind wie folgt verteilt:

#### 3.5.1 Verwaltungsrat

Dem Verwaltungsrat obliegen die oberste Leitung der Gesellschaft und die Überwachung der Konzernleitung. Dazu gehören die Festlegung der Strategie der Gruppe auf Empfehlung des CEO und die Ernennung des CEO und der anderen Mitglieder der Konzernleitung, sowie des Leiters der internen Revisionsstelle.

Zwar darf der Verwaltungsrat gemäss den Statuten und dem Organisationsreglement verschiedene Zuständigkeiten, soweit gesetzlich zulässig, an den CEO delegieren, doch entsprechend Artikel 16 und 17 der Statuten und den Bestimmungen des Organisationsreglements verbleiben gewisse Aufgaben bei ihm und sind nicht übertragbar.

17 Die Organisation, die einzelnen Zuständigkeitsbereiche und die Berichterstattungspflichten des RemCo sind in seinem Reglement und in den Statuten der Gesellschaft geregelt.

18 Dies entspricht dem Organisationsreglement des Unternehmens, das vorsieht, dass Sitzungen auf Ersuchen des Präsidenten des Verwaltungsrats oder des Lead Independent Director oder jedes anderen Mitglieds stattfinden; diese haben schriftlich zu erfolgen und sind zu begründen.

19 Zwischen dem 1. April 2017 und der ausserordentlichen Generalversammlung vom 19. Juli 2017 gehörten dem Verwaltungsrat zwei Angestellte der ehemaligen Eigentümer (vor dem Börsengang) Toshiba Corporation und Innovation Network Corporation of Japan an. Der Verwaltungsrat in der Zusammensetzung vor dem Börsengang traf sich in der Regel monatlich für rund zwei Stunden.



Dazu gehören die Ermittlung des Risikoprofils der Gruppe, die Risikoüberwachung und die Festlegung grundlegender Richtlinien und Kontrollen, zum Beispiel hinsichtlich der Einhaltung geltender Gesetze und Vorschriften.<sup>20</sup>

Die Beschlüsse des Verwaltungsrats erfordern die Zustimmung mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Für Zirkularbeschlüsse ist die Mehrheit der Verwaltungsratsmitglieder erforderlich. Im Falle der Stimmengleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid.

### 3.5.2 Konzernleitung

Der CEO<sup>21</sup> leitet die Konzernleitung und die erweiterte Konzernleitung und wird von diesen unterstützt. Die Konzernleitung besteht aus dem CEO, CFO, CSO und den Regionalen EVPs. Der CEO wird vom Verwaltungsrat ernannt und abberufen. Die übrigen Mitglieder der Konzernleitung werden vom Verwaltungsrat auf Empfehlung des CEO ernannt und abberufen. Die erweiterte Konzernleitung ist eine grössere Gruppe, der die Leiter von zentralen Funktionen und dem CEO direkt unterstellte Personen angehören.

Die erweiterte Konzernleitung trifft sich jeden Monat.

### 3.6 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

Auf Einladung des Verwaltungsrats können Mitglieder der Konzernleitung und der erweiterten Konzernleitung an Sitzungen des Verwaltungsrats teilnehmen und über wichtige Projekte und Ereignisse berichten. Der Verwaltungsrat kann ihre Teilnahme jedoch auf relevante Sitzungen oder Teile von Sitzungen begrenzen. Darüber hinaus kann der Verwaltungsrat private Sitzungen halten, d.h. sich ohne Anwesenheit von Mitgliedern der Konzernleitung treffen.

Um sicherzustellen, dass der Verwaltungsrat zeitnah über wesentliche Geschäftsangelegenheiten der Gruppe informiert wird, berichten die Mitglieder der Konzernleitung und der erweiterten Konzernleitung dem Verwaltungsrat und seinen Ausschüssen vor oder an jeder Sitzung, u. a. über strategische und finanzielle Angelegenheiten sowie Risiko- und Compliance-Fragen. Auch die interne Revisionsstelle und die Compliance-

Abteilung, erstatten dem Verwaltungsrat und seinen Ausschüssen quartalsweise Bericht.

Die Berichte an den Verwaltungsrat enthalten Informationen zur Bilanz, zur Erfolgs- und Geldflussrechnung, sowie zu den wesentlichen Kennzahlen des Unternehmens und seiner Segmente. Sie enthalten Kommentare zu den jeweiligen Geschäftsergebnissen und eine Prognose zu den wesentlichen Kennzahlen. Der CEO und der CFO berichten bei jeder Verwaltungsratssitzung über die Geschäftsentwicklung und alle für das Unternehmen relevanten Angelegenheiten, einschliesslich der Aktivitäten der Konkurrenten und die sich abzeichnenden Chancen und Risiken. Der Verwaltungsrat oder der AFC werden regelmässig über die für die Gruppe wesentlichen Risiken informiert, beispielsweise über Qualitätsprobleme, den Fortschritt wichtiger Kundenprojekte, den Fortschritt von Forschungs- und Entwicklungsprojekten und andere identifizierte Risikobereiche. Ferner prüft und genehmigt der Verwaltungsrat bedeutende Verträge mit Kunden, die einen gewissen Wert überschreiten oder besondere Risikomerkmale aufweisen. Während den Sitzungen des Verwaltungsrats berichten die Vorsitzenden des Prüfungs- und Finanzausschusses sowie des Vergütungsausschusses auch über alle in ihren Ausschüssen diskutierten Themen sowie über die wichtigsten Ergebnisse und Erkenntnisse. Sie unterbreiten zudem entsprechende Anträge. Der Verwaltungsrat erörtert und genehmigt jedes Jahr das Budget für das Folgejahr und den Fünfjahresplan.

Zu den Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrats zählt die Ausgestaltung, Umsetzung und kontinuierliche Überwachung eines internen Kontrollsystems (IKS) für die Erstellung der Konzernabschlüsse. Es bezweckt, wesentliche Falschaussagen als Folge von Verstössen oder Irrtümern zu verhindern. Das IKS gewährleistet die Umsetzung geeigneter Verfahren und Massnahmen zur Identifizierung und Überwachung der wesentlichen finanziellen Risiken, denen das Unternehmen ausgesetzt ist. Ziel des IKS ist es, die Integrität und Vollständigkeit der Rechnungslegung zu gewährleisten, eine zeitnahe und zuverlässige Finanzberichterstattung sicherzustellen, sowie das Auftreten von Fehlern und Unregelmässigkeiten zu verhindern, zu minimieren und zu identifizieren.

<sup>20</sup> Die ausführliche Beschreibung dieser Aufgaben und Zuständigkeiten ist in den Artikeln 16 und 17 der Statuten und im Organisationsreglement enthalten. Siehe auch den Anhang hierzu.

<sup>21</sup> Der CEO übt die ihm vom Verwaltungsrat übertragenen Aufgaben in Einklang mit dem Organisationsreglement der Gesellschaft und Schweizer Recht aus.

Um diese Ziele zu erreichen, werden jährlich die Konzerngesellschaften bestimmt, die den externen Prüfungs- und internen Compliance-Verfahren unterzogen werden. Dadurch wird sichergestellt, dass mindestens 80% der Nettoerlöse und der gesamten Vermögenswerte des Konzerns geprüft werden. Die externe Prüfung bestätigt die Anwendung des IKS im Zusammenhang mit der Jahresabschlussprüfung. Darüber hinaus legen die externen Revisoren jährlich Verbesserungsvorschläge vor, die im Folgejahr umgesetzt werden.

Die internen Audits werden von der internen Revision gemäss einem vom AFC genehmigten Jahresplan durchgeführt. Es wird zwischen normalen und speziellen Prüfungen unterschieden. Die speziellen Prüfungen umfassen eingeschränkte, Follow-up-, Compliance- oder andere spezielle Überprüfungen. Die Audits konzentrieren sich auf grössere Unternehmenseinheiten und Bereiche mit höherem Risiko. Detaillierte Berichte über festgestellte Mängel werden erstellt. Die Mängel werden dabei entweder als hoch, mittel oder geringfügig eingestuft und es werden Verbesserungspläne mit dem Management vereinbart. Die bei diesen Audits festgestellten Risiken und Mängel werden durch die vom Management eingeleiteten Massnahmen minimiert oder beseitigt und danach laufend überwacht. Im Jahr 2017 wurden sieben interne Audits durchgeführt. Die internen Audits beschränkten sich auf ausgewählte Geschäftsprozesse. Bei der Prüfung von Konzerngesellschaften hat die interne Revision alle Sachverhalte einbezogen, die im Rahmen des internen Kontrollsystems (IKS) definiert wurden, so auch verschiedene, mit diesen Prozessen verbundene Compliance-Prüfungen. Die Prüfungen umfassten zusätzliche Risiken und Analysen im Zusammenhang mit den erfassten Geschäftsprozessen. Die internen Prüfungsberichte werden dem AFC vorgelegt und von diesem mindestens dreimal pro Jahr mit dem Leiter der internen Revision besprochen. Die Umsetzung und Verlässlichkeit der mit dem IKS eingeführten Kontrollen wurde von der Konzernleitung und dem Management der jeweiligen Regionen überprüft, um sicherzustellen, dass Abweichungen erkannt und mittels geeigneter Massnahmen behoben wurden.

Die bei diesen Audits festgestellten Risiken und Mängel werden durch die vom Management eingeleiteten Massnahmen minimiert oder beseitigt und danach laufend überwacht. Im Jahr 2017 wurden sieben interne Audits durchgeführt. Die internen Audits beschränkten sich auf ausgewählte Geschäftsprozesse. Bei der Prüfung von Konzerngesellschaften hat die interne Revision alle Sachverhalte einbezogen, die im Rahmen des internen Kontrollsystems (IKS) definiert wurden, so auch verschiedene, mit diesen Prozessen verbundene Compliance-Prüfungen. Die Prüfungen umfassten zusätzliche Risiken und Analysen im Zusammenhang mit den erfassten Geschäftsprozessen. Die internen Prüfungsberichte werden dem AFC vorgelegt und von diesem mindestens dreimal pro Jahr mit dem Leiter der internen Revision besprochen. Die Umsetzung und Verlässlichkeit der mit dem IKS eingeführten Kontrollen wurde von der Konzernleitung und dem Management der jeweiligen Regionen überprüft, um sicherzustellen, dass Abweichungen erkannt und mittels geeigneter Massnahmen behoben wurden.

## Konzernleitung

### 4.1 Mitglieder der Konzernleitung

Folgende Personen gehörten per 31. März 2018 der Konzernleitung an:

NAME	POSITION	JAHR DER BERUFUNG
Richard Mora	Chief Executive Officer («CEO»)	2017
Jonathan Elmer	Chief Financial Officer («CFO»)	2012
Roger Amhof	Chief Strategy Officer («CSO»)	2014
Prasanna Venkatesan	Head of Americas	2013
Oliver Iltisberger <sup>22</sup>	Head of EMEA	2014
Ellie Doyle	Head of Asia Pacific	2014

<sup>22</sup> Oliver Iltisberger hat am 6. März 2018 seine Demission eingereicht, um eine externe Karrieremöglichkeit wahrzunehmen. Er beendete seine aktive Funktion am 1. Juni 2018 und tritt voraussichtlich per 30. Juni 2018 aus dem Unternehmen aus.

# Konzernleitung

## 4.2 Beruflicher Hintergrund und sonstige Tätigkeiten und Funktionen

### Richard Mora

CEO  
Seit April 2017  
COO 2013–2017



**Staatsangehörigkeit:**  
USA

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**  
COO; EVP und Head of Americas

**Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:**  
Enphase Energy, Inc. (Mitglied des Verwaltungsrats)

**Frühere sonstige Positionen:**  
Verschiedene Führungspositionen bei Siemens Group, u. a. CEO von Siemens Metering, Inc.; Director of Quality für Siemens Power Transmission & Distribution; Positionen bei GE Capital, u. a. als Manager für Fusionen und Akquisitionen.

**Ausbildung:**  
Bachelor of Arts in Wirtschaftswissenschaften, Stanford University, USA.

### Jonathan Elmer

EVP und CFO  
Seit August 2012



**Staatsangehörigkeit:**  
Grossbritannien

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**  
CFO, EMEA; EVP und CEO, Region UK/Prepayment; Finance Manager und anschliessend CEO von Ampy Metering Ltd. (einer Gesellschaft, die 2003 von Bayard Capital übernommen und später im Jahr 2004 mit der Akquisition von Landis+Gyr durch Bayard Capital Teil der Gruppe wurde).

**Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:**  
Keine

**Frühere sonstige Positionen:**  
Keine

**Ausbildung:**  
Abschluss in Wirtschafts- und Politikwissenschaften, University of Exeter, Grossbritannien; Mitglied des Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Grossbritannien.

### Roger Amhof

EVP und Chief Strategy Officer  
Seit 2014



**Staatsangehörigkeit:**  
Schweiz

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**  
Keine

**Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:**  
Keine

**Frühere sonstige Positionen:**  
Manager in Risk Advisory Practice, Arthur Andersen; verschiedene Positionen bei Ernst & Young, u. a. als Senior Manager, Head Enterprise Risk Management Services, Senior Partner, Head Risk Advisory und Global Client Service Partner; Mitglied des Wirtschaftsbeirats des Innovationsparks Zürich, Schweiz.

**Ausbildung:**  
Master of Business Administration, Universität Freiburg, Schweiz; International Directors Programme, INSEAD; Autor von verschiedenen Artikeln und Co-Autor eines Buchs über Finanzanalyse-Techniken.

---

## Prasanna Venkatesan

EVP und Head of Americas  
Seit November 2013



**Staatsangehörigkeit:**  
USA

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**

SVP & General Manager Systems & Services, L+G North America; VP R&D, L+G; verschiedene Positionen bei Cellnet Technology, Inc. (2007 von Landis+Gyr übernommen); in der Funktion des VP des R&D leitete er u. a. die Integrationsprozess von Cellnet in L+G.

**Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:**

Advanced Energy Economy (Mitglied des Verwaltungsrats dieser nicht gewinnorientierten Organisation).

**Frühere sonstige Positionen:**

Mehrere leitende Positionen in den Bereichen Technik und Betriebsführung (u. a. als Technology Center Manager), Schlumberger.

**Ausbildung:**

Master of Science in Industrial Engineering, University of Oklahoma, USA.

---

## Oliver Iltisberger

EVP und Head of EMEA  
Seit August 2014



**Staatsangehörigkeit:**  
Deutschland

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**

EVP und Head of Asia Pacific; SVP & COO EMEA; VP & Head of Energy Measurement Products EMEA; Head of Global Portfolio Management; VP Product Management and Marketing EMEA.

**Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:**

Keine

**Frühere sonstige Positionen:**

Verschiedene Führungspositionen bei Siemens Automation & Drives in Deutschland und Singapur, u. a. als Head Product Management & Marketing Power Distribution Solutions; Gründungsmitglied und Vorsitzender des Industrieverbands Interoperable Device Interface Specifications (IDIS).

**Ausbildung:**

Joint Master in Maschinenbau und Betriebswirtschaft, Technische Universität Darmstadt, Deutschland.

---

## Ellie A. Doyle

EVP und Head of Asia Pacific  
Seit Juli 2014



**Staatsangehörigkeit:**  
USA

**Frühere Positionen bei Landis+Gyr:**

SVP Strategy and Growth, America; SVP und General Counsel North America; verschiedene Positionen innerhalb der Siemens Corporation, Atlanta (Landis+Gyr's frühere Eigentümerin), unter anderem als in-house Counsel.

**Aktuelle Positionen ausserhalb von Landis+Gyr:**

Keine

**Frühere sonstige Positionen:**

Rechtsbeistand für Lord, Bissell & Brook, Atlanta, USA.

**Ausbildung:**

Bachelor of Arts in Politikwissenschaften, Emory University, USA; Juris Doctor, University of Virginia – School of Law, USA.

#### **4.3 Zulässige Mandate ausserhalb von Landis+Gyr**

Im Interesse einer guten Unternehmensführung und um sicherzustellen, dass unsere Führungskräfte sich auf das Geschäft des Unternehmens konzentrieren, begrenzen die Statuten unserer Gesellschaft die Zahl der von Mitgliedern der Konzernleitung übernommenen externen Mandate wie folgt:

- a) maximal ein Mandat als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied eines anderen obersten Leitungs- oder Verwaltungsorgans einer Publikumsgesellschaft<sup>23</sup>
- b) maximal fünf Mandate als Verwaltungsratsmitglied oder als Mitglied eines anderen obersten Leitungs- oder Verwaltungsorgans von Rechtseinheiten, welche die oben genannten Kriterien nicht erfüllen.

Sämtliche Mitglieder der Konzernleitung haben derzeit zusammen nur ein externes Mandat bei Publikumsgesellschaften und ein externes Mandat bei anderen Gesellschaften. Um die Einhaltung der Rechtsvorschriften zu gewährleisten, muss die Konzernleitung die Genehmigung des Verwaltungsrats einholen, bevor ihre Mitglieder ein neues Mandat übernehmen.

#### **4.4 Managementverträge**

Bei Landis+Gyr bestehen keine Managementverträge mit Dritten.

## Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Sämtliche Angaben zu den Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen finden sich im Vergütungsbericht 2017.

## Mitwirkungsrechte der Aktionäre

### **6.1 Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretungen**

#### **6.1.1 Stimmrechtsbeschränkungen und Regeln für die Gewährung von Ausnahmen**

Stimmrechte werden in den Statuten festgelegt.<sup>24</sup> Sie können erst ausgeübt werden, nachdem ein Aktionär bis zu einem bestimmten, vom Verwaltungsrat festgelegten Stichtag in das Aktienbuch der Gesellschaft als Aktionär mit Stimmrechten eingetragen wurde. Auf Gesuch hin werden Erwerber von Aktien ohne Begrenzung als Aktionäre mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, falls sie ausdrücklich erklären, diese Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung erworben zu haben, und die Meldepflichten gemäss dem Bundesgesetz über die Finanzmarktinfrastrukturen (FinfraG) erfüllen. Zur Eintragung ins Aktienbuch als Aktionär mit Stimmrecht ist die Zustimmung der Gesellschaft notwendig.

Die Eintragung kann aus den in Artikel 5 Abs. 3, Abs. 4 und Abs. 5 der Statuten aufgeführten Gründen abgelehnt werden. Die betreffenden Vorschriften, einschliesslich der Konzernklausel, der Vorschriften zur Gewährung von Ausnahmen sowie der im Berichtszeitraum gewährten Ausnahmen, wurden in Abschnitt 2.6 «Beschränkung der Übertragbarkeit und Eintragungen von Nominees» auf Seite 6 dieses Berichts zur Corporate Governance beschrieben.

Lehnt die Gesellschaft das Gesuch um Eintragung des Erwerbers als Aktionär mit Stimmrecht nicht innerhalb von zwanzig Kalendertagen ab, so gilt dieser als Aktionär mit Stimmrecht. Nicht anerkannte Erwerber werden als Aktionäre ohne Stimmrecht ins Aktienbuch eingetragen. Die entsprechenden Aktien gelten in der Generalversammlung als nicht vertreten.

Die Gesellschaft kann in besonderen Fällen Ausnahmen von den oben genannten Beschränkungen genehmigen. Sodann kann die Gesellschaft nach Anhörung der betroffenen Personen Eintragungen im Aktienbuch als Aktionär mit Stimmrecht rückwirkend streichen, wenn diese durch falsche Angaben zustande gekommen sind

<sup>23</sup> Gemäss Artikel 727 Abs. 1 Ziffer 1 OR.

<sup>24</sup> In den Statuten sind alle relevanten Bedingungen festgelegt; unter anderem sind in Artikel 5 Abs. 3, Abs. 4 und Abs. 5 der Statuten die Fälle festgehalten, in denen die Eintragung abgelehnt werden kann. Siehe auch den obigen Abschnitt 2.6 «Beschränkung der Übertragbarkeit und Eintragungen von Nominees» dieses Berichts.

oder wenn die betroffene Person nicht die gemäss Artikel 5 Abs. 3 der Statuten verlangten Informationen zur Verfügung stellt. Betroffene müssen über die Streichung sofort informiert werden.

### **6.1.2 Verfahren und Bedingungen für die Aufhebung von Stimmrechtsbeschränkungen**

Die in den Statuten vorgesehenen Verfahren und Bedingungen für die Aufhebung von Stimmrechtsbeschränkungen erfordern einen Beschluss der Generalversammlung, der mindestens zwei Drittel der vertretenen Aktienstimmen auf sich vereinigt. Die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte ist für die Erleichterung oder Aufhebung der Beschränkungen der Übertragbarkeit der Namensaktien erforderlich (siehe Artikel 13 der Statuten).

### **6.2 Regeln zur Teilnahme an der Generalversammlung**

An Generalversammlungen können sich die Aktionäre von einem unabhängigen Stimmrechtsvertreter oder von einer anderen Person, die nicht Aktionär sein muss, vertreten lassen. Der Verwaltungsrat bestimmt die Anforderungen an Vollmachten und Weisungen.

### **6.3 Regeln für Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter und für die elektronische Teilnahme an der Generalversammlung**

Da die Statuten keine Regelungen zu dem Thema enthalten, unterliegen die schriftlichen oder elektronischen Weisungen an einen unabhängigen Stimmrechtsvertreter für die Teilnahme an der Generalversammlung Schweizer Recht.

### **6.4 Statutarische Quoren**

In den Statuten der Gesellschaft sind keine Beschlüsse der Generalversammlung festgelegt, die nur von einer grösseren als der gesetzlich vorgeschriebenen Mehrheit gefasst werden können.

### **6.5 Einberufung der Generalversammlung**

Die Statuten der Gesellschaft decken sich mit den anwendbaren Gesetzesbestimmungen nach Schweizer Recht, allerdings mit einer Ausnahme: Der Verwaltungsrat ist verpflichtet, innerhalb von zwei Monaten zu einer ausserordentlichen Generalversammlung einzuladen, wenn ein oder mehrere Aktionär(e), die insgesamt mindestens 5% des im Handelsregister eingetragenen nominellen Aktienkapitals der Gesellschaft vertreten, dies

verlangen. Nach Schweizer Recht können Generalversammlungen auch durch den Verwaltungsrat oder nötigenfalls durch die Revisionsstelle oder die Liquidatoren der Gesellschaft einberufen werden. Der Verwaltungsrat ist darüber hinaus verpflichtet, eine ausserordentliche Generalversammlung einzuberufen, wenn die Generalversammlung einen entsprechenden Beschluss gefasst hat.

Eine Generalversammlung wird durch Publikation einer entsprechenden Einladung im Schweizerischen Handelsamtsblatt mindestens 20 Tage vor der Versammlung einberufen. Soweit die Post- bzw. E-Mail-Adressen der Aktionäre bekannt sind, erfolgt die Einladung gleichzeitig per Post bzw. E-Mail. In der Einladung werden neben Tag, Zeit und Ort der Versammlung, die Traktanden sowie die Anträge des Verwaltungsrats und der Aktionäre, welche die Durchführung einer Generalversammlung oder die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangt haben, bekannt gegeben.

### **6.6 Traktandierung von Verhandlungsgegenständen**

Mit Stimmrecht eingetragene Aktionäre, die einzeln oder zusammen mindestens CHF 1 Mio. des nominellen Aktienkapitals der Gesellschaft vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangen. Das Begehren um Traktandierung ist mindestens 45 Tage vor der Generalversammlung schriftlich unter Angabe des Verhandlungsgegenstands und der Anträge an den Präsidenten des Verwaltungsrats zu richten.

### **6.7 Eintragungen im Aktienbuch**

Das massgebliche Datum zur Bestimmung der Teilnahmeberechtigung der Aktionäre an der Generalversammlung anhand der Aktienbucheintragungen wird vom Verwaltungsrat festgelegt und wird in der Einladung zur Generalversammlung genannt.

## Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

### 7.1 Angebotspflicht

Die Statuten der Gesellschaft enthalten weder eine «Opting-out»- noch eine «Opting-up»-Klausel.

### 7.2 Kontrollwechselklauseln

Es bestehen keine derartigen Vereinbarungen.

## Revisionsstelle

### 8.1 Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Die unabhängige Revisionsstelle ist die PricewaterhouseCoopers AG (PWC), Grafenauweg 8, 6302 Zug, Schweiz. PWC ist seit dem am 31. März 2017 beendeten Geschäftsjahr die Revisionsstelle der Gesellschaft. Leitender Revisor ist Rolf Johner, der diese Funktion ausübt, seit PWC die Revisionsstelle der Gesellschaft geworden ist. Der leitende Revisor wird in Übereinstimmung mit dem Schweizer Recht alle sieben Jahre gewechselt.

Für die am 31. März 2015 und 2016 beendeten Geschäftsjahre war die Ernst & Young AG Revisionsstelle der Gesellschaft. Der Prüfungsauftrag mit Ernst & Young AG endete nach dem Revisionsstellenwechsel eines unserer ehemaligen Aktionäre, der Toshiba Corporation.

### 8.2 Revisionshonorar

Für die Prüfung der Jahresrechnung und Konzernrechnung für das am 31. März 2018 abgelaufene Geschäftsjahr erhielt PWC ein Honorar in Höhe von CHF 1.6 Mio.

### 8.3 Zusätzliche Honorare

PWC stellte CHF 0.9 Mio. für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen in Rechnung, die während des per 31. März 2018 abgelaufenen Geschäftsjahres erbracht wurden. Die Mehrheit der Non-Audit-Dienstleistungen entfielen auf Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Bereitstellung des Comfort Letters und des Prospekts für den Börsengang. Die übrigen Non-Audit-Dienstleistungen betrafen Gewinnsteuern, indirekte Steuern und Steuerberatung sowie Beratungsleistungen im Zusammenhang mit einer neuen Rechnungslegungsvorschrift.

### 8.4 Informationsinstrumente der externen Revision

PWC legt dem Prüfungs- und Finanzausschuss jährlich einen detaillierten Bericht über die Ergebnisse der Prüfung des Konzernabschlusses, die Feststellungen zu wesentlichen Rechnungslegungs- und Berichtsthemen sowie Feststellungen zum internen Kontrollsystem vor. Die Ergebnisse und Erkenntnisse dieses Berichts werden im Detail mit dem CFO diskutiert.

Der AFC überprüft jährlich die Eignung von PWC als Revisionsstelle der Landis+Gyr Group AG und ihrer Tochtergesellschaften, bevor er dem Verwaltungsrat und der ordentlichen Generalversammlung der Landis+Gyr Group AG vorschlägt, PWC als Revisionsstelle beizubehalten. Das AFC bewertet die Effektivität der Arbeit der Revisionsstelle gemäss Schweizer Recht. Dabei legt es zugrunde, welche Einsichten PWC über das Geschäft der Gruppe sowie über Kontroll-, Bilanzierungs- und Berichtsfragen gewinnt und in welcher Weise bedeutende Angelegenheiten auf Gruppen- oder Gesellschaftsebene oder in den gesetzlich vorgeschriebenen Abschlussunterlagen erkannt und entsprechende Lösungen angeboten werden. Er unterbreitet dem Verwaltungsrat ausserdem Empfehlungen für die Wahl der externen Revisionsstelle.

Der Prüfungs- und Finanzausschuss wird darüber hinaus durch Briefings seines Vorsitzenden über die Arbeit von PWC informiert, der seinerseits von PWC entsprechend informiert wird. Die Revisionshonorare werden letztendlich vom AFC genehmigt.

Im Berichtszeitraum nahm PWC an einer Sitzung des Prüfungs- und Finanzausschusses teil, an der PWC seinen Bericht über die Prüfung des Konzernabschlusses für das per 31. März 2017 abgelaufene Geschäftsjahr und sein Angebot für die Prüfung des Konzernabschlusses für das per 31. März 2018 abgelaufene Geschäftsjahr vorlegte.

Die Gruppe und PWC haben sich auf klare Richtlinien und Trennung der Projektteams zur Vermeidung von Interessenkonflikten in Bezug auf sonstige Dienstleistungen geeinigt, deren Erbringung durch PWC sinnvoll ist. Diese Dienstleistungen umfassen Due Diligence bei Fusionen, Akquisitionen und Veräusserungen sowie Unterstützung bei bestimmten steuerlichen Fragen und Fragen der betriebswirtschaftlichen Risikobeurteilung sowie IS/IT-Beratung. Ziel dieser Richtlinien ist es, die Unabhängigkeit von PWC in

seiner Eigenschaft als Revisionsstelle der Gruppe zu sichern. PWC überwacht seine Unabhängigkeit während des gesamten Jahres und bestätigt dem AFC jährlich seine Unabhängigkeit.<sup>25</sup>

## Informationspolitik

### 9.1 Investor Relations – Leitsätze

Landis+Gyr hat sich zu zeitnaher und transparenter Kommunikation mit Aktionären, potenziellen Investoren, Finanzanalysten und Kunden verpflichtet. Zu diesem Zweck engagiert sich der Verwaltungsrat aktiv für die Förderung guter Beziehungen und den Dialog mit Aktionären und anderen Anspruchsgruppen. Darüber hinaus erfüllt die Gesellschaft die Anforderungen der SIX Swiss Exchange über die Verbreitung wesentlicher und kursrelevanter Informationen.

### 9.2 Methodik

Die Gesellschaft gibt ihre Finanzresultate in einem Jahresbericht bekannt, der innerhalb von vier Monaten nach dem Bilanzstichtag am 31. März veröffentlicht wird. Ausserdem veröffentlicht die Gesellschaft die Ergebnisse für die erste Hälfte jedes Geschäftsjahres innerhalb von drei Monaten nach dem Bilanzstichtag am 30. September. Der Jahresbericht und die Halbjahresergebnisse der Gesellschaft werden durch Medienmitteilungen sowie Medien- und Investorenkonferenzen persönlich und via Telefon bekannt gegeben. Die Gesellschaft veröffentlicht ausserdem Medienmitteilungen bei jedem potenziell kursrelevanten Ereignis.

Mitteilungen an die Aktionäre erfolgen durch Veröffentlichung im Schweizerischen Handelsamtsblatt. Der Verwaltungsrat kann weitere Mittel für amtliche Veröffentlichungen festlegen.

Über die folgenden Weblinks sind weitere Informationen verfügbar:

#### **Website der Gesellschaft:**

[www.landisgyr.com](http://www.landisgyr.com)

#### **Ad-hoc-Meldungen (Pull-System):**

[www.landisgyr.com/investors](http://www.landisgyr.com/investors)

#### **Abonnement für Ad-hoc-Meldungen (Push-System):**

[www.landisgyr.com/investors/subscription-company-news/](http://www.landisgyr.com/investors/subscription-company-news/)

#### **Finanzberichte:**

[www.landisgyr.com/investors/financial-information](http://www.landisgyr.com/investors/financial-information)

#### **Unternehmenskalender:**

[www.landisgyr.com/investors/financial-calendar](http://www.landisgyr.com/investors/financial-calendar)

Kontakt zur Abteilung Investor Relations der Landis+Gyr Group kann über die Website, per Telefon, E-Mail oder brieflich aufgenommen werden.

#### **Kontaktadressen**

Group Communications and Investor Relations  
Stan March  
[Stan.March@landisgyr.com](mailto:Stan.March@landisgyr.com)

Investor Relations  
Christian Waelti  
[Christian.Waelti@landisgyr.com](mailto:Christian.Waelti@landisgyr.com)  
+41 41 935 6331

Der Verwaltungsrat dankt allen Aktionären, Kunden und sonstigen Interessengruppen für ihr Interesse am Unternehmen und ihre Unterstützung.

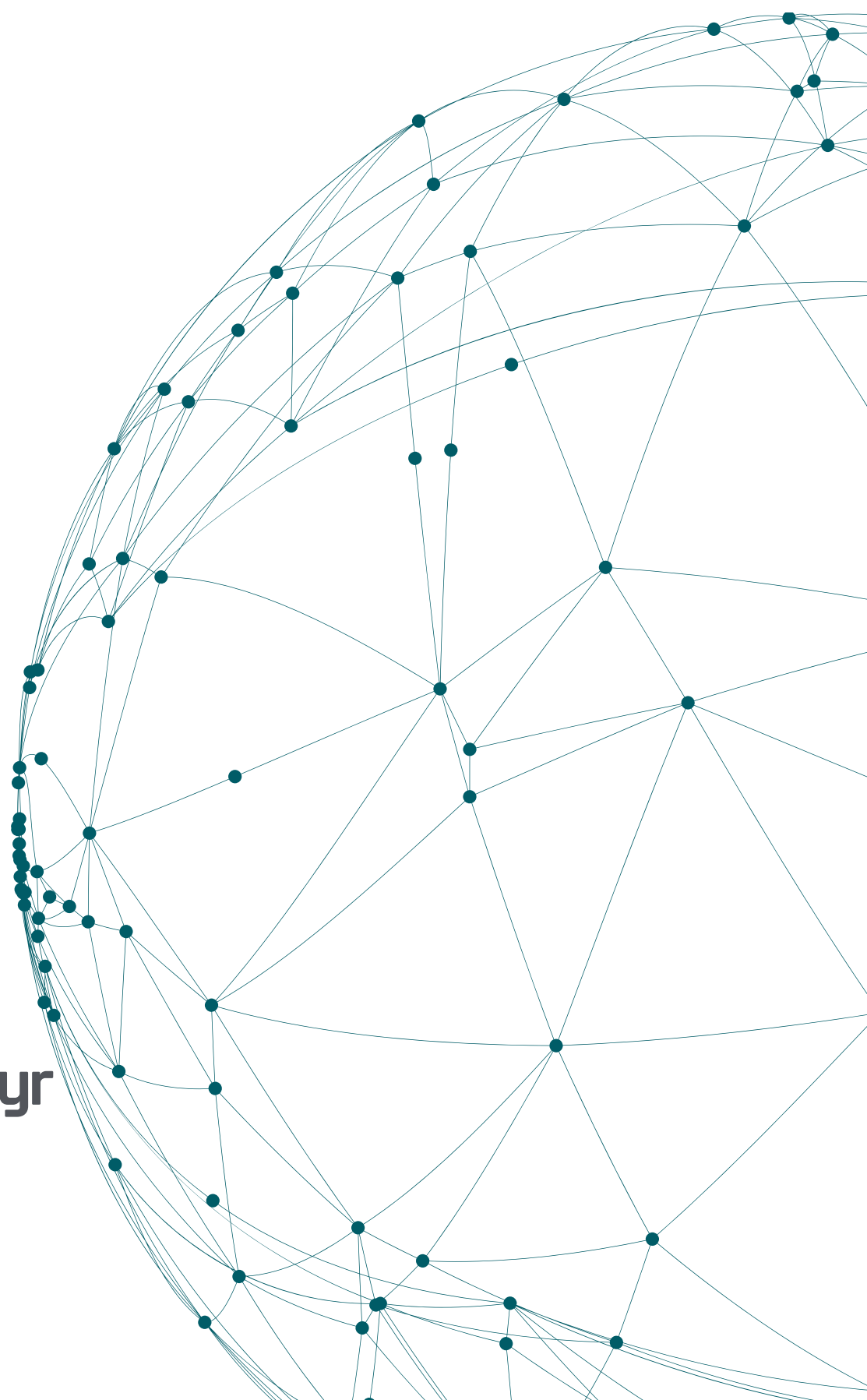
Landis+Gyr Group AG  
Theilerstrasse 1  
CH-6302 Zug  
+41 41 935 6000  
[ir@landisgyr.com](mailto:ir@landisgyr.com)  
[www.landisgyr.com/investors](http://www.landisgyr.com/investors)

<sup>25</sup> Weitere Informationen über den AFC im Hinblick auf die externe Revisionsstelle, siehe Abschnitt 3.4.3 oben.



© Landis+Gyr Group AG

Dieser Bericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Bei Abweichungen zwischen der englischen und deutschen Version des Berichts ist die englische Version massgebend.



**Landis+Gyr**

**Kontakt**

Landis+Gyr Group AG  
Theilerstrasse 1  
CH-6302 Zug  
+41 41 935 6000

[www.landisgyr.com](http://www.landisgyr.com)

# Vergütungsbericht 2017





# Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses	4
Vergütungsbericht 2017	5
Vergütung – Governance und Grundsätze	5
Vergütungssystem	8
Vergütungen an Mitglieder von Leitungsorganen	12
Vergütungen an den Verwaltungsrat im Geschäftsjahr 2017	12
Vergütungen an die Konzernleitung im Geschäftsjahr 2017	13
Aktienbesitz der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung	14
Richtlinien über den Aktienbesitz für Mitglieder der Konzernleitung	14
Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung	15
Transaktionen mit nahestehenden Parteien	15
Abstimmung über die Vergütung an der Generalversammlung	15

# Vorwort des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses

## Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich freue mich, Ihnen im Namen des Verwaltungsrats und des Vergütungsausschusses den Vergütungsbericht von Landis+Gyr für das am 31. März 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr vorzulegen. Dies ist der erste Bericht seit dem Börsengang des Unternehmens im Juli 2017.

Der Vergütungsbericht erklärt unser Vergütungssystem und den Einfluss der Geschäftsergebnisse auf die variable Vergütung der Konzernleitung im vergangenen Geschäftsjahr.

Ein Schwerpunkt des Vergütungsausschusses in diesem ersten Jahr bestand in der Prüfung und Überarbeitung der kurz- und langfristigen Vergütungspläne (Short- und Long-Term Incentive Plans). Diese Überarbeitung erfolgte in der Absicht, wie anlässlich des Börsengangs kommuniziert, Leistung und Vergütung miteinander zu verbinden. Der Verwaltungsrat führte zudem Richtlinien über den Aktienbesitz für die Konzernleitung ein, um die Interessen der Aktionäre und der Konzernleitung stärker aufeinander abzustimmen. Demnach sind die Mitglieder der Konzernleitung dazu aufgefordert, einen bestimmten Anteil ihres jährlichen Grundgehalts in Aktien von Landis+Gyr zu halten.

Wir werden unsere Vergütungsprogramme auch weiterhin proaktiv überprüfen und beurteilen. Unser Ziel ist es sicherzustellen, dass die Vergütung ihren Zweck erfüllt sowie das sich ändernde Geschäftsumfeld und die Interessen der Aktionäre widerspiegelt. An der Generalversammlung im Juni 2018 werden Sie Gelegenheit haben, Ihre Meinung über die Vergütungsgrundsätze und unser Vergütungssystem im Rahmen einer Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht zu äussern. Zudem werden wir Sie bitten, die Gesamtvergütung des Verwaltungsrats für den Zeitraum bis zur nächsten Generalversammlung im Jahr 2019 und der Konzernleitung für das Geschäftsjahr welches am 31. März 2020 endet zu genehmigen.

Wir werden weiterhin einen offenen und regelmässigen Dialog im Rahmen der Weiterentwicklung unseres Vergütungssystems fördern.

Im Namen des Verwaltungsrats und des Vergütungsausschusses danke ich Ihnen für Ihre fortlaufende Unterstützung.



A handwritten signature in black ink that reads "Eric Elzvik".

Eric Elzvik  
Vorsitzender des Vergütungsausschusses  
Lead Independent Director  
Zug, Juni 2018

# Vergütungsbericht 2017

Der Vergütungsbericht bietet eine umfassende Übersicht über Governance, Grundsätze, Struktur und Elemente der Vergütung bei Landis+Gyr (Landis+Gyr Group AG, «Landis+Gyr», mit den Tochtergesellschaften das «Unternehmen»). Ferner informiert der Bericht über die Vergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung für das am 31. März 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr (GJ 2017).

Der Vergütungsbericht wurde im Einklang mit der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegÜV), der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange und den Grundsätzen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance der economiesuisse erstellt.

## Vergütung – Governance und Grundsätze

### Einbindung der Aktionäre

In den Statuten von Landis+Gyr sind die geltenden Vorschriften und Grundsätze im Zusammenhang mit der Vergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie der Zusatzbetrag für Mitglieder der Konzernleitung, die erst nach Genehmigung der Gesamtvergütung durch die Generalversammlung neu ernannt oder befördert wurden, aufgeführt. Für Einzelheiten zu diesen Bestimmungen wird auf die Website von Landis+Gyr verwiesen:

[www.landisgyr.ch/about/executive-management-and-board/](http://www.landisgyr.ch/about/executive-management-and-board/) → Dokumente zur Corporate Governance → Articles of Association.

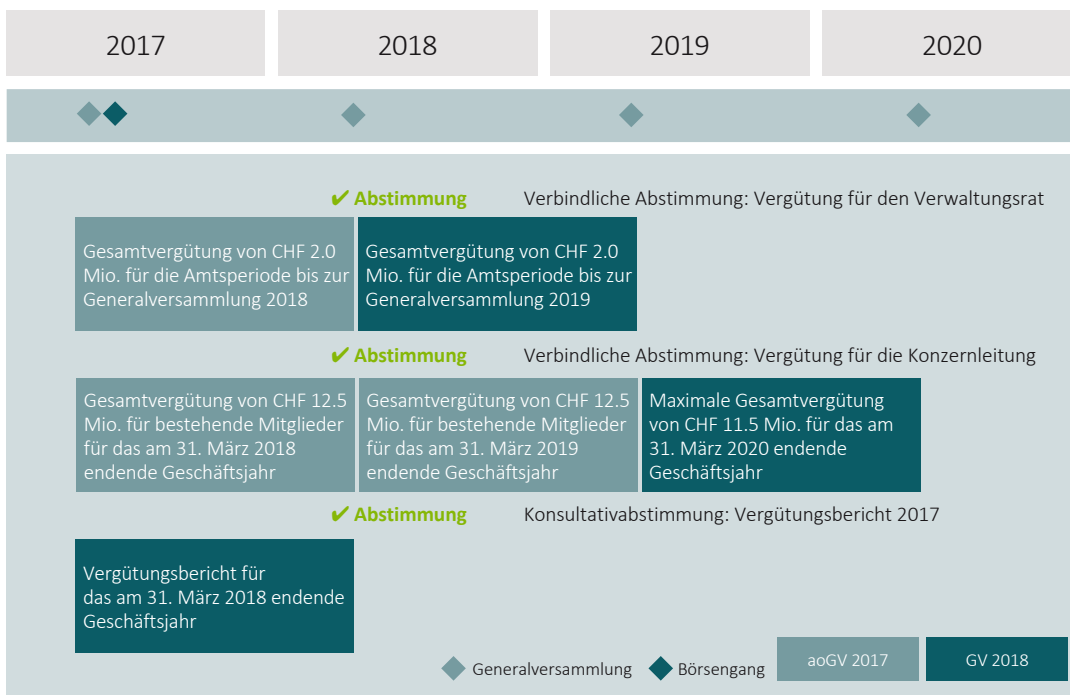
In Übereinstimmung mit den Statuten von Landis+Gyr wird der Verwaltungsrat den Aktionären anlässlich der jährlichen Generalversammlung 2018 drei gesonderte vergütungsbezogene Beschlüsse zur Genehmigung vorlegen:

- Den vorliegenden Vergütungsbericht (Konsultativabstimmung).
- Die Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat für den Zeitraum ab dem Datum der Generalversammlung 2018 bis zur nächsten Generalversammlung im Jahr 2019 (verbindliche Abstimmung).
- Die maximale Gesamtvergütung für die Konzernleitung für das kommende Geschäftsjahr, das am 1. April 2019 beginnt und am 31. März 2020 endet (verbindliche Abstimmung).

An der ausserordentlichen Generalversammlung am 19. Juli 2017 (aoGV) genehmigten die Aktionäre eine Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat bis zur ordentlichen Generalversammlung 2018 sowie den maximalen Gesamtbetrag der fixen und variablen Vergütung der Konzernleitung für die Geschäftsjahre 2017 und 2018.

Eine Übersicht der vergütungsbezogenen Genehmigung durch die Aktionäre ist der Darstellung 1 zu entnehmen.

**DARSTELLUNG 1: SAY-ON-PAY – VERGÜTUNGSBEZOGENE GENEHMIGUNGEN DURCH DIE AKTIONÄRE**



Ein Abgleich der genehmigten und der zugeteilten Vergütungsbeträge ist Seite 15 zu entnehmen.

Verwaltungsrat, vorbehaltlich der Genehmigungen der Vergütungen von Verwaltungsrat und Konzernleitung durch die Aktionäre.

**Governance in Vergütungsangelegenheiten**

Wie nachfolgend in Darstellung 2 beschrieben, handelt der Vergütungsausschuss in beratender Funktion. Die letzte Entscheidungsgewalt in Vergütungsangelegenheiten betreffend Verwaltungsrat und Konzernleitung verbleibt beim

**Tätigkeiten des Vergütungsausschusses im Geschäftsjahr 2017**

Der Vergütungsausschuss tritt so häufig zusammen, wie die Geschäfte es erfordern, mindestens aber vier Mal jährlich. Im Geschäftsjahr 2017 hielt

**DARSTELLUNG 2: GOVERNANCE IN VERGÜTUNGSANGELEGENHEITEN**

	CEO	Vergütungs-ausschuss	Verwaltungs-rat	Generalver-sammlung
Vergütungsgrundsätze (Statuten)		Beantragt	Prüft	Genehmigt (verbindliche Abstimmung)
Vergütungsgrundsätze und -system für Verwaltungsrat und Konzernleitung		Beantragt	Genehmigt	
Vergütungsbericht		Beantragt	Prüft	Konsultativ-abstimmung
Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat		Beantragt	Prüft	Genehmigt (verbindliche Abstimmung)
Individuelle Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder		Beantragt	Genehmigt	
Maximale Gesamtvergütung für die Konzernleitung		Beantragt	Prüft	Genehmigt (verbindliche Abstimmung)
Vergütung des Chief Executive Officer (CEO)		Beantragt	Genehmigt	
Individuelle Vergütung der anderen Konzernleitungsmitglieder	Beantragt	Prüft	Genehmigt	



**DARSTELLUNG 3: ÜBERSICHT DER WICHTIGSTEN THEMEN, DIE VOM VERGÜTUNGS-AUSSCHUSS IM GESCHÄFTSJAHR 2017 ERÖRTERT WURDEN**



der Vergütungsausschuss seit dem Börsengang vier Sitzungen ab und behandelte die in Darstellung 3 genannten Themen. Angaben zu den Mitgliedern des Vergütungsausschusses und zu ihrer Anwesenheit in Sitzungen sind Seite 12 des Berichts zur Corporate Governance zu entnehmen.

Der Vorsitzende des Vergütungsausschusses erstattet dem Gesamtverwaltungsrat nach jeder Sitzung Bericht. Die Sitzungsprotokolle werden den Mitgliedern des Verwaltungsrats zur Verfügung gestellt. Der CEO und der Head of HR können in beratender Funktion an den Sitzungen des Vergütungsausschusses teilnehmen, werden aber von bestimmten Diskussionen ausgeschlossen. Der Vorsitzende des Vergütungsausschusses kann nach Bedarf andere Führungskräfte zu den Sitzungen einladen. Mitglieder der Geschäftsleitung sind von Sitzungen oder Teilen von Sitzungen ausgeschlossen, in denen ihre eigene Leistung oder Vergütung erörtert wird.

Der Vergütungsausschuss kann externe Berater hinzuziehen, um zu bestimmten Vergütungsangelegenheiten Empfehlungen einzuholen. Im Geschäftsjahr 2017 wurde HCM International AG (HCM) zum unabhängigen Berater für Vergü-

tungsangelegenheiten des Verwaltungsrats und der Konzernleitung ernannt.

**Vergütungsgrundsätze**

Alle Vergütungsprogramme sind nach den folgenden Grundsätzen gestaltet:

- **Leistung:** um die Geschäftsstrategie von Landis+Gyr zu verankern, Ergebnisse zu erzielen und den Fokus auf langfristige Leistung auszurichten, um Anreize zu schaffen und Leistung nachhaltig zu belohnen
- **Shareholder Value:** um an die Aktionärsinteressen angeglichen zu sein, die Schaffung von Shareholder Value voranzutreiben und unternehmerisches Denken zu fördern
- **Talentmanagement:** um talentierte Mitarbeitende, welche Spitzenleistung anstreben, zu gewinnen, zu motivieren und an das Unternehmen zu binden sowie Anreize für überdurchschnittliche Leistungen zu schaffen
- **Marktorientierung:** um ein Vergütungssystem sicherzustellen, das sich am branchenüblichen Vergütungsniveau ausrichtet und ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen kurz- und langfristigen Leistungen gewährleistet

## Festsetzung der Vergütung

Der Vergütungsausschuss und der Verwaltungsrat vergleichen periodisch die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung mit den Vergütungen ähnlicher Unternehmen. Dabei erachten sie die börsenkotierten Schweizer Industrieunternehmen als relevantesten Bezugsmarkt. Bei der Beurteilung der Vergütungspraxis, der Vergütungsstruktur und des Gehaltsniveaus werden insbesondere bei der Vergütung der Konzernleitung auch internationale Vergleichswerte aus der Branche berücksichtigt. Die Zusammensetzung der entsprechenden Vergleichsgruppe wird jährlich überprüft<sup>1</sup>.

mitglieder haben Anspruch auf ein fixes jährliches Grundhonorar, fixe Honorare für die Tätigkeit in Verwaltungsratsausschüssen sowie eine pauschale Spesenentschädigung.

Die Höhe des Grundhonorars und der Honorare für Ausschussmitgliedschaften entschädigen, wie Darstellung 4 veranschaulicht, für die Verantwortung und den Zeitaufwand, die diese Aufgaben mit sich bringen.

Ab der ordentlichen Generalversammlung 2018 werden das Grundhonorar und das Honorar für die Ausschusstätigkeiten zu 65% in bar und zu 35% in Aktien von Landis+Gyr gewährt, die mit einer Verkaufssperre von drei Jahren belegt sind. Die Vergütung für die laufende Amtsperiode (bis zur GV 2018) erfolgt vollumfänglich in bar.

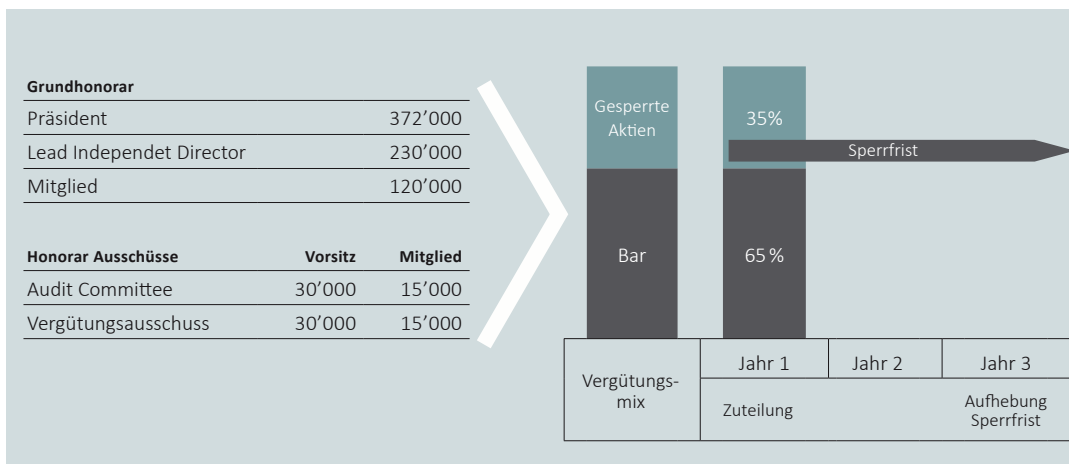
## Vergütungssystem

### Vergütungssystem des Verwaltungsrats

Die Vergütung des Verwaltungsrats ist fix und enthält keine variablen Bestandteile.

Der Präsident des Verwaltungsrats hat Anspruch auf ein fixes jährliches Grundhonorar und eine pauschale Spesenentschädigung sowie Pensionskassenbeiträge. Die übrigen Verwaltungsrats-

**DARSTELLUNG 4: VERGÜTUNGSSYSTEM DES VERWALTUNGSRATS, IN CHF**



<sup>1</sup> Die Vergleichsgruppe, die im Geschäftsjahr 2017 für die vergleichende Analyse der Vergütung herangezogen wurde, bestand aus den folgenden börsenkotierten Schweizer Industrieunternehmen: ABB, ADECCO, ARBONIA, BELIMO, BOBST GRP, BUCHER, BURCKHARDT, BURKHALTER, COMET, CONZZETA, DAETWYLER, DKSH, DORMAKABA, FLUGHAFEN ZUERICH, FORBO, GEORG FISCHER, IMPLLENIA, INFICON, INTERROLL, KARDEX, KOMAX, KUEHNE+NAGEL, LAFARGEHOLCIM, OC OERLIKON, RIETER, SCHINDLER, SCHWEITER, SFS GROUP, SGS, SIKA, SULZER, VAT GROUP. Diese Gruppe von Unternehmen wurde zu einem Vergleich der Vergütung des Verwaltungsrats und als Primärquelle für den Vergleich der Vergütung der Konzernleitung verwendet. Für die Konzernleitung wurden überdies internationale Vergleichswerte berücksichtigt. Dabei wurde ein struktureller Ansatz angewendet, um die Besonderheiten branchenspezifischer Vergütung darzustellen.

## Vergütungssystem der Konzernleitung

Die Vergütungsbestandteile der Konzernleitung sind in Darstellung 5 zusammengefasst.

**DARSTELLUNG 5: VERGÜTUNGSSYSTEM DER KONZERNLEITUNG**

	Fixe Vergütung		Kurzfristiger Bonusplan (Short-Term Incentive Plan, STIP)		Langfristige Vergütung (Long-Term Incentive Plan, LTIP)	
	Grundgehalt	Vorsorge und andere Nebenleistungen	GJ 2017	GJ 2018	Zuteilung für GJ 2017	Zuteilung für GJ 2018
<b>Zweck</b>	Gewinnung und Bindung	Schutz vor Risiken, Konkurrenzfähigkeit am Markt	Fokus auf einjährige operative und finanzielle Unternehmensentwicklung		Gewinnung und Bindung, Abstimmung mit Interessen der Aktionäre	Beteiligung am langfristigen Erfolg des Unternehmens, Abstimmung mit Interessen der Aktionäre
<b>Leistungsperiode</b>	–	–	1 Jahr		3 Jahre	
<b>Wesentliche Einflussfaktoren</b>	Funktion, Erfahrung und individuelle Leistung	Marktpraxis, gesetzliche Anforderungen	Unternehmens- und (ggf.) regionaler Erfolg		Langfristiger Unternehmenserfolg	Langfristiger Unternehmenserfolg
<b>Instrument/Erfüllung</b>	Bar	Vorsorgeleistungen, Versicherungen, Nebenleistungen	Bar		Bar	Performance Share Units (PSUs), abgegolten in Aktien
<b>Leistungskennzahlen</b>	Erreichen individueller Zielsetzungen und Unternehmenswerte	–	Nettoumsatz, normalisiertes EBITA <sup>1</sup> , normalisierter operativer Cashflow	Nettoumsatz, bereinigtes EBITDA <sup>2</sup> , operativer Cashflow abzüglich Steuerzahlungen	Leistungsabhängiger Bestandteil: Nettoumsatz und normalisiertes EBITA, gleich gewichtet	Relative Aktienrendite (Total Shareholder Return, TSR) und Konzerngewinn pro Aktie (Earnings per Share, EPS), gleich gewichtet
<b>Zielbetrag</b>	–	–	Bis zu 80% des Grundgehalts		Individuell festgesetzte LTIP-Beträge, die auf mehreren Faktoren basieren (wie z.B. Funktion, Gesamtleistung, zukünftige Unternehmensstrategie und Marktvergleichswerte)	Individuell festgesetzte LTIP-Beträge, die auf mehreren Faktoren basieren (wie z.B. Funktion, Gesamtleistung, zukünftige Unternehmensstrategie und Marktvergleichswerte), maximaler Zuteilungswert ist 80% des Grundgehalts, umgerechnet in PSUs bei der Zuteilung
<b>Bandbreite Auszahlung</b>	–	–	0% bis 200% des Zielbetrags	0% bis 200% des Zielbetrags; zudem wird jede Leistungskennzahl bei 200% begrenzt	Zeitbasierter Bestandteil: 0% oder 100% des zugeteilten Betrags Erfolgsabhängiger Bestandteil: 0% bis 200% des zugeteilten Betrags	0% bis 200% der Anzahl zugeteilter PSUs
<b>Einfluss des Aktienkurses bei Auszahlung</b>	–	–	Nein		Nein	Ja
<b>Verwirkung</b>	–	–	Ja		Ja	

1 Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA) der Landis+Gyr Gruppe, gemäss dem Jahresabschluss nach US GAAP, bereinigt um Restrukturierungseffekte, Sonderpositionen, den X2-Fall und Prozesseffekte auszuschliessen.

2 Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der Landis+Gyr Gruppe, gemäss dem Jahresabschluss nach US GAAP, bereinigt um Restrukturierungseffekte, den X2-Fall und Sonderpositionen wie in unseren Berichten für das 1. Halbjahr und das Gesamtjahr als bereinigtes EBITDA dargestellt, jedoch ohne Garantienormalisierungseffekte.

## Fixe Vergütung

### Grundgehalt

Das Grundgehalt ist die fixe Vergütung, welche den Mitarbeitenden für die Erfüllung ihrer Aufgaben bezahlt wird. Es wird anhand folgender Faktoren festgesetzt:

- Umfang der Verantwortlichkeiten der Funktion sowie zur Wahrnehmung der Funktion erforderliche Qualifikationen,
- Marktwert der Funktion an dem Standort, an dem das Unternehmen im Wettbewerb um talentierte Mitarbeitende steht,
- Kompetenzen und Erfahrung des Funktionsinhabers, und
- individuelle Zielsetzungen und Unternehmenswerte.

Das Grundgehalt wird in zwölf gleichen Teilen monatlich ausbezahlt.

### Vorsorgeleistungen

Der Zweck von Vorsorgeleistungen besteht darin, Mitarbeitenden und deren Angehörigen bei der Pensionierung, bei Erkrankung oder Arbeitsunfähigkeit und im Todesfall Sicherheit zu bieten. Die Mitglieder der Konzernleitung nehmen an den Sozialversicherungs- und Altersvorsorgeprogrammen der Länder teil, in denen ihre Arbeitsverträge abgeschlossen wurden. Die Programme variieren aufgrund der lokalen Wettbewerbs- und Rechtslage; sie entsprechen jedoch mindestens den gesetzlichen Anforderungen der betreffenden Länder.

### Nebenleistungen

Zusätzlich bietet das Unternehmen ein konkurrenzfähiges Paket an Nebenleistungen an. Die Leistungen werden global betrachtet und tragen den unterschiedlichen Bedingungen in den lokalen Arbeitsmärkten Rechnung.

Zu den Leistungen für Mitglieder der Konzernleitung gehören im entsprechenden Land Nebenleistungen wie Autoleasing, und wo relevant internationale Nebenleistungen wie Executive Allowances Benefits, Steuerberatung, etc. Der Geldwert dieser Vergütungsbestandteile wird zum Fair Value (Marktwert) erfasst und ist in der Vergütungstabelle enthalten.

### Kurzfristiger Bonusplan (Short-Term Incentive Plan, STIP)

#### Aktueller STIP (bis Geschäftsjahr 2017)

Der Zweck des STIP besteht darin, teilnahmeberechtigte Mitarbeitende durch zielorientierte,

handlungsorientierte Finanzanreize im Sinne der Geschäftsprioritäten zu ausgezeichneten Leistungen und einem verstärkten Beitrag zum Unternehmenserfolg zu motivieren.

Die Auszahlung des STIP an die Planteilnehmer auf Konzern- und Regionenebene basiert auf der Erreichung bestimmter finanzieller Leistungsziele, welche vom Verwaltungsrat zu Beginn jedes Geschäftsjahrs festgesetzt werden und mit der langfristigen Strategie der nachhaltigen Rentabilität und dem Wachstum korrelieren.

Für die Berechnung des STIP wird der individuelle Zielbonus mit dem Zielerreichungsgrad multipliziert, der in einer Bandbreite von 0% bis 200% liegt.

Die Auszahlung des STIP unterliegt zusätzlich sogenannten Verwirkungsklauseln, die im Falle einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses vor Ablauf des Planzyklus wirksam werden können.

Im Geschäftsjahr 2017 und im Geschäftsjahr 2018 setzte sich die STIP-Scorecard aus Umsatz, Rentabilität und Cashflow zusammen (siehe Darstellung 6).

Im Falle des CEO, des CSO und des CFO basiert die Leistungsbeurteilung zu 100% auf den Konzernergebnissen. Bei Mitgliedern der Konzernleitung mit Regionenverantwortung fließen die Konzernergebnisse zu 30% und die Ergebnisse der betreffenden Regionen zu 70% in die Berechnung ein.

**DARSTELLUNG 6: STIP-SCORECARD FÜR DIE MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG IM GESCHÄFTSJAHRE 2017 UND GESCHÄFTSJAHRE 2018**

Themenkreis	Leistungskennzahl	Gewichtung GJ 2017	Gewichtung GJ 2018
Umsatz	Nettoumsatz	20%	30%
	Normalisiertes EBITA <sup>1</sup>	40%	
Rentabilität	Bereinigtes EBITDA <sup>2</sup>		40%
	Normalisierter Cashflow aus Geschäftstätigkeit	40%	
Cashflow	Operationeller Cashflow abzüglich Steuerzahlungen		30%

1 Konzerngewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA) der Landis+Gyr Gruppe, gemäss dem Jahresabschluss nach US GAAP, bereinigt um Restrukturierungseffekte, Sonderpositionen, den X2-Fall und Prozesseffekte auszuschliessen.

2 Konzerngewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der Landis+Gyr Gruppe, gemäss dem Jahresabschluss nach US GAAP, bereinigt um Restrukturierungseffekte, den X2-Fall und Sonderpositionen wie in unseren Berichten für das 1. Halbjahr und das Gesamtjahr als bereinigtes EBITDA dargestellt, jedoch ohne Garantienormalisierungseffekte.

### Neuer STIP

Der Vergütungsausschuss unterzog den STIP im Laufe des Geschäftsjahrs 2017 einer Prüfung. Dabei überarbeitete er insbesondere die Leistungskennzahlen und passte ihre Gewichtungen für das Geschäftsjahr 2018 an, um dem rentablen Wachstum und der Abstimmung mit den Interessen der Aktionäre mehr Gewicht zu verleihen. Überdies wird der Erreichungsgrad bei jeder Leistungskennzahl individuell bei 200% begrenzt («cap»).

## **Langfristige Vergütung (Long-Term Incentive Plan, LTIP)**

### **Aktueller LTIP (bis Geschäftsjahr 2017)**

Der LTIP wurde ursprünglich eingeführt, um Mitarbeitende an das Unternehmen zu binden. Zugleich verknüpfte er die individuelle Vergütung stärker mit dem langfristigen Unternehmenserfolg. Der LTIP für den CEO und den CFO des Konzerns war im Geschäftsjahr 2017 mit dem Umsatz und EBITA über eine Leistungsperiode von drei Jahren verknüpft. Bei den übrigen Mitgliedern der Konzernleitung war der LTIP in zwei gleich gewichtete Bestandteile unterteilt: einen zeitbasierten und einen erfolgsabhängigen Bestandteil. Beide Bestandteile werden am Ende einer dreijährigen Sperrfrist («vesting period») abhängig von der Erfüllung der Zeit- und Leistungskriterien (Nettoumsatz und normalisiertes EBITA, gleich gewichtet) definitiv ausbezahlt. Die Auszahlung des erfolgsabhängigen Anteils erfolgt abhängig vom Erreichen von Leistungsschwellenwerten («thresholds»). Die Obergrenze liegt bei 200% («cap») des zugeleiteten Betrags. Die ausstehenden Zuteilungen werden bis im Jahr 2020 definitiv zugeteilt.

### **Neuer LTIP**

Während des Geschäftsjahrs 2017 entwickelte und genehmigte der Verwaltungsrat einen neuen aktienbasierten LTIP. Der neue LTIP wird im Geschäftsjahr 2018 eingeführt und soll eine langfristige Wertschöpfung für das Unternehmen fördern, indem er den Mitgliedern der Konzernleitung und weiteren teilnahmeberechtigten wichtigen Führungskräften folgende Möglichkeiten bietet:

- Aktionäre zu werden oder ihre Aktienbeteiligung am Unternehmen aufzustocken,
- am künftigen langfristigen Erfolg von Landis+Gyr teilzuhaben, und
- eine stärkere Interessensangleichung der Plan Teilnehmer mit jenen der Aktionäre zu haben.

Die individuellen Zuteilungsbeträge im Rahmen des neuen LTIP werden anhand von mehreren Faktoren festgesetzt. Diese umfassen unter anderem die ausgeübte Funktion, die Gesamtleistung, die Qualität der erbrachten Leistung, die zukünftige Unternehmensstrategie und Marktvergleichswerte. Die Zuteilung an die einzelnen Mitglieder der Konzernleitung kann die Obergrenze von 80% des Grundgehalts nicht überschreiten.

Grundsätzlich handelt es sich bei jeder neuen Zuteilung im Rahmen des LTIP um einen bedingten Anspruch (Performance Share Unit oder PSU) auf den Bezug von Landis+Gyr Aktien. Die defini-

tive Zuteilung erfolgt, wenn in der dreijährigen Leistungsperiode bestimmte Leistungsziele erreicht werden (siehe Darstellung 7). Es werden keine Aktien des Unternehmens unter dem neuen LTIP zugeteilt, wenn die im Voraus festgesetzten Schwellenwerte nicht erreicht werden.

Unter dem neuen LTIP setzt sich der langfristige Erfolg des Unternehmens aus zwei gleich gewichteten Kennzahlen zusammen:

- 50% der Zuteilung sind an die relative Aktienrendite (Total Share Return, TSR) geknüpft, welche über drei Jahre im Verhältnis zum Swiss Performance Index (SPI) gemessen wird.
- 50% der Zuteilung sind an das Erreichen des Zielwerts für den voll verwässerten Konzerngewinn pro Aktie («fully-diluted, all-in EPS») geknüpft, der vom Verwaltungsrat am Beginn jedes dreijährigen LTIP-Zuteilungszyklus festgesetzt wird.

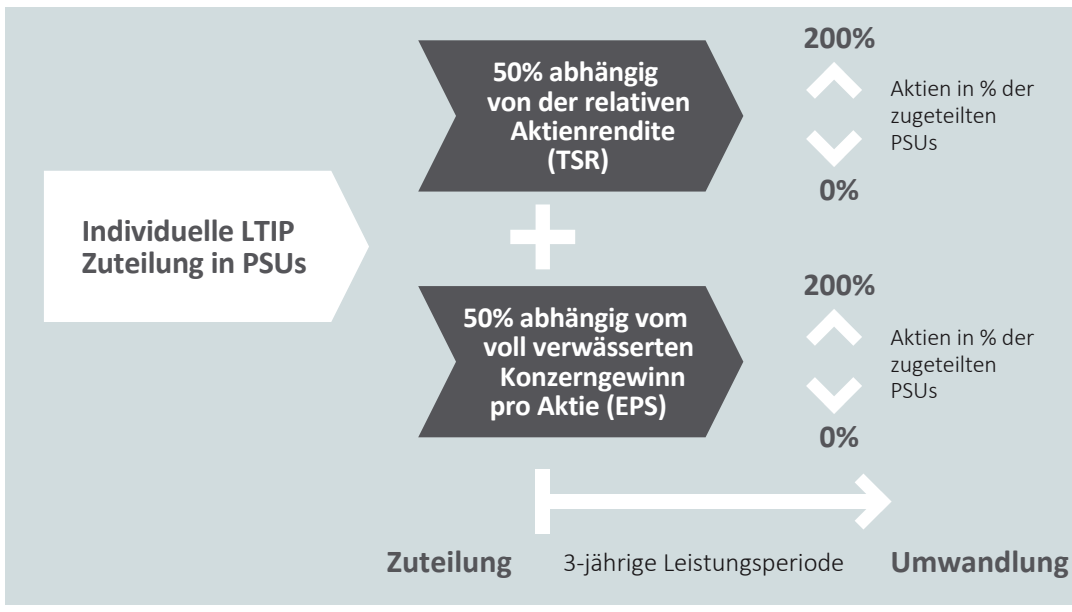
Bei der Berechnung des relativen TSR-Zielwerts werden nicht nur die Schwankungen des Schlusskurses im Verlauf der dreijährigen Leistungsperiode berücksichtigt, sondern auch die im gleichen Zeitraum ausgeschütteten Dividenden. Dabei wird angenommen, dass die Dividenden zum Zeitpunkt der Ausschüttung wieder in Landis+Gyr Aktien investiert werden.

Der Zielwert für den Konzerngewinn pro Aktie (EPS) wird basierend auf einer «Outside-in-Betrachtung» unter Berücksichtigung von Wachstumserwartungen, Risikoprofilen, der Höhe der Investitionen und der Rentabilität festgesetzt. Der bei der Festsetzung der Zielwerte für den Konzerngewinn pro Aktie für den LTIP verfolgte «Outside-in-Ansatz» wird von externen Beratern durchgeführt. Dabei wird von der Annahme ausgegangen, dass Anleger eine risikobereinigte Rendite erwarten, die auf dem Marktwert (und nicht dem Buchwert) basiert. Die erwarteten Renditen werden über eine Dreijahresperiode in Zielwerte für den Konzerngewinn pro Aktie umgerechnet.

Das gewichtete kumulative Ergebnis für den Konzerngewinn pro Aktie errechnet sich aus dem gesamthaft ausgewiesenen Nettogewinn auf Basis des voll verwässerten Konzerngewinns pro Aktie, der den Aktionären zurechenbar ist. Um dem in den späteren Jahren der Vesting-Periode erzielten Konzerngewinn pro Aktie mehr Gewicht zu verleihen, wird der jährlich erzielte Konzerngewinn pro Aktie wie folgt gewichtet: im ersten Geschäftsjahr 1/6, im zweiten Geschäftsjahr 2/6 und im dritten Geschäftsjahr 3/6.

Beide Leistungskennzahlen haben je eine

DARSTELLUNG 7: DEFINITIVE ZUTEILUNG IM RAHMEN DES NEUEN LTIP



Spannbreite der Zielerreichung («vesting range») von 0% bis 200%. Zudem wird der relative TSR-Faktor auf null gesetzt, wenn der der entsprechenden dreijährigen Leistungsperiode zurechenbare absolute TSR des Unternehmens negativ ist, unabhängig von der Unternehmensleistung gegenüber dem SPI. Am Ende der dreijährigen Leistungsperiode werden die PSUs in Aktien des Unternehmens umgewandelt, unterliegen jedoch Verwirkungsklauseln im Falle einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses vor Ende des Planzyklus.

#### Anstellungsbedingungen

Die Mitglieder der Konzernleitung haben einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit einer Kündigungsfrist von maximal zwölf Monaten. Sie haben keinen vertraglichen Anspruch auf Abgangsentschädigungen oder Kontrollwechselbestimmungen.

### Vergütungen an Mitglieder von Leitungsorganen

Der folgende Abschnitt entspricht dem Schweizer Recht und insbesondere den Artikeln 14 bis 16 der VegüV, welche die Offenlegung der Vergütung von Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung erfordert. Die Vergütungen für die Mitglieder des Verwaltungsrats und des höchstbezahlten Mitglieds der Konzernleitung werden individuell offengelegt.

### Vergütungen an den Verwaltungsrat im Geschäftsjahr 2017

Vom 1. April 2017 bis zur ausserordentlichen Generalversammlung am 19. Juli 2017 setzte sich der Verwaltungsrat aus Mitarbeitenden der beiden Aktionäre von Landis+Gyr vor dem Börsengang, der Toshiba Corporation und der Innovation Network Corporation of Japan, zusammen.

Darstellung 8 fasst die Vergütung zusammen, die den sechs nicht exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats, die im Zuge des Börsengangs an der ausserordentlichen Generalversammlung 2017 gewählt wurden, für das Geschäftsjahr 2017 bezahlt wurde.

Der Arbeitsvertrag und alle damit verbundenen Vereinbarungen von Andreas Umbach mit der Landis+Gyr AG und allen anderen Konzerngesellschaften wurden bei seiner Wahl zum Präsidenten (19. Juli 2017) beendet und durch einen neuen Vertrag für die Funktion als Präsident des Verwaltungsrats ersetzt. Für die vom 1. April 2017 bis zu seiner Wahl zum Präsidenten erbrachten Leistungen als exekutiver Präsident der Landis+Gyr AG erhielt Andreas Umbach ein Grundgehalt von CHF 258'523 (einschliesslich Sozialversicherungs- und Pensionskassenbeitrag Arbeitgeber). Allfällige nicht bezahlte Vergütungen und sonstige Ansprüche aus früheren, nun ersetzten Verträgen, einschliesslich LTIPs und

damit verbundener Zuteilungen, wurden gegen eine Nettozahlung von CHF 2.6 Mio. (d.h. CHF 2.96 Mio. einschliesslich Sozialversicherungsbeiträge) von Landis+Gyr mit befreiender Wirkung als hinfällig erklärt. Gemäss den Bestimmungen des Vertrags kaufte Andreas Umbach mit diesem Betrag Landis+Gyr Aktien zum Ausgabekurs von CHF 78. Diese unterliegen ebenso wie die Aktien, die er als von den verkaufenden Aktionären finanzierten Anerkennungsbonus für den Börsengang erhielt, einer gestaffelten Verkaufssperre von zwei Jahren.

Als Bonus für den Börsengang erhielt Andreas Umbach 17'143 Aktien, die basierend auf dem Ausgabekurs von CHF 78 beim Börsengang am Tag der Zuteilung zu einem Fair Value von CHF 1.34 Mio. bewertet wurden, und CHF 668'571 in bar. Im Zusammenhang mit dem Anerkennungsbonus zahlte der Arbeitgeber Sozialversicherungsleistungen in Höhe von CHF 137'449.

## Vergütungen an die Konzernleitung im Geschäftsjahr 2017

Für das Geschäftsjahr 2017 erhielten die Mitglieder der Konzernleitung ein fixes Grundgehalt, eine erfolgsabhängige Vergütung und Vorsorge- und sonstige Nebenleistungen, gemäss dem Vergütungssystem wie in Darstellung 5 abgebildet.

Die Konzernergebnisse als Ganzes entsprachen im Geschäftsjahr 2017 weitgehend den Erwartungen, allerdings mit erheblichen Unterschieden zwischen den Regionen: Die Region Amerikas übertraf die erwarteten Zielwerte deutlich, während EMEA und Asien-Pazifik beide eine schwächere Entwicklung verzeichneten. Somit lag der Zielerreichungsgrad für den CEO bei ins-

gesamt 98.6% und für die anderen Mitglieder der Konzernleitung zwischen 33.2% und 145.4%.

Darüber hinaus hatten die verkaufenden Aktionäre (Toshiba Corporation und Innovation Network Corporation of Japan) beschlossen, ausgewählten Führungskräften in Anerkennung ihrer Leistungen im Rahmen des Börsengangs einen zusätzlichen Bonus zuzuteilen und zu finanzieren. Dies auch, um sie über Aktienbeteiligung an der langfristigen Entwicklung des Unternehmens zu beteiligen. Der von den verkaufenden Aktionären finanzierte Anerkennungsbonus wurde vom Abschluss des Börsengangs und der Einwilligung in eine Verkaufssperre abhängig gemacht. Er umfasste einen Aktienanteil (zirka 2/3, vorbehaltlich einer gestaffelten Verkaufssperre von bis zu zwei Jahren) und einen Baranteil (zirka 1/3). Den Mitgliedern der Konzernleitung wurden unter dem Anerkennungsbonus insgesamt 50'775 Aktien (davon 16'000 für den CEO) mit einem Fair Value am Tag der Zuteilung von CHF 3.96 Mio. (davon CHF 1.248 Mio. für den CEO) basierend auf einem Ausgabekurs von CHF 78 und CHF 2.0 Mio. in bar (davon CHF 624'000 für den CEO) zugeteilt. Im Zusammenhang mit dem Anerkennungsbonus zahlte der Arbeitgeber Sozialversicherungsbeiträge (und Steuern für internationale Arbeitnehmer) in Höhe von CHF 545'474 (davon CHF 331'600 für den CEO).

**DARSTELLUNG 8: VERGÜTUNG DER VERWALTUNGSRATSMITGLIEDER FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017<sup>1</sup>, IN CHF**

Nicht exekutive Verwaltungsratsmitglieder	Funktion im Verwaltungsrat	Grundhonorare	Ausschuss-honorare	Spesen	Pensionskassenbeiträge <sup>2</sup>	Arbeitgeberbeiträge Sozialversicherung	Gesamtvergütung
Andreas Umbach	Präsident	261'000		14'032	22'084	20'666	317'782
Eric Elzvik	Lead Independent Director	161'371	31'573	7'016		14'393	214'353
David Geary	Unabhängiges Mitglied	84'194	10'524	7'016			101'734
Pierre-Alain Graf	Unabhängiges Mitglied	84'194	10'524	7'016		7'328	109'062
Andreas Spreiter	Unabhängiges Mitglied	84'194	21'048	7'016		8'134	120'392
Christina Stercken	Unabhängiges Mitglied	84'194	10'524	7'016			101'734
<b>Total Verwaltungsrat</b>		<b>759'147</b>	<b>84'193</b>	<b>49'112</b>	<b>22'084</b>	<b>50'521</b>	<b>965'057</b>

<sup>1</sup> Entspricht den Bruttobeträgen vor Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen, Quellensteuer usw. für erbrachte Leistungen von 19. Juli 2017 bis 31. März 2018.

<sup>2</sup> Arbeitgeberbeitrag Pensionskasse.

## DARSTELLUNG 9: VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017<sup>1</sup> IN CHF

Vergütungselemente	Mitglieder der Konzernleitung <sup>2</sup>	Höchste Vergütung Richard Mora, CEO
Grundgehalt	3'105'343	800'000 <sup>6</sup>
STIP in bar <sup>3</sup>	1'833'017	579'756
LTIP Fair Value bei Zuteilung <sup>4</sup>	1'351'609	391'992
Sonstige Nebenleistungen <sup>5</sup>	831'425	321'669
Pensionskassenbeiträge	231'330	11'960
Sozialversicherungsbeiträge Arbeitgeber	291'902	42'946
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>7'644'626</b>	<b>2'148'323</b>

- 1 Entspricht den Bruttobeträgen vor Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen, Quellensteuer usw. für erbrachte Leistungen von 1. April 2017 bis 31. März 2018.
- 2 Sechs Mitglieder der Konzernleitung im Geschäftsjahr 2017.
- 3 Zahlbar im Geschäftsjahr 2018 für das Geschäftsjahr 2017.
- 4 Die Angabe entspricht den Zuteilungen für ein Berichtsjahr, d. h. dem Zuteilungswert für das Geschäftsjahr 2017. Der Wert des LTIP bei der definitiven Zuteilung («vesting») kann je nach Leistungsergebnissen schwanken. Die entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge des Arbeitgebers werden bei der Umwandlung des LTIP reflektiert.
- 5 Einschliesslich Autoleasing, Executive Allowances, Steuerberatung, Steuerausgleich für internationale Mitarbeitende, Arbeitgeberbeitrag für 409a usw.
- 6 In US-Dollar bezahlt.

## Aktienbesitz der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung (einschliesslich nahestehender Personen) hielten per 31. März 2018 insgesamt eine Beteiligung von 0.57% an den ausstehenden Namenaktien. Diese Beteiligung umfasst erworbene Namenaktien und im Rahmen der Vergütungspläne voll zuteilte Aktien. Nicht ausgeübte Optionen oder noch nicht definitiv zuteilte Performance Shares werden nicht berücksichtigt.

## Richtlinien über den Aktienbesitz für Mitglieder der Konzernleitung

Ab dem Geschäftsjahr 2018 werden für Mitglieder der Konzernleitung Richtlinien über den Aktienbesitz eingeführt. Sie sollen zu einer stärkeren Angleichung der Interessen der Konzernleitung und der Aktionäre beitragen. Abhängig von der Funktion sind die Zielwerte für den Aktienbesitz wie folgt festgelegt:

- 300% des Grundgehalts für den CEO
- 200% des Grundgehalts für alle übrigen Mitglieder der Konzernleitung

Die Richtlinien sehen vor, dass die Mitglieder der Konzernleitung ihren Aktienbesitz innerhalb von fünf Jahren ab Einführung der Richtlinie respektive ihrer Ernennung in die Konzernleitung bis zum Zielwert aufbauen.

### DARSTELLUNG 10: AKTIENBESITZ DER MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS

	Funktion	Anzahl Aktien
Andreas Umbach	Präsident	66'501
Eric Elzvik	Lead Independent Director	2'564
David Geary	Unabhängiges Mitglied	0
Pierre-Alain Graf	Unabhängiges Mitglied	385
Andreas Spreiter	Unabhängiges Mitglied	6'410
Christina Stercken	Unabhängiges Mitglied	650

### DARSTELLUNG 11: AKTIENBESITZ DER MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG

	Funktion	Anzahl Aktien
Richard Mora	Chief Executive Officer ("CEO")	41'641
Jonathan Elmer	Chief Financial Officer ("CFO")	9'030
Roger Amhof	Chief Strategy Officer ("CSO")	6'425
Ellie Doyle	Head of Asia Pacific	3'774
Oliver Iltisberger	Head of EMEA	9'143
Prasanna Venkatesan	Head of Americas	21'372



## Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung

Gemäss Artikel 28 der Statuten darf die Landis+Gyr Group AG keine Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung gewähren.

## Transaktionen mit nahestehenden Personen

Die Angaben zur Vergütung für das Geschäftsjahr 2017 decken die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung ab, sowie – wo angebracht – diesen nahestehende Personen. Als nahestehende Personen gelten Ehepartner, Lebenspartner, Kinder und sonstige Angehörige oder eng verbundene Personen. Im Geschäftsjahr 2017 wurde keine Vergütung an nahestehende Personen bezahlt.

## Abstimmung über die Vergütung an der Generalversammlung

Anlässlich der ausserordentlichen Generalversammlung 2017 wurde für die laufende Periode

bis zur ordentlichen Generalversammlung 2018 eine Gesamtvergütung von CHF 2.0 Mio. für den Verwaltungsrat genehmigt (einschliesslich Sozialversicherungskosten etc.).

Der von der ausserordentlichen Generalversammlung 2017 genehmigte Gesamtbetrag der fixen und variablen Vergütung für die bestehenden Mitglieder der Konzernleitung für die am 31. März 2018 bzw. 2019 abgeschlossenen Geschäftsjahre beträgt jeweils CHF 12.5 Mio. pro Jahr (einschliesslich Sozialversicherungskosten, etc., aber exklusive aufgeschobener und erfolgsabhängiger Vergütungsbestandteile aus früheren Jahren; währungsbereinigt bei Personen, die in Fremdwährungen bezahlt werden).

Angaben zum Abgleich der an der ausserordentlichen Generalversammlung 2017 für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung genehmigten Gesamtbeträge mit den Zuteilungen im Geschäftsjahr 2017 sind in den Darstellungen 12 und 13 enthalten. Die aufgeführten Beträge schliessen den Anerkennungsbonus für den Börsengang, der von den verkaufenden Aktionären gewährt und finanziert wurde, aus. Ausserdem werden keine Zahlungen an Andreas Umbach vor dem Börsengang (beschrieben auf Seiten 12 und 13 dieses Berichts) berücksichtigt.

Vor dem Börsengang wurden den Mitgliedern der Konzernleitung verschiedene langfristige erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile zugeteilt, die bis ins Jahr 2020 definitiv zugeteilt werden («vesting»). Gemäss Artikel 33 der Statuten wird über diese Vergütungselemente nicht mehr abgestimmt, weil diese vor dem Börsengang gewährt wurden.

### DARSTELLUNG 12: FÜR MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS GENEHMIGTE UND ZUGETEILTE VERGÜTUNG

	Für die Periode von der ao Generalversammlung 2017 bis zum 31. März 2018 zugeteilte Gesamtvergütung	Von den Aktionären an der ao Generalversammlung genehmigter Gesamtbetrag	Den Aktionären an der jeweiligen Generalversammlung zur Genehmigung beantragter Betrag
Ausserordentliche Generalversammlung 2017 bis zur Generalversammlung 2018	CHF 965 Tsd. (8.5 Monate)	CHF 2.0 Mio.	–
Generalversammlung 2018 bis zur Generalversammlung 2019	–	–	CHF 2.0 Mio.

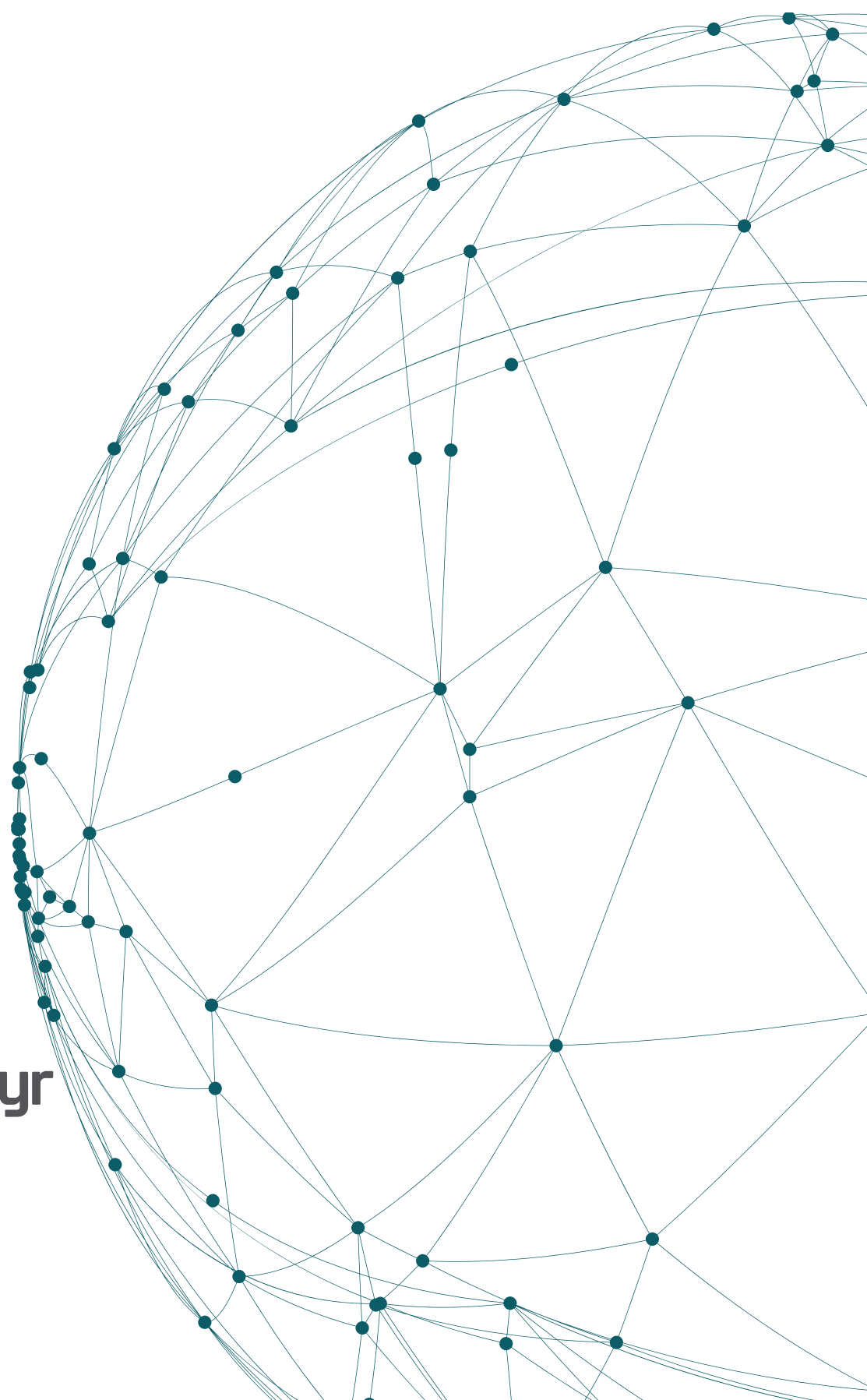
### DARSTELLUNG 13: FÜR MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG GENEHMIGTE UND ZUGETEILTE VERGÜTUNG

	Für das jeweilige Geschäftsjahr zugeteilte Gesamtvergütung	Von den Aktionären an der ao Generalversammlung genehmigter Gesamtbetrag	Den Aktionären an der jeweiligen Generalversammlung zur Genehmigung beantragter Betrag
GJ 2017	CHF 7.6 Mio.	CHF 12.5 Mio.	–
GJ 2018	–	CHF 12.5 Mio.	–
GJ 2019	–	–	CHF 11.5 Mio.

Landis+Gyr Group AG publiziert den Vergütungsbericht 2017 in englischer und deutscher Sprache. Verbindlich und durch PWC, die Revisionsstelle von Landis+Gyr, geprüft ist ausschliesslich die englische Version.

© Landis+Gyr Group AG

Dieser Bericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Bei Abweichungen zwischen der englischen und deutschen Version des Berichts ist die englische Version massgebend.



**Landis+Gyr**

**Kontakt**

Landis+Gyr Group AG  
Theilerstrasse 1  
6302 Zug  
+41 41 935 6000

[www.landisgyr.com](http://www.landisgyr.com)

# Financial Report 2017





# Table of Contents

Financial Review	5
Consolidated Financial Statements of Landis+Gyr Group	28
Statutory Financial Statements of Landis+Gyr Group AG	78





# Financial Review of Landis+Gyr Group

## Table of Contents

Overview	6
Summary of Financial Information	7
Segment Information	13
Restructuring and Other Saving Initiatives	16
Liquidity and Capital Resources	17
Critical Accounting Policies and Estimates	20
Supplemental Reconciliations and Definitions	21
Main Exchange Rates applied	26

## Overview

The following discussion of the financial condition and results of the operations of Landis+Gyr Group AG (“Landis+Gyr”) and its subsidiaries (together, the “Company”) should be read in conjunction with the Consolidated Financial Statements, which have been prepared in accordance with US GAAP, and the related notes thereto included in this Financial Report.

This discussion contains forward-looking statements which are based on assumptions about the Company’s future business that involve risks and uncertainties. The Company’s actual results may differ materially from those anticipated in these forward-looking statements.

This Financial Report contains non-GAAP measures of performance. Definitions of these measures and reconciliations between these measures and their US GAAP counterparts can be found in the “Supplemental Reconciliations and Definitions” section of this Financial Report.

The Company is the leading global provider of smart metering solutions helping utilities, energy retailers and energy consumers manage energy better. Building on over 120 years of industry experience, we enable our customers to manage their billing for revenue assurance, improve the efficiency of their networks, upgrade energy delivery infrastructures, reduce energy costs and contribute to a sustainable use of resources.

Traditional standalone metering products represent the historical core of the Company’s offerings. However, over the last 10 years, many utilities have transitioned from using standalone, or non-smart, meters, which require on-site or one-way reading to report energy consumption, to modernized networks that deploy intelligent devices and two-way communications technologies for near real-time measurement, management and control of energy distribution and consumption, i.e., “smart metering”. Smart metering technology serves, in turn, as an essential building block in the development of the Smart-Grid and smart communities where utilities are able to measure and control production, transmission and distribution of energy resources more efficiently through the use of communications technology.

We provide our products, services and solutions in more than 70 countries around the world.

To best serve our customers, we have organized our business into three regional reportable segments: the Americas, EMEA and Asia Pacific.

- Americas comprises the United States, Canada, Central America, South America, Japan and certain other markets which adopt US standards. This segment reported 55.9% of our total revenue for the year ended March 31, 2018. We are a leading supplier of Advanced Metering Infrastructure (“AMI”) communications networks and the leading supplier of smart electricity meters in North America. In addition, we are one of the leading suppliers of modern standalone and smart electric meters in South America.
- EMEA, which comprises Europe, the Middle East, South Africa and certain other markets adopting European standards, reported 36.1% of our total revenue for the year ended March 31, 2018. In EMEA, we are one of the leading providers of smart electricity meters and we are the leading supplier of smart ultrasonic gas meters.
- Asia Pacific comprises Australia, China, Hong Kong and India, while the balance is generated in Singapore and other markets in Asia. It reported 8.0% of our total revenue for the year ended March 31, 2018. In Asia Pacific (excluding China), we are one of the leading smart electricity meter providers.

# Summary of Financial Information

<b>RESULTS OF OPERATIONS</b>				
<b>USD in million, except per share data</b>	<b>FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,</b>			
	<b>2018</b>	2017	2016	2015
Order Intake	\$ 1'574.4	\$ 1'325.5	\$ 1'998.7	\$ 1'309.0
Committed Backlog as of March 31,	2'389.0	2'491.4	2'887.9	2'482.0
<b>Net revenue</b>	<b>1'737.8</b>	<b>1'659.2</b>	<b>1'573.5</b>	<b>1'529.1</b>
Cost of revenue	1'227.7	1'117.0	1'087.7	1'040.8
<b>Gross profit</b>	<b>510.1</b>	<b>542.2</b>	<b>485.7</b>	<b>488.3</b>
<b>Operating expenses</b>				
Research and development	163.8	162.8	148.3	151.6
Sales and marketing	104.9	104.7	99.7	100.0
General and administrative	157.8	184.8	145.3	163.3
Amortization of intangible assets	35.7	35.1	42.4	41.9
Impairment of intangible assets	–	60.0	34.1	–
<b>Operating income (loss)</b>	<b>47.8</b>	<b>(5.3)</b>	<b>15.9</b>	<b>31.5</b>
Net interest and other finance expense	1.2	(25.0)	(16.9)	(21.6)
<b>Income (loss) before income tax expense</b>	<b>49.0</b>	<b>(30.3)</b>	<b>(1.0)</b>	<b>9.8</b>
Income tax benefit (expense)	(2.2)	(31.8)	(12.5)	0.5
<b>Net income (loss) before noncontrolling interests</b>	<b>46.8</b>	<b>(62.1)</b>	<b>(13.5)</b>	<b>10.3</b>
Net income attributable to noncontrolling interests, net of tax	0.4	0.5	0.2	–
<b>Net income (loss) attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders</b>	<b>\$ 46.4</b>	<b>\$ (62.6)</b>	<b>\$ (13.7)</b>	<b>\$ 10.3</b>
Net income (loss) per share (basic and diluted)	\$ 1.57	\$ (2.12)	\$ (0.46)	\$ 0.35
Adjusted Gross Profit	\$ 597.3	\$ 620.2	\$ 601.9	\$ 562.3
Adjusted Operating Expenses	385.3	408.2	380.9	403.0
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>\$ 212.0</b>	<b>\$ 212.0</b>	<b>\$ 221.0</b>	<b>\$ 159.3</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>\$ 87.5</b>	<b>\$ 53.1</b>	<b>\$ 84.6</b>	<b>\$ 96.3</b>

**SUMMARY CONSOLIDATED BALANCE SHEETS**

USD in million (*)	March 31, 2018	March 31, 2017	March 31, 2016	March 31, 2015
<b>ASSETS</b>				
<b>Current assets</b>				
Cash and cash equivalents	\$ 101.8	\$ 101.0	\$ 22.1	\$ 18.5
Accounts receivable, net	315.8	301.4	302.4	279.8
Inventories, net	121.4	115.7	117.0	121.5
Prepaid expenses and other current assets	50.4	44.4	136.7	125.6
<b>Total current assets</b>	<b>589.3</b>	<b>562.5</b>	<b>578.1</b>	<b>545.4</b>
Property, plant and equipment, net	164.4	188.8	199.8	220.6
Goodwill and other Intangible assets, net	1'743.3	1'786.6	1'895.6	1'981.2
Deferred tax assets	16.0	12.9	28.1	17.6
Other long-term assets	37.7	34.2	35.1	36.3
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>\$ 2'550.7</b>	<b>\$ 2'585.1</b>	<b>\$ 2'736.7</b>	<b>\$ 2'801.1</b>
<b>LIABILITIES AND EQUITY</b>				
<b>Current liabilities</b>				
Trade accounts payable	\$ 153.8	\$ 144.2	\$ 153.6	\$ 180.0
Accrued liabilities	40.0	37.0	45.2	50.2
Warranty provision	47.9	43.8	32.9	22.0
Payroll and benefits payable	65.2	76.6	73.9	66.4
Debt and current portion of shareholder loans	142.3	227.9	113.8	107.4
Tax payable	5.2	16.2	4.7	6.0
Other current liabilities	60.9	66.5	62.3	66.7
<b>Total current liabilities</b>	<b>515.2</b>	<b>612.2</b>	<b>486.4</b>	<b>498.7</b>
Shareholder loans	–	–	215.0	285.0
Warranty provision- non current	25.6	8.0	58.8	26.6
Pension and other employee liabilities	55.7	65.2	101.1	90.0
Deferred tax liabilities	32.5	55.0	95.1	99.1
Tax provision	25.5	28.7	21.1	15.5
Other long-term liabilities	88.1	83.5	29.4	31.0
<b>Total liabilities</b>	<b>742.7</b>	<b>852.5</b>	<b>1'006.8</b>	<b>1'045.9</b>
<b>Shareholders' equity</b>				
<b>Total Landis+Gyr Group AG shareholders' equity</b>	<b>1'804.6</b>	<b>1'730.1</b>	<b>1'728.0</b>	<b>1'753.2</b>
Noncontrolling interests	3.4	2.6	1.8	2.0
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>1'808.0</b>	<b>1'732.6</b>	<b>1'729.9</b>	<b>1'755.2</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>\$ 2'550.7</b>	<b>\$ 2'585.1</b>	<b>\$ 2'736.7</b>	<b>\$ 2'801.1</b>

\* Effective April 1, 2017, the Company adopted ASU 2015-17, Income Taxes (Topic 740): Balance Sheet Classification of Deferred Taxes, which requires deferred tax assets and liabilities to be classified as noncurrent in the Consolidated Balance Sheets. For comparison purposes, we applied the new standard retrospectively in the Consolidated Balance Sheets as of March 31, 2017, 2016 and 2015 presented above.

### Order Intake

Order intake increased by USD 248.9 million, or 18.8%, from USD 1'325.5 million in the year ended March 31, 2017 (FY 2016) to USD 1'574.4 million in the year ended March 31, 2018 (FY 2017), on a reported currency basis (16.0% on a constant currency basis). The increase in order intake was predominately driven by the Americas with large AMI projects wins in the United States.

### Committed Backlog

We define our committed backlog as the sum of our awarded contracts with firm volume and price commitments.

Our products and solutions committed backlog represents the aggregate amount of individual contract orders we have for specified products, services or solution sales that have a specified value and delivery schedule. As of March 31, 2018, in the Americas, committed backlog related to products, services and solutions was USD 1'679.0 million compared to USD 1'768.9 million as of March 31, 2017. In EMEA, as of March 31, 2018, committed backlog was USD 654.1 million compared to USD 681.8 million as of March 31, 2017. In addition, in EMEA, we had "Contingent Backlog" (representing the portion of an awarded firm volume contract that relies on meeting performance criteria in order to trigger the customer order) in an amount of USD 395.2 million and USD 530.0 million for the years ended March 31, 2018 and 2017, respectively. The decrease of USD 134.8 million is primarily attributable to the transfer into committed backlog of amounts previously included within contingent backlog, in respect of which the Company has met the performance criteria. More than half of the committed and contingent backlog in EMEA relates to contracts in the U.K. In Asia Pacific, as of March 31, 2018, committed backlog was USD 55.9 million compared to USD 40.7 million as of March 31, 2017.

### Net Revenue

Net revenue increased by USD 78.6 million, or 4.7%, from USD 1'659.2 million in the year ended March 31, 2017 to USD 1'737.8 million in the year ended March 31, 2018, on a reported currency basis (2.6% on a constant currency basis). The increase in net revenue was predominantly driven by stronger sales in the EMEA and Americas segments which grew by USD 39.4 million and USD 41.0 million, respectively, as compared to the previous period. The EMEA segment experienced a slowed sales growth as major planned AMI rollouts commenced but was impacted by certain industry-wide supply chain delays in the second half of the fiscal year ended March 31, 2018. In the Americas segment, the increase in net revenue was driven by strong revenue growth in AMI key markets in the United States, offsetting the slowdown in Japan because of the expected reduction in revenue from TEPCO's AMI project. Americas' revenue too was somewhat dampened by industry-wide supply chain constraints. Meanwhile, the Asia Pacific segment net revenue slightly declined following delays in sales in key markets, such as Australia.

### Cost of Revenue and Gross Profit

Cost of revenue increased by USD 110.7 million, or 9.9%, from USD 1'117.0 million in the year ended March 31, 2017 to USD 1'227.7 million in the year ended March 31, 2018. This increase reflects in part higher warranty changes for the year ended March 31, 2018 with a large accrual recorded in the Americas segment for USD 40.9 million related to legacy component issues as compared to USD 23.3 million in the previous period. In addition, the increase was further driven by delays in approvals for cost optimized products in EMEA. As a result, gross profit decreased by USD 32.1 million, or (5.9)%, from USD 542.2 million (or 32.7% in percentage of revenue) in the year ended March 31, 2017 to USD 510.1 million (or 29.4% as a percentage of revenue) in the year ended March 31, 2018.

USD in million	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Research and development	\$ 163.8	\$ 162.8
Sales and marketing	104.9	104.7
General and administrative	157.8	184.8
Amortization of intangible assets	35.7	35.1
Impairment of intangible assets	–	60.0
<b>Total operating expenses</b>	<b>\$ 462.3</b>	<b>\$ 547.4</b>

### Research and Development

Research and development expenses increased by USD 1.0 million, or 0.6%, from USD 162.8 million in the year ended March 31, 2017 to USD 163.8 million in the year ended March 31, 2018. Research and development expenses remain fairly in line with the previous year, being the result of a continuous effort in connection with the development of platforms for devices, applications and networks on a global level. Simultaneously customization requirements are high, especially in association with the deployment of AMI projects, due to the particularities of each market and bespoke utility requirements.

### Sales and Marketing

Sales and marketing expenses were flat with a slight increase of USD 0.2 million, or 0.2%, from USD 104.7 million in the year ended March 31, 2017 to USD 104.9 million in the year ended March 31, 2018. This stability in sales and marketing expenses results from control on non-personnel expenses largely related to travel expenses, consulting expenses and advertising and promotional expenses.

### General and Administrative

General and administrative expenses decreased by USD 27.0 million, or (14.6)%, from USD 184.8 million in the year ended March 31, 2017 to USD 157.8 million in the year ended March 31, 2018. The decrease in general and administrative expenses was driven, in part, by the cost reduction program in EMEA (Project Phoenix) as well as the non-recurring IT costs incurred in previous year for SAP harmonization in EMEA and in Asia Pacific. While the corporate function recorded expenses for the IPO of USD 24.2 million in the year ended March 31, 2018, these costs offset a similar level of non-recurring costs recorded in the previous fiscal year in connection with a settlement amount (including legal costs) for a patent case of USD 15.6 million in the United States and professional service fees of USD 6.0 million in relation to due diligence for a potential acquisition of an external company.

### Amortization of Intangible Assets

Certain amortization charges were included in cost of revenue in the amount of USD 14.1 million for both the years ended March 31, 2018 and 2017; amortization of intangible assets included under operating expenses increased by USD 0.6 million, or 1.6%, from USD 35.1 million in the year ended March 31, 2017 to USD 35.7 million in the year ended March 31, 2018. The increase in amortization of intangible assets was driven in part by amortization of software.

### Impairment of Intangible Assets

We did not recognize any impairment of intangible assets in the year ended March 31, 2018 compared to USD 60.0 million in the year ended March 31, 2017. In the year ended March 31, 2017, we impaired part of our goodwill as a result of the organizational shift to three regional operating segments and reporting units (an amount of USD 30.0 million was impaired both in the EMEA segment and in the Asia Pacific segment).

### Operating Income

Operating income increased by USD 53.0 million to USD 47.8 million for the year ended March 31, 2018 from USD (5.3) million for the year ended March 31, 2017 largely as a result of lower overhead expenses and the non-recurrence of the FY 2016 goodwill impairment of USD 60.0 million, partly offset by a lower gross margin on sales. Operating income included depreciation and amortization of USD 97.3 million for the year ended March 31, 2018 and USD 96.2 million for the year ended March 31, 2017, which are included in various line items in the Consolidated Statement of Operations.

Operating income before depreciation and amortization, and impairment, which corresponds to EBITDA, decreased by USD 5.7 million, or 3.8%, to USD 145.1 million for the year ended March 31, 2018 from USD 150.8 million for the year ended March 31, 2017. EBITDA included non-recurring and other items in the fiscal year ended March 31, 2018, which amounted to USD 66.9 million. These non-recurring and other items included (i) exceptional warranty related expenses of USD 2.4 million in respect of the X2 matter (refer to section Warranty Provision below), (ii) warranty normalization adjustments of USD 24.2 million, included to adjust warranty expenses to the three-year average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims, (iii) restructuring expenses in the amount of USD 14.7 million relating to costs associated with restructuring programs in EMEA and in Americas and (iv) certain other non-recurring items amounting to USD 25.6 million, including USD 24.2 million costs incurred in preparation of the Initial Public Offering of the Company's stock. In the fiscal year ended March 31, 2017, adjustments for these items amounted to (i) USD 6.4 million, (ii) USD 25.2 million, (iii) USD 3.8 million, (iv) USD 25.8 million (including USD 15.6 million related to an intellectual property infringement case in the United States and USD 6.0 million costs associated with a contemplated acquisition), respectively, while total non-recurring and other items amounted to USD 61.2 million.

In the year ended March 31, 2018, Adjusted EBITDA, which corresponds to EBITDA adjusted for certain non-recurring or other items that Management believes are not indicative of operational performance (as outlined above), was USD 212.0 million, in line with the year ended March 31, 2017. The flat Adjusted EBITDA was driven by stronger performance in the Americas, offset by the EMEA and the Asia Pacific segments. For further details, refer to the next chapter Segment Information.

USD in million	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
<b>Other income (expense)</b>		
Interest income	\$ 0.9	\$ 0.5
Interest expense	(7.0)	(11.2)
Income (loss) on foreign exchange, net	7.3	(14.3)
<b>Income (loss) before income tax expense</b>	<b>\$ 49.0</b>	<b>\$ (30.3)</b>
Income tax benefit (expense)	(2.2)	(31.8)

### Interest Income

Interest income increased by USD 0.4 million, or 71.3%, from USD 0.5 million in the year ended March 31, 2017 to USD 0.9 million in the year ended March 31, 2018.

### Interest Expense

Interest expense decreased by USD 4.2 million, or 37.7%, from USD 11.2 million in the year ended March 31, 2017 to USD 7.0 million in the year ended March 31, 2018. The decrease in interest expense was driven by the repayment of the Shareholder Loan granted by one of the previous shareholders of Landis+Gyr Group AG, Toshiba Corporation, with the proceeds from a bank facility at a lower interest rate.

**Income (Loss) on Foreign Exchange, Net**

Income on foreign exchange, net increased by USD 21.6 million, from a loss of USD 14.3 million in the year ended March 31, 2017 to an income of USD 7.3 million in the year ended March 31, 2018. The income in FY 2017 was primarily attributable to the weaker USD against the EUR and CHF as well as the recovery of the GBP against other currencies. The loss in FY 2016 was driven primarily by the weaker GBP against the EUR and the USD following the “Brexit” vote in June 2016, as well as the stronger USD against the EUR and CHF.

**Provision for Taxes**

Income tax expense decreased by USD 29.6 million, from USD 31.8 million in the year ended March 31, 2017 to USD 2.2 million in the year ended March 31, 2018. The variance in total income tax expense was mainly driven by the U.S. tax reform. The enactment of U.S. tax reform resulted in a provisional benefit of USD 22 million from the re-measurement of deferred tax balances as of March 31, 2017 to the new U.S. Federal tax rate. Including the impact from the re-measurement of the deferred tax balances arising from the current activity of USD 4.7 million, the provisional net benefit amounts to USD 17.3 million.



## Segment Information

The following tables set forth net revenues and Adjusted EBITDA for our segments: Americas, EMEA and Asia Pacific for the years ended March 31, 2018 and 2017.

U.S. Dollars in millions, unless otherwise indicated	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		CHANGE	
	2018	2017	USD	Constant Currency
<b>Committed Backlog</b>				
Americas	\$ 1'679.0	\$ 1'768.9	(5.1%)	(4.5%)
EMEA	654.1	681.8	(4.1%)	(15.3%)
Asia Pacific	55.9	40.7	37.3%	36.3%
<b>Total</b>	<b>\$ 2'389.0</b>	<b>\$ 2'491.4</b>	<b>(4.1%)</b>	<b>(7.1%)</b>

In addition to the committed backlog shown above, contingent backlog represents an amount of USD 395 million as of March 31, 2018 versus an amount of USD 530 million as of March 31, 2017.

<b>Net revenue to external customers</b>				
Americas	\$ 972.2	\$ 931.2	4.4%	4.1%
EMEA	627.2	587.8	6.7%	1.7%
Asia Pacific	138.4	140.2	(1.3%)	(3.4%)
<b>Total</b>	<b>\$ 1'737.8</b>	<b>\$ 1'659.2</b>	<b>4.7%</b>	<b>2.6%</b>
<b>Adjusted Gross Profit</b>				
Americas	\$ 409.2	\$ 414.0	(1.2%)	(1.2%)
EMEA	155.9	174.0	(10.4%)	(14.1%)
Asia Pacific	28.3	31.9	(11.3%)	(13.2%)
Inter-segment eliminations	3.9	0.3		
<b>Total</b>	<b>\$ 597.3</b>	<b>\$ 620.2</b>	<b>(3.7%)</b>	<b>(5.0%)</b>
<b>Adjusted EBITDA</b>				
Americas	\$ 199.4	\$ 195.0	2.3%	2.3%
EMEA	(8.8)	1.0	–	–
Asia Pacific	(9.6)	(2.6)	(269.2%)	(231.0%)
Corporate unallocated	31.0	18.6		
<b>Total</b>	<b>\$ 212.0</b>	<b>\$ 212.0</b>	<b>0.0%</b>	<b>(0.6%)</b>
<b>Adjusted EBITDA % of net revenue to external customers</b>				
Americas	20.5%	20.9%		
EMEA	(1.4%)	0.2%		
Asia Pacific	(6.9%)	(1.9%)		
<b>Group</b>	<b>12.2%</b>	<b>12.8%</b>		

### AMERICAS

#### Segment Revenue

Net revenue to external customers in the Americas segment rose to a new record high of USD 972.2 million in FY 2017 an increase of USD 41.0 million, or 4.4%, from USD 931.2 million in the year ended March 31, 2017 to USD 972.2 million in the year ended March 31, 2018, on a reported currency basis (4.1% on a constant currency basis), notwithstanding some impact in the second half of the year from industry-wide supply chain constraints. The increase in revenue in the Americas segment was primarily driven by an increase in sales to investor owned utilities (“IOU”) and public power utilities

("PP") in North America as well as increased sales in South America as a result of larger AMI and Industrial, Commercial & Grid ("ICG") sales. The increase in revenue was offset by an expected decline in revenues from TEPCO's AMI project and the downtrend in non-AMI products in South America.

### **Segment Adjusted EBITDA**

Adjusted EBITDA in the Americas segment increased by USD 4.4 million, or 2.3%, from USD 195.0 million in the year ended March 31, 2017 to USD 199.4 million in the year ended March 31, 2018. The increase in Adjusted EBITDA is largely the result of increased revenue combined with a lower level of Adjusted Operating Expenses, notwithstanding higher cost allocations from Corporate of USD 2.6 million. Adjustments to EBITDA for the periods under review relate predominantly to warranty normalization adjustments; the adjustment amount booked in the year ended March 31, 2018 partly offset the warranty amount of USD 40.9 million in connection with legacy component issues booked in North America. Additionally, for the year ended March 31, 2017, we also made an adjustment to EBITDA in the Americas segment for a patent litigation settlement. For a reconciliation of Adjusted EBITDA on a segment basis to Adjusted EBITDA on a Group basis, see the section Supplemental Reconciliations and Definitions.

## **EMEA**

### **Segment Revenue**

Net revenue to external customers in the EMEA segment rose to USD 627.2 million in FY 2017, an increase of USD 39.4 million, or 6.7%, from USD 587.8 million in the year ended March 31, 2017, on a reported currency basis (1.7% on a constant currency basis), with our sales development in the second half somewhat dampened by industry-wide supply chain limitations. The increase in revenue to external customers in the EMEA segment was mainly driven by AMI deployments in France, the Iberian Peninsula and in the U.K. and was also impacted by foreign currency translation differences against the USD.

### **Segment Adjusted EBITDA**

Adjusted EBITDA in the EMEA segment decreased by USD 9.8 million, from USD 1.0 million in the year ended March 31, 2017 to USD (8.8) million in the year ended March 31, 2018. The largest single contributor driving this reduction was the lack of benefit from product cost reduction programs that still need to match committed price reductions on the next generation meters being shipped to customers in the UK, France and the Netherlands. These will be realized in FY 2018. The lower Adjusted Gross Profit was partially mitigated by lower adjusted operating expenses mainly as a result of the impact of a restructuring plan (Project Phoenix). The result was also impacted by higher cost allocations from Corporate of USD 4.1 million. Adjustments to EBITDA for the periods under review relate predominantly to restructuring charges, warranty normalization adjustments and exceptional warranty related expenses. For a reconciliation of Adjusted EBITDA on a segment basis to Adjusted EBITDA on a Group basis, see the section Supplemental Reconciliations and Definitions.

## **ASIA PACIFIC**

### **Segment Revenue**

Net revenue to external customers in the Asia Pacific segment decreased by USD 1.8 million, or (1.3)%, from USD 140.2 million in the year ended March 31, 2017 to USD 138.4 million in the year ended March 31, 2018, on a reported currency basis ((3.4)% on a constant currency basis). The projects in Hong Kong and the Indian federal government's rural electrification efforts partly offset near term weakness in Australia, which experienced a market slowdown due to the impending Power of Choice program.

**Segment Adjusted EBITDA**

Adjusted EBITDA in the Asia Pacific segment decreased by USD 7.0 million, from USD (2.6) million in the year ended March 31, 2017 to USD (9.6) million in the year ended March 31, 2018. The decrease in profitability in the Asia Pacific segment was driven by the lower sales described above. For the year ended March 31, 2017, adjustments to EBITDA in the Asia Pacific segment largely related to the start-up costs for our business subsidiary intelliHUB (USD 3.7 million) while for the year ended March 31, 2018, adjustments relate to other non-recurring costs (USD 0.9 million). For a reconciliation of Adjusted EBITDA on a segment basis to Adjusted EBITDA on a Group basis, see the section Supplemental Reconciliations and Definitions.

## Restructuring and other Saving Initiatives

The Company continually reviews its business, manages costs and aligns resources with market demand. As a result, the Company has taken several actions to reduce fixed costs, eliminate redundancies, strengthen operational focus and better position itself to respond to market pressures or unfavourable economic conditions.

The following table outlines the cumulative and current costs incurred to date under the program per operating segment:

USD in million	Cumulative Costs incurred up to March 31, 2018	Total Costs incurred in the Fiscal Year ended March 31, 2018
Americas	\$ 6.6	\$ 0.6
EMEA	28.1	13.6
Asia Pacific	9.7	(0.0)
Corporate	1.8	0.5
<b>Restructuring Charges</b>	<b>\$ 46.2</b>	<b>\$ 14.7</b>

We currently have two major operational excellence initiatives underway. The first initiative (“Project Lightfoot”) focuses on maximizing the efficiency of our manufacturing footprint through capacity and utilization improvements. Currently, Project Lightfoot concentrates on our operations in EMEA where we are continuing to improve our production and assembly processes, consolidate our manufacturing capacities in a reduced number of designated facilities, transfer selected manufacturing activities to lower cost countries in order to gain cost efficiencies and reduce our depth of manufacturing through outsourcing.

Meanwhile, the second major initiative was launched in the second half of 2016 (“Project Phoenix”) and aims to optimize our cost base in EMEA, mainly through reductions in our fixed cost set-up around the region.

In conjunction with the two above mentioned restructuring initiatives, we have incurred one-time costs of USD 5.7 million and USD 13.6 million for the years ended March 31, 2017 and March 31, 2018, respectively, predominantly relating to severance and redundancy costs. In the mid-term, we expect to realize savings of approximately USD 25 million per annum from Project Lightfoot with full savings expected to be achieved by the year ended March 31, 2021, and approximately USD 20 million per annum from Project Phoenix with full savings expected to be achieved by the year ended March 31, 2019. In the year ended March 31, 2018, we realized cost savings from project Phoenix of USD 15.8 million on a currency adjusted basis.

## Liquidity and Capital Resources

The Company funds its operations and growth with cash flow from operations and borrowings. Cash flows may fluctuate and are sensitive to many factors including changes in working capital, the timing and magnitude of capital expenditures and repayment of debt.

We believe that cash flow from operating activities as well as the borrowing capacity under our Credit Facility Agreement will be sufficient to fund currently anticipated working capital, planned capital spending, debt service requirements and dividend payments to shareholders for at least the next twelve months. Over the longer term, we believe that our cash flows from operating activities and available cash and cash equivalents and access to borrowing facilities, will be sufficient to fund our capital expenditures and debt service requirements. We also regularly review acquisition and other strategic opportunities, which may require additional debt or equity financing.

USD in million	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Cash flows provided by (used in) operating activities	\$ 124.7	\$ 95.1
Cash flows provided by (used in) investing activities	(37.3)	(46.9)
Reconciliation item 1 (a)	–	0.2
Reconciliation item 2 (b)	–	4.7
<b>Free Cash Flow</b>	<b>\$ 87.5</b>	<b>\$ 53.1</b>
Cash flows provided by (used in) financing activities	(83.2)	31.5

- a) Represents foreign exchange items on intercompany loans that are included under net cash provided by operating activities in the Consolidated Statement of Cash Flows, but classified as financing activities in the Group's Free Cash Flow.
- b) Represents the cash paid for the acquisition of Consort's net assets described under Note 8 of the Consolidated Financial Statements for the year ended March 31, 2017.

### Operating Activities

Cash flow provided by operating activities increased by USD 29.6 million, or 31.1%, from USD 95.1 million in the year ended March 31, 2017 to USD 124.7 million in the year ended March 31, 2018, owing to improvements in net working capital.

### Investing Activities

Cash flow used in investing activities decreased by USD 9.6 million, or 20.6%, from USD (46.9) million in the year ended March 31, 2017 to USD (37.3) million in the year ended March 31, 2018. The decrease in cash flow used in investing activities was driven by a decrease in capital expenditure of USD 4.8 million reflecting our asset light approach and USD 4.7 million paid in connection with a business acquisition in the fiscal year 2016.

### Financing Activities

Cash flow from financing activities decreased by USD 114.7 million, changing from a net inflow of USD 31.5 million in the year ended March 31, 2017 to a net outflow of USD 83.2 million in the year ended March 31, 2018. In the year ended March 31, 2018, the net outflow of USD 83.2 million was primarily attributable to the repayment of the pre-existing shareholder loan of USD 215 million; this was partly offset by the proceeds from the borrowings of USD 130 million under the Credit Facility Agreement which we entered into in March 2018. In the year ended March 31, 2017, the inflow from financing activities was driven mainly by capital contributions received from Toshiba, the former shareholder.

### Net Operating Working Capital

A key factor affecting cash flow from operating activities is, amongst others, changes in working capital. Operating working capital ("OWC") reflects trade account receivables from third and related parties (net of allowance for doubtful accounts) including notes receivables and accrued income from customers, plus inventories less trade accounts payable from third and related parties including prepayments. The table below outlines our operating working capital for the Group and each of our segments as of March 31, 2018 and 2017.

<b>NET OPERATING WORKING CAPITAL</b>		
<b>USD in million, except percentages</b>	<b>FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,</b>	
	<b>2018</b>	2017
Accounts receivable, net	\$ 315.8	\$ 301.4
Inventories, net	121.4	115.7
Trade accounts payable	(153.8)	(144.2)
<b>Operating Working Capital</b>	<b>\$ 283.4</b>	<b>\$ 272.9</b>
Operating Working Capital as a percentage of Revenue	16.3%	16.4%

During the periods under review, the main changes to the Group's OWC arose from tight inventory control and currency translation adjustments to the OWC held by reporting units whose functional currency is not the US Dollar, reflecting the deterioration in the USD exchange rate against the other main currencies.

### Capital Expenditures

A key component of cash flow used in investing activities is capital expenditures ("Capex"). We calculate Capex as the amounts invested in property, plant and equipment and intangibles assets. Our Capex is composed of three elements: (i) Replacement Capex; (ii) Expansion Capex (i.e. directly linked to expected volume growth); and (iii) Service Contract Capex (i.e. for our Managed Services business unit in the Americas to fund on-balance sheet metering devices). Capex slightly decreased relative to sales and in absolute terms during the periods under review and amounted to 2.2%, and 2.6% of revenue for the years ended March 31, 2018, and 2017, respectively. Capex has been fully funded by cash flow from operating activities.

<b>CAPITAL EXPENDITURES</b>		
<b>USD in million, except percentages</b>	<b>FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,</b>	
	<b>2018</b>	2017
Service contracts	\$ 2.9	\$ 4.5
Expansion	18.7	17.6
Replacement	16.4	20.7
<b>CapEx</b>	<b>\$ 38.0</b>	<b>\$ 42.8</b>
CapEx as a percentage of Revenue	2.2%	2.6%

Capital expenditures decreased by USD 4.8 million, or 11.2%, from USD 42.8 million in the year ended March 31, 2017 to USD 38.0 million in the year ended March 31, 2018. A significant portion of Capex is driven by the large number of product variants, which we are required to have to support different customer and market requirements, especially in connection with the deployment of AMI projects.

### Net Debt

The table below presents the components of net debt as of March 31, 2018 and 2017.

USD in million	MARCH 31,	
	2018	2017
Cash and cash equivalents	\$ (101.8)	\$ (101.0)
Credit facility	130.0	–
Other borrowings from banks	12.3	12.9
Current portion of shareholder loans	–	215.0
Other financial liabilities (assets), net	(0.1)	(0.1)
<b>Net Debt</b>	<b>\$ 40.5</b>	<b>\$ 126.8</b>

The Company policy is to ensure the Group will have adequate financial flexibility at all times without incurring unnecessary cost. Financial flexibility can be either provided through direct access to debt capital markets (private placement markets), through direct access to money markets (commercial paper) or through the establishment of bank facilities, either on a bilateral basis or on a syndicated basis.

### Indebtedness

Total outstanding debt was as follows:

USD in million	MARCH 31,	
	2018	2017
Credit Facility	\$ 130.0	–
Other borrowings from banks	12.3	12.9
Current portion of shareholder loans	–	215.0

For the description of the Company's indebtedness, refer to the Notes 13, Loans payable and 14, Shareholder Loans to our Consolidated Financial Statements.

## Critical Accounting Policies and Estimates

The Consolidated Financial Statements of the Company have been prepared in accordance with US GAAP. The preparation of the financial statements requires management to make estimates and assumptions, which have an effect on the reported amounts of assets and liabilities and disclosure of contingent assets and liabilities at the balance sheet date and on the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period.

Management evaluates the estimates on an ongoing basis, including, but not limited to, those related to costs of product guarantees and warranties, provisions for bad debts, recoverability of inventories, fixed assets, goodwill and other intangible assets, income tax expenses and provisions related to uncertain tax positions, pensions and other postretirement benefit assumptions and legal and other contingencies.

Where appropriate, the estimates are based on historical experience and on various other assumptions that Management believes to be reasonable under the circumstances, the results of which form the basis for making judgments about the carrying values of assets and liabilities that are not readily apparent from other sources. Actual results may differ from our estimates and assumptions.

The Company deems an accounting policy to be critical if it requires an accounting estimate to be made based on assumptions about matters that are highly uncertain at the time the estimate is made and if different estimates that reasonably could have been used, or if changes in the accounting estimates that are reasonably likely to occur periodically, could materially impact the Company's Consolidated Financial Statements.

Management also deems an accounting policy to be critical when the application of such policy is essential to the Company's ongoing operations. Management believes the following critical accounting policies require to make difficult and subjective judgments, often as a result of the need to make estimates regarding matters that are inherently uncertain.

The following policies should be considered when reading the Consolidated Financial Statements:

- Revenue Recognition
- Contingencies
- Pension and Other Post-retirement Benefits
- Income Taxes
- Goodwill and Other Intangible Assets

For a summary of the Company's accounting policies and a description of accounting changes and recent accounting pronouncements, including the expected dates of adoption and estimated effects, if any, on our Consolidated Financial Statements, see "Note 2 Summary of Significant Accounting Principles" to our Consolidated Financial Statements.



# Supplemental Reconciliations and Definitions

## Adjusted EBITDA

The reconciliation of EBITDA to Adjusted EBITDA is as follows for the fiscal years ended March 31, 2018 and 2017:

USD in millions, unless otherwise indicated	L+G GROUP AG		AMERICAS		EMEA		ASIA PACIFIC		CORPORATE AND ELIMINATIONS	
	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
<b>Operating income</b>	<b>\$ 47.8</b>	<b>\$ (5.4)</b>	<b>\$ 103.5</b>	<b>\$ 100.9</b>	<b>\$ (38.7)</b>	<b>\$ (38.6)</b>	<b>\$ (15.7)</b>	<b>\$ (12.1)</b>	<b>\$ (1.3)</b>	<b>\$ (55.6)</b>
Amortization of intangible assets	49.8	49.3	33.5	33.4	7.4	7.1	2.1	1.9	6.8	6.9
Depreciation	47.5	46.9	29.0	30.4	14.6	12.9	3.7	3.4	0.2	0.2
Impairment of intangible assets		60.0		–		–		–	–	60.0
<b>EBITDA</b>	<b>145.1</b>	<b>150.8</b>	<b>166.0</b>	<b>164.7</b>	<b>(16.7)</b>	<b>(18.6)</b>	<b>(9.9)</b>	<b>(6.8)</b>	<b>5.7</b>	<b>11.5</b>
Restructuring charges	14.7	3.8	0.6	1.6	13.6	1.2	–	1.0	0.5	–
Exceptional warranty related expenses (a)	2.4	6.4	–	–	2.2	6.4	–	–	0.2	–
Normalized warranty related expenses (b)	24.2	25.2	32.8	13.1	(7.9)	12.7	(0.6)	(0.6)	(0.1)	(0.0)
Special items	25.6	25.8	–	15.6	–	(0.7)	0.9	3.8	24.7	7.1
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>\$ 212.0</b>	<b>\$ 212.0</b>	<b>\$ 199.4</b>	<b>\$ 195.0</b>	<b>\$ (8.8)</b>	<b>\$ 1.0</b>	<b>\$ (9.6)</b>	<b>\$ (2.6)</b>	<b>\$ 31.0</b>	<b>\$ 18.6</b>
Adjusted EBITDA margin (%)	12.2%	12.8%	20.5%	20.9%	(1.4%)	0.2%	(6.9%)	(1.9%)		

- a) Exceptional warranty related expenses related to the X2 matter. See section “Warranty Provisions”  
b) Warranty normalization adjustments represent warranty that diverge from a three-year average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims. For the calculation of the average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty-like claims for the periods under review and going forward, see section “Warranty Provisions”.

### Adjusted Gross Profit

The reconciliation of Gross Profit to Adjusted Gross Profit is as follows for the fiscal years ended March 31, 2018 and 2017:

USD in millions, unless otherwise indicated	L+G GROUP AG		AMERICAS		EMEA		ASIA PACIFIC		CORPORATE AND ELIMINATIONS	
	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
<b>Gross Profit</b>	<b>\$ 510.1</b>	<b>\$ 542.2</b>	<b>\$ 345.8</b>	<b>\$ 368.0</b>	<b>\$ 135.0</b>	<b>\$ 145.5</b>	<b>\$ 25.6</b>	<b>\$ 28.4</b>	<b>\$ 3.7</b>	<b>\$ 0.3</b>
Amortization of intangible assets	14.1	14.1	5.6	5.8	7.0	6.9	1.5	1.5	–	(0.1)
Depreciation	39.5	39.2	25.1	26.7	12.6	10.7	1.8	1.7	–	0.1
Restructuring charges	7.0	1.8	–	0.4	7.0	0.5	–	0.9	–	–
Exceptional warranty related expenses	2.4	(1.3)	–	–	2.2	(1.3)	–	–	0.2	–
Normalized warranty related expenses	24.2	25.2	32.7	13.1	(7.9)	12.7	(0.6)	(0.6)	0.0	(0.0)
Special items	–	(1.0)	–	–	–	(1.0)	–	–	–	0.0
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>\$ 597.3</b>	<b>\$ 620.2</b>	<b>\$ 409.2</b>	<b>\$ 414.0</b>	<b>\$ 155.9</b>	<b>\$ 174.0</b>	<b>\$ 28.3</b>	<b>\$ 31.9</b>	<b>\$ 3.9</b>	<b>\$ 0.3</b>
Adjusted Gross Profit margin (%)	34.4%	37.4%	42.1%	44.5%	24.9%	29.6%	20.4%	22.8%		

### Adjusted Operating Expense

The reconciliation of Operating Expense to Adjusted Operating Expenses is as follows for the fiscal years ended March 31, 2018 and 2017:

USD in millions, unless otherwise indicated	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
<b>Research and development</b>	<b>\$ 163.8</b>	<b>\$ 162.8</b>
Depreciation	(4.4)	(3.9)
Restructuring charges	(1.4)	(0.3)
<b>Adjusted Research and Development</b>	<b>158.0</b>	<b>158.6</b>
Sales and Marketing	104.9	104.7
General and administrative	157.8	184.9
Depreciation	(3.6)	(3.8)
Restructuring charges	(6.2)	(1.7)
Exceptional warranty related legal expenses	–	(7.7)
Special items	(25.6)	(26.8)
<b>Adjusted Sales, General and Administrative</b>	<b>227.3</b>	<b>249.6</b>
<b>Adjusted Operating Expenses</b>	<b>\$ 385.3</b>	<b>\$ 408.2</b>

### Warranty Provisions

We offer standard warranties on our metering products and our solutions for periods ranging from one to five years. In some instances, warranty periods can be further extended based on customer specific negotiations.

Under limited circumstances, we may also settle certain quality-related issues experienced by our customers even if not strictly required to do so by the terms of a warranty (referred to as “warranty-like” items). Warranty accruals represent our estimate of the cost of projected warranty and warranty-like claims and are based on historical and projected warranty trends, specific quality issues identified (if any), supplier information and other business and economic projections as well as other commercial considerations. Our results in any given period are affected by additions to as well as releases of, or other adjustments to, these accruals.

For the years ended March 31, 2018 and 2017, our Consolidated Statements of Operations include net changes to the warranty and warranty-like accruals, which we record in cost of goods sold, of USD 40.7 million and USD (7.2) million, respectively, comprising additions to and releases of, or other adjustments to, accruals in respect of such claims. Our results were historically significantly impacted by warranty claims relating to the X2 capacitors (the “X2 matter”), which resulted in net changes to the accruals for warranty and warranty-like claims of USD 1.4 million, and USD (1.3) million, respectively, for the years ended March 31, 2018 and 2017. In addition, we incurred legal expenses related to the X2 matter in the amount of USD nil and USD 7.7 million in the years ended March 31, 2018 and 2017, respectively.

Management considers the X2 matter to be an exceptional warranty case because of the uniqueness of the matter and because it was part of an industry-wide component failure that impacted not only our products, but also those of our competitors and the electronics industry generally. Excluding X2-related accruals, our net changes to accruals for warranty and warranty-like claims for the years ended March 31, 2018 and 2017 would have been USD 39.3 million and USD 35.7 million, respectively. In the fiscal year 2017, net changes to warranty accruals were impacted by additional accruals of USD 40.9 million related to legacy component issues in the Americas.

In assessing the underlying operational performance of the business over time, Management believes that it is useful to consider average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims as an alternative to warranty accruals, which are estimates and subject to change and significant period-to-period volatility. For the years ended March 31, 2018, 2017 and 2016, the outflow (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims (excluding X2) amounted to USD 20.5 million, USD 15.7 million and USD 9.0 million, respectively, resulting in three-year average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of such claims of USD 15.0 million. For the year ended March 31, 2017, the three-year average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) amounted to USD 10.6 million (as fully disclosed in the offering memorandum prepared for the IPO). The increase of the three-year average actual warranty costs from USD 10.6 million in the year ended March 31, 2017 to USD 15.0 million in the year ended March 31, 2018 resulted from the inclusion in the average calculation of costs incurred of USD 20.5 million in the year ended March 31, 2018 and the falling out of the average calculation of costs incurred of USD 7.0 million in the year ended March 31, 2015. The main part of the outflow (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims (excluding X2) in the year ended March 31, 2018 was related to the legacy component issues in the Americas.

Management presents Adjusted EBITDA in this Financial Report 2017 as an alternative performance measure (both at the Group and at the segment level). With regards to warranty and warranty-like claims, Adjusted EBITDA excludes the accruals associated with the X2 claim (as well as the associated

legal expenses) and, with respect to other warranty and warranty-like claims, includes only the average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of such claims, which amounted to USD 15.0 million and USD 10.6 million for the years ended March 31, 2018 and 2017. For the years ended March 31, 2018 and 2017, the warranty normalization adjustments made in calculating Adjusted EBITDA amounted to USD 24.2 million and USD 25.2 million, respectively.

The following table provides information on our accruals in respect of warranty and warranty-like claims as well as the associated outflow (in cash and cash equivalents) for the periods under review.

USD in millions, unless otherwise indicated	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,			Average
	2018	2017	2016	
<b>Beginning of the year</b>				
Warranty accrual	\$ 51.7	\$ 91.6	\$ 48.5	
Other warranty-like accrued liabilities <sup>1</sup>	–	6.5	2.3	
<b>Total</b>	<b>51.7</b>	<b>98.2</b>	<b>50.8</b>	
Additions <sup>2</sup>	48.0	46.6	64.6	
Other changes/adjustments to warranties <sup>3</sup>	(7.3)	(53.8)	(7.9)	
Outflow in respect of X2 matter	(1.0)	(18.9)	(1.2)	
Outflow in respect of other warranty and warranty-like claims	(20.5)	(15.7)	(9.0)	(15.0)
Total outflow in respect of X2 matter and other warranty and warranty-like claims	(21.5)	(34.6)	(10.1)	
Effect of changes in exchange rates	2.6	(4.7)	0.7	
<b>Ending balance</b>				
Warranty accrual	73.4	51.7	91.6	
Other warranty-like accrued liabilities <sup>1</sup>	–	–	6.5	
<b>Total</b>	<b>\$ 73.4</b>	<b>\$ 51.7</b>	<b>\$ 98.2</b>	

- 1 Other warranty-like accrued liabilities, which are reflected in other current liabilities in the consolidated balance sheets.
- 2 "Additions" reflects new product warranty amounts included in warranty provisions (USD 48.0 million, USD 48.7 million and USD 54.7 million for the years ended March 31, 2018, 2017 and 2016, respectively, due to legacy component issues in Americas and EMEA) and other warranty-like accrued liabilities (USD nil, USD (2.1) million and USD 9.9 million for the years ended March 31, 2018, 2017 and 2016, respectively).
- 3 Other changes/adjustments to warranties reflects amounts included in warranty provisions and other warranty-like accrued liabilities as a result of releases or other adjustments resulting from settlement of claims for which accruals had previously been recorded. In particular, the figure for the year ended March 31, 2017 reflects the reclassification of accruals for the X2 matter from warranty accruals to liabilities following a settlement in connection with the X2 matter.

The following table provides further information on our warranty and warranty-like claims, including the impact of the X2 matter on our accruals and the derivation of the warranty normalization adjustments used in calculated Adjusted EBITDA.

USD in millions, unless otherwise indicated	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
<b>Additions</b>		
Additions (including X2) <sup>1</sup>	\$ 48.0	\$ 46.6
X2 Additions	(1.4)	(2.6)
<b>Additions (excluding X2)</b>	<b>46.6</b>	<b>44.0</b>
Other changes/adjustments to warranties		
Releases (including X2)	(7.3)	(53.8)
X2 Reclassification	–	41.6
X2 Releases	–	3.9
<b>Releases (excluding X2)</b>	<b>(7.3)</b>	<b>(8.3)</b>
Net changes to warranty and warranty-like accruals (including X2)	40.7	(7.2)
Net changes to warranty and warranty-like accruals relating to X2	(1.4)	42.9
<b>Net changes to warranty and warranty-like accruals (excluding X2)</b>	<b>39.3</b>	<b>35.7</b>
Three year average actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty claims (excluding X2)	(15.0)	(10.6)
<b>Warranty normalization adjustments</b>	<b>\$ 24.2</b>	<b>\$ 25.2</b>

1 “Additions (including X2)” reflects new product warranty amounts included in warranty provisions (USD 48.0 million and USD 48.7 million for the years ended March 31, 2018 and 2017, respectively) and other warranty-like accrued liabilities (USD nil and USD (2.1) million for the years ended March 31, 2018 and 2017, respectively).

## Main Exchange Rates applied

The following exchange rates against the USD have been applied for the most important currencies concerned:

Exchange rates	INCOME STATEMENT AVERAGE EXCHANGE RATE, 12 MONTHS		EXCHANGE RATE ON BALANCE-SHEET DATE	
	2018	2017	31.03.2018	31.03.2017
Euro countries- EUR	1.1707	1.0973	1.2327	1.0652
United Kingdom- GBP	1.3269	1.3041	1.4037	1.2554
Switzerland- CHF	1.0307	1.0127	1.0492	0.9965
Brazil- BRL	0.3107	0.3032	0.3031	0.3202
Australia- AUD	0.7739	0.7526	0.7686	0.7628

# Glossary

The following table provides definitions for key terms and abbreviations used within this annual report.

<b>Term</b>	<b>Definition</b>
Adjusted EBITDA	Net income (loss) excluding interest income and expense, net, gain (loss) on foreign exchange related to intercompany loans, net, depreciation and amortization, impairment of intangible and long-lived assets, restructuring charges, exceptional warranty related expenses, warranty normalization adjustments, special items, and income tax expense
Adjusted Gross Profit	Total revenue minus the cost of revenue, adjusted for depreciation, amortization and certain non-recurring or other items that Management believes are not indicative of operational performance
Adjusted Operating Expense	Research and development expense (net of research and development related income), plus sales and marketing expense, plus general and administrative expense, adjusted for depreciation and non-recurring or other items that Management believes are not indicative of operational performance
Cost of Revenue	Cost of manufacturing and delivering the products or services sold during the period
EPS	Earnings Per Share (the Company's total earnings divided by the current number of shares outstanding)
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization and Impairment of intangible assets
Free Cash Flow	Cash flow from operating activities (including changes in net operating working capital) minus cash flow from investing activities (capital expenditures in fixed and intangible assets) excluding mergers and acquisition activities
Net Debt	Current and non-current loans and borrowings less cash and cash equivalents
Net Revenue	Income realized from executing and fulfilling customer orders, before any costs or expenses are deducted

# Consolidated Financial Statements of Landis+Gyr Group

## Table of Contents

Report of the statutory auditor	29
Consolidated Statements of Operations	32
Consolidated Statements of Comprehensive Income	33
Consolidated Balance Sheets	34
Consolidated Statements of Changes in Shareholders' Equity	35
Consolidated Statements of Cash Flows	36
Notes to the Consolidated Financial Statements	37





## ***Report of the statutory auditor to the General Meeting of Landis+Gyr Group AG***

***Zug***

### ***Report of the statutory auditor on the consolidated financial statements***

As statutory auditor, we have audited the consolidated financial statements of Landis+Gyr Group AG and its subsidiaries (the “Company”), which comprise the consolidated statement of operations, consolidated statement of comprehensive income, consolidated balance sheet, consolidated statement of changes in shareholders’ equity, consolidated statement of cash flows and notes (pages 32 to 77), for the year ended 31 March 2018.

#### ***Board of Directors’ responsibility***

The Board of Directors is responsible for the preparation of the consolidated financial statements in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America (US GAAP) and the requirements of Swiss law. This responsibility includes designing, implementing and maintaining an internal control system relevant to the preparation of consolidated financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error. The Board of Directors is further responsible for selecting and applying appropriate accounting policies and making accounting estimates that are reasonable in the circumstances.

#### ***Auditor’s responsibility***

Our responsibility is to express an opinion on these consolidated financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with Swiss law, Swiss Auditing Standards and auditing standards generally accepted in the United States of America. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance whether the consolidated financial statements are free from material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. The procedures selected depend on the auditor’s judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers the internal control system relevant to the Company’s preparation of the consolidated financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Company’s internal control system. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made, as well as evaluating the overall presentation of the consolidated financial statements. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

#### ***Opinion***

In our opinion, the consolidated financial statements for the year ended 31 March 2018 present fairly, in all material respects, the financial position, the results of operations and the cash flows in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America (US GAAP) and comply with Swiss law.

---

*PricewaterhouseCoopers AG, Grafenauweg 8, Postfach, CH-6302 Zug, Switzerland  
Telephone: +41 58 792 68 00, Telefax: +41 58 792 68 10, [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch)*

PricewaterhouseCoopers AG is a member of the global PricewaterhouseCoopers network of firms, each of which is a separate and independent legal entity.



## ***Report on key audit matters based on the circular 1/2015 of the Federal Audit Oversight Authority***

Key audit matters are those matters that, in our professional judgement, were of most significance in our audit of the consolidated financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the consolidated financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters.

### **Recoverability of goodwill**

<i>Key audit matter</i>	<i>How our audit addressed the key audit matter</i>
<p>As of 31 March 2018, the Company's carrying value of goodwill was USD 1.4 billion, which represents approximately 53% of Company's total assets. Goodwill is allocated to three reporting units.</p> <p>The Company tests goodwill for impairment annually, or more frequently if events or changes in circumstances indicate a potential impairment. The impairment test involves comparing the fair value of each reporting unit to its carrying value. If the carrying value exceeds its fair value, goodwill is considered impaired.</p> <p>The determination of the fair value of each reporting unit involves significant estimation and judgement, including determining key assumptions used in estimating the future cash flows to support the fair value of each reporting unit, such as the projections of future business performance and profitability, terminal growth rates and discount rates.</p> <p>Refer to Note 2.14 <i>Goodwill</i> and Note 10 <i>Goodwill</i> of the consolidated financial statements.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• We assessed management's allocation of goodwill to the reporting units, considering the consistency with management reporting and how the business is managed within and across geographies.</li> <li>• We obtained management's fair value calculation for each reporting unit and assessed the consistency of the methodology applied with prior years.</li> <li>• We tested the mathematical accuracy of each model and agreed inputs to supporting documentation.</li> <li>• We agreed the FY 2018-FY 2022 projections to the Board of Directors approved mid-term plan and discussed with management the key drivers, as well as the intentions and the actions planned to achieve expected results. We also compared the current year actual results with prior year projections to assess any inaccuracies or bias in assumptions.</li> <li>• We assessed the terminal growth rate assumptions used by comparing them to relevant industry and economic forecasts, and utilized PwC internal valuation specialists to assess the appropriateness of management's value in use models and the reasonableness of management's discount rates.</li> <li>• We obtained the Company's sensitivity analysis around key assumptions to ascertain the effect of changes to those assumptions on the fair value estimates and recalculated these sensitivities. In addition, we performed our own independent sensitivity analysis by changing various key assumptions to reasonable changes of assumptions to assess whether these would result in an impairment.</li> <li>• We considered the reasonableness of the sum of the fair value estimates in relation to the overall market capitalization of the company.</li> </ul> <p>On the basis of procedures performed, we determined that the conclusions reached by management with regards to the recoverability of goodwill were reasonable and supportable.</p>



### Warranty provision–legacy component issue (North America)

<i>Key audit matter</i>	<i>How our audit addressed the key audit matter</i>
<p>In the year ended 31 March 2018, the Company recorded a charge to earnings of USD 40.9 million related to a legacy component issue pertaining to a defective electronic component.</p> <p>The warranty provision is an estimate that involves management's judgement on key assumptions, namely failure rates, costs incurred to repair or replace each unit, and affected units in service.</p> <p>Due to the inherent uncertainty, size and judgement pertaining to the estimate, we view the matter as a key audit matter.</p> <p>Refer to Note 20 <i>Commitments and Contingencies</i> of the consolidated financial statements.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• We obtained an understanding of management's estimate and methodology in determining the warranty provision.</li> <li>• We assessed the historical failure rates for major customers to ensure the estimated future failure rates were reasonable.</li> <li>• We tested the cost incurred to repair or replace each unit used in the provision calculation and agreed them to supporting documentation.</li> <li>• We recalculated a sample of units in service by agreeing them to original purchase orders and proofs of delivery.</li> </ul> <p>Based on the procedures performed, we found the judgments made by management in relation to the warranty provision pertaining to the legacy component issue (North America) to be reasonable.</p>



### **Report on other legal requirements**

We confirm that we meet the legal requirements on licensing according to the Auditor Oversight Act (AOA) and independence (article 728 CO and article 11 AOA) and that there are no circumstances incompatible with our independence.

In accordance with article 728a paragraph 1 item 3 CO and Swiss Auditing Standard 890, we confirm that an internal control system exists which has been designed for the preparation of consolidated financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

We recommend that the consolidated financial statements submitted to you be approved.

PricewaterhouseCoopers AG

Rolf Johner  
Audit expert  
Auditor in charge




Claudia Muhlinghaus  
Audit expert

Zug, 4 June 2018

# Consolidated Statements of Operations

USD in thousands, except per share data	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
<b>Net revenue</b>	<b>\$1'737'814</b>	<b>\$1'659'235</b>
Cost of revenue	1'227'743	1'117'046
<b>Gross profit</b>	<b>510'071</b>	<b>542'189</b>
<b>Operating expenses</b>		
Research and development	163'833	162'784
Sales and marketing	104'946	104'698
General and administrative	157'822	184'829
Amortization of intangible assets	35'702	35'131
Impairment of intangible assets	–	60'000
<b>Operating income (loss)</b>	<b>47'768</b>	<b>(5'253)</b>
<b>Other income (expense)</b>		
Interest income	877	512
Interest expense	(6'966)	(11'185)
Income (loss) on foreign exchange, net	7'290	(14'333)
<b>Income (loss) before income tax expense</b>	<b>48'969</b>	<b>(30'259)</b>
Income tax expense	(2'175)	(31'800)
<b>Net income (loss) before noncontrolling interests</b>	<b>46'794</b>	<b>(62'059)</b>
Net income attributable to noncontrolling interests, net of tax	423	511
<b>Net income (loss) attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders</b>	<b>\$46'371</b>	<b>\$ (62'570)</b>
<b>Net income (loss) per share:</b>		
Basic and diluted	\$ 1.57	\$ (2.12)
<b>Weighted average shares used in computing income (loss) per share:</b>		
Basic and diluted	29'510'000	29'510'000

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

# Consolidated Statements of Comprehensive Income

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
<b>Net income (loss) before noncontrolling interests</b>	<b>\$ 46'794</b>	<b>\$ (62'059)</b>
<b>Other comprehensive (loss) income:</b>		
Foreign currency translation adjustments, net of income tax expense	6'127	8'095
Pension plan benefits liability adjustments, net of income tax expense	12'635	28'229
<b>Comprehensive income (loss)</b>	<b>65'556</b>	<b>(25'735)</b>
Net income attributable to noncontrolling interests, net of tax	(423)	(511)
Foreign currency translation adjustments attributable to the noncontrolling interests	(386)	(197)
<b>Comprehensive income (loss) attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders</b>	<b>\$ 64'747</b>	<b>\$ (26'443)</b>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

# Consolidated Balance Sheets

USD in thousands, except share data	March 31, 2018	March 31, 2017
<b>ASSETS</b>		
<b>Current assets</b>		
Cash and cash equivalents	\$ 101'763	\$ 101'033
Restricted cash	5'000	–
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of \$6.2 million and \$4.7 million	315'788	301'400
Inventories, net	121'398	115'682
Prepaid expenses and other current assets	45'363	44'432
<b>Total current assets</b>	<b>589'312</b>	<b>562'547</b>
Property, plant and equipment, net	164'400	188'832
Intangible assets, net	381'674	425'453
Goodwill	1'361'591	1'361'167
Deferred tax assets	16'021	12'920
Other long-term assets	37'683	34'190
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>\$ 2'550'681</b>	<b>\$ 2'585'109</b>
<b>LIABILITIES AND EQUITY</b>		
<b>Current liabilities</b>		
Trade accounts payable	\$ 153'780	\$ 144'199
Accrued liabilities	40'015	37'000
Warranty provision	47'870	43'780
Payroll and benefits payable	65'210	76'637
Loans payable	142'327	12'890
Current portion of shareholder loans	–	215'000
Tax payable	5'191	16'171
Other current liabilities	60'852	66'542
<b>Total current liabilities</b>	<b>515'245</b>	<b>612'219</b>
Warranty provision- non current	25'557	7'954
Pension and other employee liabilities	55'743	65'161
Deferred tax liabilities	32'520	54'976
Tax provision	25'492	28'703
Other long-term liabilities	88'103	83'457
<b>Total liabilities</b>	<b>742'660</b>	<b>852'470</b>
<b>Commitments and contingent liabilities – Note 20</b>		
<b>Shareholders' equity</b>		
<b>Landis+Gyr Group AG shareholders' equity</b>		
Registered ordinary shares (29'510'000 and 29'510'000 issued and outstanding shares at March 31, 2018 and 2017, respectively)	309'050	309'050
Additional paid-in capital	1'475'421	1'465'595
Retained earnings	55'721	9'350
Accumulated other comprehensive loss	(35'554)	(53'930)
<b>Total Landis+Gyr Group AG shareholders' equity</b>	<b>1'804'638</b>	<b>1'730'065</b>
Noncontrolling interests	3'383	2'574
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>1'808'021</b>	<b>1'732'639</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>\$ 2'550'681</b>	<b>\$ 2'585'109</b>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

# Consolidated Statements of Changes in Shareholders' Equity

USD in thousands except for shares	Registered ordinary shares <sup>1</sup>		Additional paid-in capital	Retained earnings	Accumulated other comprehensive loss	Total Landis+Gyr Group AG equity	Noncontrolling interests	Total shareholders' equity
<b>Balance at March 31, 2016</b>	<b>29'510'000</b>	<b>\$ 309'050</b>	<b>\$ 1'437'078</b>	<b>\$ 71'920</b>	<b>\$ (90'057)</b>	<b>\$ 1'727'991</b>	<b>\$ 1'848</b>	<b>\$ 1'729'839</b>
Net income (loss)	–	–	–	(62'570)	–	(62'570)	511	(62'059)
Foreign currency translation adjustments, net of income tax expense	–	–	–	–	7'898	7'898	197	8'095
Pension plan benefits liability adjustment, net of income tax expense	–	–	–	–	28'229	28'229	–	28'229
Capital contribution	–	–	34'900	–	–	34'900	–	34'900
Business combination with entity under common control	–	–	(6'383)	–	–	(6'383)	18	(6'365)
<b>Balance at March 31, 2017</b>	<b>29'510'000</b>	<b>\$ 309'050</b>	<b>\$ 1'465'595</b>	<b>\$ 9'350</b>	<b>\$ (53'930)</b>	<b>\$ 1'730'065</b>	<b>\$ 2'574</b>	<b>\$ 1'732'639</b>
Net income	–	–	–	46'371	–	46'371	423	46'794
Foreign currency translation adjustments, net of income tax expense	–	–	–	–	5'741	5'741	386	6'127
Pension plan benefits liability adjustment, net of income tax expense	–	–	–	–	12'635	12'635	–	12'635
IPO recognition bonus	–	–	9'826	–	–	9'826	–	9'826
<b>Balance at March 31, 2018</b>	<b>29'510'000</b>	<b>\$ 309'050</b>	<b>\$ 1'475'421</b>	<b>\$ 55'721</b>	<b>\$ (35'554)</b>	<b>\$ 1'804'638</b>	<b>\$ 3'383</b>	<b>\$ 1'808'021</b>

1 The number of shares for all periods has been restated in connection with the Reverse Stock Split. Refer to Note 3 "Shareholder's equity" for further details.

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

# Consolidated Statements of Cash Flows

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
<b>Cash flow from operating activities</b>		
Net income (loss)	\$ 46'794	\$ (62'059)
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by (used in) operating activities:		
Depreciation and amortization	97'346	96'174
Impairment of intangible assets	–	60'000
IPO recognition bonus- equity component	6'551	–
Accumulated interest on shareholder loans	1'636	9'419
Gain on disposal of property, plant and equipment	688	518
Effect of foreign currencies translation on non-operating items, net	6'112	7'349
Change in allowance for doubtful accounts	1'496	736
Deferred income tax	(24'858)	(26'899)
Change in operating assets and liabilities, net of effect of businesses acquired and effect of changes in exchange rates:		
Accounts receivable	6'633	(16'083)
Inventories	16'276	(2'679)
Trade accounts payable	(8'772)	8'742
Interest payment on shareholder loans	(2'950)	(9'481)
Other assets and liabilities	(22'246)	29'352
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>124'706</b>	<b>95'089</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Payments for property, plant and equipment	(37'870)	(42'276)
Payments for intangible assets	(107)	(549)
Proceeds from the sale of property, plant and equipment	725	614
Business acquisitions	–	(4'700)
<b>Net cash used in investing activities</b>	<b>(37'252)</b>	<b>(46'911)</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Capital contribution related to IPO recognition bonus- cash component	3'275	–
Proceeds from capital contribution	–	34'900
Debt issuance cost	(1'270)	–
Proceeds from third party facility	130'000	–
Repayment of borrowings to third party facility	(216)	(5'594)
Proceeds from shareholders and related party facility	–	177'074
Repayment of borrowings to shareholders and related party facility	(215'000)	(174'920)
<b>Net cash provided by (used in) financing activities</b>	<b>(83'211)</b>	<b>31'460</b>
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>4'243</b>	<b>79'638</b>
Cash and cash equivalents at beginning of period, including restricted cash	101'033	22'092
Effects of foreign exchange rate changes on cash and cash equivalents	1'487	(697)
<b>Cash and cash equivalents at end of period, including restricted cash</b>	<b>\$ 106'763</b>	<b>\$ 101'033</b>
<b>Supplemental cash flow information</b>		
Cash paid for income tax	\$ 45'419	\$ 41'849
Cash paid for interest	\$ 6'925	\$ 10'984

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.



# Notes to the Consolidated Financial Statements

## NOTE 1: DESCRIPTION OF BUSINESS AND ORGANIZATION

### Description of Business

Landis+Gyr Group AG (“Landis+Gyr”), formerly known as Landis+Gyr Holding AG, and subsidiaries (together, the “Company”) form a leading global provider of energy metering products and solutions to utilities. The Company is organized in a geographical structure, which corresponds to the regional segments of the Americas, EMEA, and Asia Pacific. Landis+Gyr offers a comprehensive portfolio of products, solutions and services, including meters, related devices, communications technologies and software applications that are essential to the measurement and management of energy distribution and consumption.

### Initial Public Offering

On July 12, 2017, the Company’s listing application (Securities number: 37115349; ISIN: CH.037’115’349’2; Ticker symbol: LAND) relating to an initial public offering (“IPO”) of its common stock was declared effective by the SIX Swiss Exchange. On July 21, 2017, the Company completed the IPO at a price to the public of CHF 78 per share. In connection with the IPO, the Company’s stockholders sold an aggregate of 29’510’000 shares of common stock, thereof 81’945 shares were set aside to grant and fund the IPO recognition bonus (See Note 3: Shareholders’ equity). The selling stockholders received all of the net proceeds and bore all commissions and discounts from the sale of the Company’s common stock. The Company did not receive any proceeds from the IPO.

In conjunction with the IPO, the Company incurred \$24.2 million of costs for professional services and an IPO recognition bonus. The IPO recognition bonus amounted to \$9.8 million, was fully funded by the selling shareholders, and consisted of shares and cash. The Company has expensed the IPO related professional fees as incurred. The IPO recognition bonus was expensed pursuant to the stock compensation guidance and recognized as increase in additional paid-in capital (See Note 3: Shareholders’ equity).

Prior to the IPO, the Company was owned by Toshiba Corporation (60%) and Innovation Network Corporation of Japan (40%).

## NOTE 2: SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING PRINCIPLES

### 2.1 Basis of Presentation

The consolidated financial statements are prepared in accordance with generally accepted accounting principles in the United States of America (“US GAAP”). All amounts are presented in United States dollars (“\$” or “USD”), unless otherwise stated.

### 2.2 Principles of Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of Landis+Gyr Group AG and its wholly-owned and majority owned subsidiaries. The Company consolidates companies in which it owns or controls more than fifty percent of the voting shares or has the ability to execute direct or indirect control.

The Company presents noncontrolling interests in less-than-wholly-owned subsidiaries within the equity section of its consolidated financial statements. At March 31, 2018, and at March 31, 2017, the Company had one less-than-wholly-owned subsidiary in South Africa with an ownership interest of 76.7% in both periods.

All intercompany balances and transactions have been eliminated.

### 2.3 Use of Estimates

The preparation of financial statements in accordance with US GAAP requires management to make estimates and assumptions that affect the amounts reported in the consolidated financial statements and accompanying notes. Significant items subject to such estimates include warranty provisions, allowances for doubtful accounts, valuation allowances for deferred tax assets, valuation of goodwill, valuation of defined benefit pension obligations, income tax uncertainties and other contingencies and items recorded at fair value including, assets and liabilities obtained in a business combination. Actual results could differ materially from these estimates.

### 2.4 Revenue Recognition

#### General

Revenues consist primarily of hardware sales, automated meter reading services (“AMR”), advanced meter infrastructure services, software license fees, and to a lesser extent, fees associated with training, installation, software design services, and post-contract customer support services related to software licenses offered to the Company’s customers. Additionally, the Company has limited arrangements in which it purchases metering devices from vendors to be used in its packaged solutions sold to end customers. Such devices are sometimes sold at cost with no related margin. In these instances, the Company reports revenue on a gross basis principally because it is the primary obligor to the end customers.

The Company recognizes revenue when (1) persuasive evidence of an arrangement exists; (2) delivery has occurred or services have been rendered; (3) the fee is fixed or determinable; and (4) collectibility is reasonably assured. The Company records deferred revenue when it receives consideration from a customer before achieving certain criteria that must be met for revenue to be recognized in conformity with US GAAP.

Revenues are reported net of customer rebates, volume discounts and similar incentives. Taxes assessed by a governmental authority that are directly imposed on revenue-producing transactions between us and our customers, such as sales, use, value-added and some excise taxes, are excluded from revenues.

The Company’s products and services are sold through either stand-alone product or service arrangements or through multiple element arrangements. The accounting policy for such arrangements is discussed below:

#### Stand-alone sales

The majority of the Company’s revenues are derived from stand-alone sales of products or services. In a stand-alone product sale, the Company sells meters to a customer without any other deliverables. In a stand-alone service sale, the Company provides installation or other services to a customer without any further deliverables.

Revenue from product sales, when sold on a stand-alone basis, is generally recognized at the time of the shipment, receipt by the customer, or, if applicable, upon completion of customer acceptance provisions depending on the transfer of title as stipulated in the contract.

Revenues earned from meter reading services are generally based on the number of meters read on a monthly basis, multiplied by a contract-specific read fee.

Revenue from service transactions, when sold on a stand-alone basis, is recognized as the services are performed, or ratably over the term of the support period.

**Multiple element arrangements**

In addition to stand-alone product or service sales, the Company enters into multiple element arrangements, which are commonly a part of an advanced metering solution. Typically, such arrangement would incorporate a mixture of the following deliverables:

- software license fees;
- software design services;
- post-contract customer support services;
- meters;
- concentrators;
- AMR services; and,
- installation of meters and concentrators.

The accounting for the Company's multiple element arrangements varies depending on whether the arrangements incorporate a software element, which is further described below:

**Multiple element arrangements excluding a software element**

For multiple element arrangements excluding a software element, the elements are divided into separate units of accounting if the delivered item(s) (1) have value to the customer on a stand-alone basis, and (2) if the customer has a general right of return relative to the delivered item, the delivery/performance of the undelivered item(s) is probable and substantially in the control of the Company. The total arrangement consideration is allocated among the separate units of accounting using vendor-specific objective evidence of the selling price, if it exists; otherwise, third-party evidence of the selling price. If neither vendor-specific objective evidence nor third-party evidence of the selling price exists for a deliverable, the Company uses its best estimate of the selling price for that deliverable. Revenues for each deliverable are then recognized based on the type of deliverable, such as 1) when the products are shipped, 2) when the services are delivered, 3) percentage-of-completion when implementation services are essential to other deliverables in the arrangement, 4) upon receipt of customer acceptance, or 5) upon transfer of title and risk of loss.

If implementation services are essential to the functionality of the software, software and implementation revenues are recognized using the percentage-of-completion methodology of contract accounting when project costs can be reliably estimated. In the unusual instances when we are unable to reliably estimate the cost to complete a contract at its inception, we use the completed contract method of contract accounting. Revenues and costs are recognized upon substantial completion when remaining costs are insignificant and potential risks are minimal.

Under contract accounting, if we estimate that the completion of a contract component (unit of accounting) will result in a loss, the loss is recognized in the period in which it is estimated. We re-evaluate the estimated loss through the completion of the contract component and adjust the estimated loss for changes in facts and circumstances.

**Multiple element arrangements including a software element**

The Company enters into some arrangements that consist of hardware with software elements. In such arrangements, the Company has determined that the software and the non-software components function together to deliver the essential functionality of the hardware elements.

As the Company has historically negotiated the delivery of these arrangements as a packaged solution, the Company does not have vendor-specific objective evidence for any element in these contracts, with the exception of post-contract customer support services based on stated renewal rates. Additionally, the Company does not have third-party evidence of the selling prices as the Company's packaged solutions are unique and tailored to the customer's specifications. Therefore, consistent with the guidance in Accounting Standards Updates ("ASU", or "Update") No. 2009-13, the Company

uses an estimated selling price to allocate the consideration in the arrangement to each deliverable. Post-contract customer support services revenues are recognized ratably over the associated service period.

Shipping and handling costs are recorded as cost of revenue and amounts billed to customers for shipping and handling costs are recorded in revenue in the Consolidated Statements of Operations.

## **2.5 Accounting for Business and Assets Acquisitions**

The Company evaluates each transaction in order to determine if the assets acquired constitute a business. The evaluation consists of consideration of the inputs, processes, and outputs acquired. For assets acquired in transactions that do not meet the definition of a business, the full fair value of the consideration given is allocated to the assets acquired based on their relative fair values, and no goodwill is recognized.

The Company uses the acquisition method of accounting to account for business combinations. The Company allocates the purchase price to the assets acquired and liabilities assumed based on their estimated fair values at the date of acquisition, including intangible assets that can be identified. Acquisition-related costs are expensed as incurred. Identifiable assets acquired and liabilities assumed in a business combination are measured initially at their fair values at the acquisition date. Goodwill represents the excess of the aggregate purchase price over the fair value of the net assets acquired. Among other sources of relevant information, the Company uses independent appraisals and actuarial or other valuations to assist in determining the estimated fair values of the assets and liabilities acquired.

## **2.6 Cash and Cash Equivalents**

The Company considers all highly liquid investments purchased with an original maturity or remaining maturity at the date of purchase of three months or less to be cash equivalents.

## **2.7 Restricted Cash**

We are required to maintain cash balances that are restricted in order to secure certain bank guarantees.

Restricted cash is generally deposited in bank accounts earning market rates; therefore, the carrying value approximates fair value. Such cash is excluded from cash and cash equivalents in the Consolidated Balance Sheets.

## **2.8 Derivative Instruments**

The Company's activities expose it primarily to the financial risks of changes in foreign exchange rates. The Company uses derivative financial instruments, primarily foreign currency forward contracts, to economically hedge specific substantial foreign currency payments and receipts. Derivatives are not used for trading or speculative purposes.

The Company enters into foreign exchange derivative contracts to economically hedge the risks associated with foreign currency transactions and minimize the impact of changes in foreign currency exchange rates on earnings. Derivative instruments that the Company uses to economically hedge these foreign denominated contracts include foreign exchange forward contracts. Revaluation gains and losses on these foreign currency derivative contracts are recorded within cost of revenue in the Consolidated Statements of Operations.

All derivative instruments are recorded on the Consolidated Balance Sheet at fair value on the date the derivative contract is entered into and are subsequently re-measured to their fair value at each reporting date. The Company does not apply hedge accounting and, therefore, changes in the fair

value of all derivatives are recognized in cost of revenue during the period. The fair value of derivative instruments is presented on a gross basis, even when the derivative instruments are subject to master netting arrangements. Cash collateral payables and receivables associated with derivative instruments are not added to or netted against the fair value amounts. The Company classifies cash flows from its derivative programs as cash flows from operating activities in the Consolidated Statement of Cash Flows.

The fair values of the Company's derivative instruments are determined using the fair value measurements of significant other observable inputs, as defined by ASC 820, "Fair Value Measurements and Disclosures". The Company uses observable market inputs based on the type of derivative and the nature of the underlying instrument. When appropriate, the Company adjusts the fair values of derivative instruments for credit risk, which is a risk of loss due to the failure by either the Company or counterparty to meet its contractual obligations, considering the credit risk of all parties, as well as any collateral pledged.

### **2.9 Concentrations of Credit Risk**

Financial instruments, which potentially subject the Company to concentrations of credit risk, are primarily accounts receivable, cash and cash equivalents and derivative instruments.

The Company performs ongoing credit evaluations of its customers and, in general, does not require collateral from its customers.

The Company maintains cash and cash equivalents with various financial institutions that management believes to be of high credit quality. These financial institutions are located in many different locations throughout the world. The Company's cash equivalents are primarily comprised of cash deposited in checking and money market accounts. Deposits held with banks may exceed the amount of insurance provided on such deposits. Generally, these deposits may be redeemed upon demand and are maintained with financial institutions with reputable credit and therefore bear minimal credit risk.

The amount subject to credit risk related to derivative instruments is generally limited to the amount, if any, by which a counterparty's obligations exceed the obligations of the Company with that counterparty.

### **2.10 Fair Value Measurement**

The Company accounts for certain assets and liabilities at fair value. Fair value is defined as the price that would be received from the sale of an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date, emphasizing that fair value is a market-based measurement and not an entity-specific measurement. These valuation techniques include the market approach, income approach and cost approach. The income approach involves converting future cash flows to a single present amount. The measurement is valued based on current market expectations about those future amounts. The market approach uses observable market data for identical or similar assets and liabilities while the cost approach would value the cost that a market participant would incur to develop a comparable asset.

The fair value hierarchy gives the highest priority to quoted prices in active markets for identical assets or liabilities (Level 1) and the lowest priority to unobservable inputs (Level 3). A financial instrument's categorization within the fair value hierarchy is based upon the lowest level of input that is significant to the instrument's fair value measurement. The three levels within the fair value hierarchy are described as follows:

- Level 1—Quoted prices (unadjusted) in active markets for identical assets or liabilities.
- Level 2—Inputs other than quoted prices included within Level 1 that are observable for the asset or liability, either directly or indirectly. Level 2 inputs include quoted prices for similar assets or

liabilities in active markets, quoted prices for identical or similar assets or liabilities in markets that are not active, inputs other than quoted prices that are observable for the asset or liability, and inputs that are derived principally from or corroborated by observable market data by correlation or other means.

- Level 3—Unobservable inputs that are supported by little or no market activity and that are significant to the fair value of the assets or liabilities. Level 3 assets and liabilities include financial instruments whose value is determined using pricing models, discounted cash flow methodologies, or similar techniques, as well as instruments for which the determination of fair value requires significant management judgment or estimation.

The fair value measurement involves various valuation techniques and models, which involve inputs that are observable, when available, and include derivative financial instruments and long-term debt.

### **2.11 Accounts Receivable and Allowance for Doubtful Accounts**

Trade accounts receivable are initially recorded at the invoiced amount and do not bear interest. The Company maintains an allowance for doubtful accounts for probable losses inherent in its trade accounts receivable portfolio at the balance sheet date. The allowance is maintained at a level which the Company considers to be adequate and is based on ongoing assessments and evaluations of the collectibility and historical loss experience of accounts receivable. The allowance is established through the provision for doubtful accounts, which is charged to income. Credit losses are charged and recoveries are credited to the allowance. Account balances are written-off against the allowance after all means of collection have been exhausted and the potential for recovery is considered remote.

The allowance is based on the Company's review of the historical credit loss experience and such factors that, in management's judgment, deserve consideration under existing economic conditions in estimating probable credit losses. Management considers, among other factors, historical losses, current receivables aging, periodic credit evaluation of its customers' financial condition, and existing industry and national economic data.

From time to time, the Company may sell certain accounts receivable to third party financial institutions under the factoring arrangements with these financial institutions.

Under the terms of these agreements, the Company transfers the receivables in an outright sale, with no recourse, and no continued involvement with the assets transferred. The Company records such transfers as sales of accounts receivable when it is considered to have surrendered control of such receivables.

### **2.12 Inventories**

Inventories are stated at the lower of cost (which approximates cost determined on a weighted average basis) or net realizable value. The costs include direct materials, labor, and an appropriate portion of fixed and variable overhead expenses, and are assigned to inventories using the weighted average method. The Company writes down the value of inventories for estimated excess and obsolete inventories based upon historical trends, technological obsolescence, assumptions about future demand and market conditions.

### **2.13 Property, Plant & Equipment**

Property, plant and equipment are stated at cost less accumulated depreciation and amortization. Depreciation and amortization are recognized on a straight-line basis over the estimated useful life of the related asset, with the exception of leasehold improvements which are amortized over the shorter of the asset's useful life or the term of the lease, and network equipment which is

depreciated over the shorter of the useful life of the asset or the life of the customer contract under which the equipment is deployed. The estimated useful lives are as follows:

Item	Years
Land	no depreciation
Buildings	20–40
Network equipment	5–10
Machinery and equipment	5–10
Vehicles and other equipment	3–10
Construction in progress	no depreciation

Repairs and maintenance are expensed as incurred, while major renovations and improvements are capitalized as property, plant and equipment and depreciated over their estimated useful lives. Gains or losses on disposals are included in the Consolidated Statements of Operations at amounts equal to the difference between the net book value of the disposed assets and the proceeds received upon disposal.

#### 2.14 Goodwill

Goodwill is tested for impairment annually in the fourth quarter of each fiscal year or more often if an event or circumstance indicates that an impairment may have occurred.

When evaluating goodwill for impairment, the Company uses either a qualitative or quantitative assessment method for each reporting unit. The qualitative assessment involves determining, based on an evaluation of qualitative factors, if it is more likely than not that the fair value of a reporting unit is less than its carrying value. If, based on this qualitative assessment, it is determined to be more likely than not that the reporting unit's fair value is less than its carrying value or the Company elects not to perform the qualitative assessment for a reporting unit, the Company proceeds to perform a quantitative impairment assessment.

Since the fiscal year ended March 31, 2017, the Company early adopted the simplified quantitative impairment test, prescribed by ASU 2017-14. The simplified quantitative impairment test compares the fair value of a reporting unit (based on the income approach whereby the fair value is calculated based on the present value of future cash flows) with its carrying value. If the carrying value of the reporting unit exceeds its fair value, the Company records an impairment charge equal to the difference.

#### 2.15 Intangible Assets with Finite Lives

Intangible assets with finite lives, principally customer contracts and relationships, are amortized on a straight-line basis over their estimated useful lives, ranging from three to twenty years, which management has determined is the methodology best reflective of the expected benefits arising from the intangibles. The Company believes that the straight-line method is appropriate as these relationships are generally distributed over a long period of time and historical experience from each acquired entity has indicated a consistent experience with each customer.

Intangible assets with finite lives and property, plant, and equipment are reviewed for impairment whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying amount of an asset may not be recoverable. Where such indicators exist, the Company first compares the undiscounted cash flows expected to be generated by the asset (or asset group) to the carrying value of the asset (or asset group). If the carrying value of the long-lived asset exceeds the future undiscounted cash flows to be generated by the asset (or asset group), an impairment is recognized to the extent that the carrying value exceeds its fair value. Fair value is determined through various valuation techniques

including discounted cash flow models, quoted market values and assistance by third-party independent appraisals, as considered necessary.

### **2.16 Warranty**

The Company offers standard warranties on its metering products and its solution products for periods ranging from one to five years. In some instances, warranty periods can be further extended based on customer specific negotiations. Standard warranty provision represents the Company's estimate of the cost of projected warranty claims and are based on historical and projected warranty trends, specific quality issues identified (if any), supplier information and other business and economic projections. If the Company's quality control processes fail to detect a fault in a product, the Company could experience an increase in warranty claims.

The Company tracks warranty claims to identify potential product specific design or quality issues. If an unusual trend is noted, an additional warranty provision may be recorded when a product failure is probable and the cost can be reasonably estimated. Management continually evaluates the sufficiency of the warranty provisions and makes adjustments when necessary. The calculation of the warranty provision requires management to make estimates with respect to projected failure rates, as well as material, labor and other cost to be incurred in order to satisfy the Company's warranty commitments. As a result, actual warranty costs incurred in the future could differ significantly from the accrual. The long-term warranty balance includes estimated warranty claims beyond one year. Warranty expense is included within cost of revenues in the Consolidated Statements of Operations.

### **2.17 Commitments and Contingencies**

Liabilities for loss contingencies, including environmental remediation costs arising from claims, assessments, litigation, fines, penalties and other sources, are recorded when it is probable that a liability has been incurred and the amount of the assessment and/or remediation can be reasonably estimated. Any such provision is generally recognized on an undiscounted basis using the Company's best estimate of the amount of loss incurred or at the lower end of an estimated range when a single best estimate is not determinable. Changes in these factors and related estimates could materially affect the Company's financial position, results of operations, and cash flows.

The Company has asset retirement obligations ("ARO") arising from contractual requirements to remove certain leasehold improvements at the time that the Company vacates leased property. The liability is initially measured on the date of executing the lease agreement at fair value, and subsequently is adjusted for accretion expense and changes in the amount or timing of the estimated cash flows. In determining the fair value of the ARO, the Company has considered, among other factors, the estimated cost to remove the assets based on consultations with, and written estimates from, third party contractors, the expected settlement dates, ranging from fiscal year ending March 31, 2019 to 2026, and an effective interest rate, which for the Company is driven based on the credit-adjusted risk-free rate. The corresponding AROs are capitalized as part of the carrying amount of the related long-lived asset and depreciated over the shorter of the asset's remaining useful life or the lease term. The Company classifies such liabilities in other long-term liabilities on the Consolidated Balance Sheets.

Legal costs incurred in connection with loss contingencies are expensed as incurred.

Accruals for estimated losses from environmental remediation obligations, excluding AROs, generally are recognized no later than completion of the remediation feasibility study. Such accruals are adjusted as further information develops or circumstances change. Recoveries of environmental remediation costs from third parties, which are probable of realization, are separately recorded as assets, and are not offset against the related environmental liability.



## 2.18 Employee Benefit Plans

The Company accounts for employee and retirement benefits in accordance with ASC 715, "Compensation – Retirement Benefits".

### Employee benefits

A liability is recognized for benefits accruing to employees in respect of wages and salaries, annual leave, and long service leave when it is probable that settlement will be required and the liability can be estimated reliably. Liabilities recognized in respect of employee benefits expected to be settled within 12 months, are measured at their nominal values using the remuneration rate expected to apply at the time of settlement. Liabilities recognized in respect of employee benefits which are not expected to be settled within 12 months are measured at the present value of the estimated future cash outflows to be made by the Company in respect of services provided by employees up to the reporting date.

### Retirement benefits

The Company contributes, in accordance with legal and statutory requirements, to various statutory defined benefit and defined contribution pension plans. In addition, the Company sponsors various post-retirement benefit plans that provide medical benefits to retired participants.

The Company records annual amounts relating to its defined benefit plans and postretirement plans based on calculations that incorporate various actuarial and other assumptions including discount rates, mortality table assumptions, assumed rates of return, compensation increases, turnover rates and healthcare cost trend rates. The Company reviews its assumptions on an annual basis and makes modifications to the assumptions based on current rates and trends when it is appropriate to do so. The effect of modifications to those assumptions is recorded in other comprehensive income/(loss). The unrecognized amounts recorded in accumulated other comprehensive income are subsequently recognized as expense on a straight-line basis only to the extent that they exceed 10% of the higher of the market-related value or the projected benefit obligation, over the average remaining service period of active participants.

In addition to the defined benefit pension plans and post-retirement benefits plans, the Company also sponsors various employee retirement savings plans in which employees of certain subsidiaries are eligible to participate. Each plan provides for employee contributions as well as matching contributions by the Company. The Company recognizes an expense for matching contributions to defined contribution plans as they are incurred.

## 2.19 Income Taxes

The Company accounts for income taxes using the asset and liability method. Under this method, deferred income taxes are recorded for temporary differences between the financial reporting basis and tax basis of assets and liabilities in each of the taxing jurisdictions in which the Company operates. These deferred taxes are measured using the tax rates expected to be in effect when the temporary differences reverse. The effect of a change in tax rates on deferred tax assets and liabilities is recognized in income in the period that includes the enactment date.

Deferred tax assets are evaluated each period to determine whether or not it is more likely than not that they will be realized. In making such determination, the Company considers all available positive and negative evidence, including scheduled reversals of deferred tax liabilities, projected future taxable income, tax planning strategies and recent financial operations. Valuation allowances are established where it is considered more likely than not that the Company will not realize the benefit of such assets.

Valuation allowances are reviewed each period on a tax jurisdiction by tax jurisdiction basis to analyze whether there is sufficient positive or negative evidence to support a change in judgment about the realizability of the related deferred tax assets.

The Company accounts for uncertain tax positions in accordance with ASC 740, "Income Taxes", which addresses the determination of whether tax benefits claimed or expected to be claimed on a tax return should be recorded in the financial statements. The Company recognizes the tax benefit from an uncertain tax position only if it is more likely than not that the tax position will be sustained upon examination by the taxing authorities based solely on the technical merits of the position.

The Company recognizes interest expense and penalties accrued related to unrecognized tax benefits in the provision for income taxes. Accrued interest and penalties are included within the related tax liability caption in the consolidated balance sheets.

### **2.20 Foreign Currencies**

The reporting currency of Landis+Gyr is the U.S. dollar. The functional currency of most of the Company's subsidiaries is the applicable local currency. The translation from the applicable functional currencies into the Company's reporting currency is performed for Balance Sheet accounts using exchange rates in effect at the balance sheet date, and for Statement of Operations and Statement of Cash Flows using average exchange rates prevailing during the year. The resulting translation adjustments are excluded from earnings and are recognized in accumulated other comprehensive income/(loss) until the entity is sold, substantially liquidated or evaluated for impairment in anticipation of disposal.

Foreign currency exchange gains and losses, such as those resulting from foreign currency denominated receivables or payables, are included in the determination of earnings with the exception of intercompany loans that are long-term investment in nature with no reasonable expectation of repayment, which are recognized in other comprehensive income.

### **2.21 Leases**

The Company leases primarily real estate and office equipment. Rental expense for operating leases is recorded on a straight-line basis over the life of the lease term. Lease transactions where substantially all risks and rewards incident to ownership are transferred from the lessor to the lessee are accounted for as capital leases. All other leases are accounted for as operating leases. Amounts due under capital leases are recorded as a liability. The interest in assets acquired under capital leases is recorded as property, plant and equipment. Depreciation and amortization of assets recorded under capital leases is included as depreciation and amortization expense.

### **2.22 Research and Development Costs**

Research and development costs primarily consists of salaries and payroll taxes, third party contracting fees, depreciation and amortization of assets used in R&D activities, and other overhead infrastructure costs. Research and development activities primarily consist of the development and design of new meters, network equipment and related software and are expensed as incurred.

### **2.23 Advertising**

Advertising costs are expensed as incurred. Advertising expenses included in selling and marketing expenses were USD 5.5 million and USD 6.5 million, respectively, for the fiscal years ended March 31, 2018 and March 31, 2017.

### **2.24 Earnings per Share**

ASC 260, "Earnings per Share", requires entities to present both basic and diluted earnings per share. Basic earnings per share is calculated by dividing net income by the weighted-average number of common shares outstanding during the year.

Diluted earnings per share is calculated by dividing net income by the weighted average number of common shares outstanding during the year plus all dilutive potential common shares outstanding.

Potentially dilutive shares that are anti-dilutive are excluded from the diluted earnings per share calculation.

As of March 31, 2018 and 2017, the Company had no dilutive shares outstanding.

## **2.25 Recent Accounting Pronouncements**

### **Applicable for future periods**

In May 2014, the FASB issued ASU 2014-09, Revenue from Contracts with Customers (Topic 606), to clarify the principles for recognizing revenues from contracts with customers. The update, which supersedes substantially all existing revenue recognition guidance, provides a single comprehensive model for recognizing revenues on the transfer of promised goods or services to customers in an amount that reflects the consideration that is expected to be received for those goods or services. Under the standard, it is possible that more judgments and estimates would be required than under existing standards, including identifying the separate performance obligations in a contract, estimating any variable consideration elements, and allocating the transaction price to each separate performance obligation. The update also requires additional disclosures about the nature, amount, timing and uncertainty of revenue and cash flows arising from contracts with customers. Further updates were issued in 2016 to clarify the guidance on identifying performance obligations, licensing and contract costs, to enhance the implementation guidance on principal versus agent considerations and to add other practical expedients.

In August 2015, the effective date for the update was deferred and the update is now effective for the Company for annual and interim periods beginning January 1, 2018, and is to be applied either (i) retrospectively to each prior reporting period presented, with the option to elect certain defined practical expedients, or (ii) retrospectively with the cumulative effect of initially applying the update recognized at the date of adoption in retained earnings (with additional disclosure as to the impact on individual financial statement lines affected).

The Company will adopt these updates as of April 1, 2018, pursuant to the aforementioned adoption method (ii), applying them to contracts that are not completed contracts at that date, and will elect the practical expedient for contract modifications.

The Company's analysis of contracts resulted in only insignificant differences arising from sales commissions paid in connection with partially, or fully, undelivered contracts. According to legacy guidance, the Company expensed such cost as incurred whereas they would qualify for capitalization as an incremental cost to obtain a contract under the new standard.

Furthermore, the Company identified insignificant differences in some multiple deliverables arrangements where the variable consideration is currently allocated to one or more but not to all deliverables, whereas, according to the new guidance, it should be allocated to all performance obligations.

The Company does not expect to record a significant cumulative adjustment to retained earnings as of April 1, 2018.

In March 2017, the FASB issued ASU 2017-07 – Improving the Presentation of Net Periodic Pension Cost and Net Periodic Postretirement Benefit Cost, which changes how employers that sponsor defined benefit pension plans and other postretirement plans present the net periodic benefit cost in the income statement. Under this update, the Company will be required to report the service cost component in the same line item or items as other compensation costs arising from services rendered by the pertinent employees during the period. Other components of net benefit will be required to be presented in the income statement separately from the service cost component and outside the subtotal of income from operations. Under the amendment only the current service cost

component is allowed to be capitalized. This update is effective for the Company for annual and interim periods beginning on or after January 1, 2018, on a retrospective basis for the presentation requirements and on a prospective basis for the capitalization of the current service cost component requirements. The Company will adopt this update as of April 1, 2018, and expects to reclassify income of USD 3.8 million to be presented outside of income from operations for the fiscal year ended March 31, 2018.

In February 2016, the FASB issued ASU 2016-02, Leases that require lessees to recognize lease assets and corresponding lease liabilities on the balance sheet for all leases with terms of more than 12 months. The update, which supersedes existing lease guidance, will continue to classify leases as either finance or operating, with the classification determining the pattern of expense recognition in the income statement. Further updates were issued in 2018 to provide practical expedients for transition. This update is effective for the Company for annual and interim periods beginning April 1, 2019 and is applicable on a modified retrospective basis with various optional practical expedients. The Company is currently evaluating the impact of this update on its consolidated financial statements.

In August 2016, the FASB issued ASU 2016-15, Statement of Cash Flows (Topic 230): Classification of Certain Cash Receipts and Cash Payments. The standard clarifies how certain cash receipts and cash payments, including debt prepayment or extinguishment costs, the settlement of zero coupon debt instruments, contingent consideration paid after a business combination, proceeds from insurance settlements, distributions from certain equity method investees and beneficial interests obtained in a financial asset securitization, should be presented and classified in the statement of cash flows. This update is effective for the Company for annual and interim periods beginning April 1, 2018, on a retrospective basis. The impact from this standard will depend on transactions which are in scope under the new guidance.

In June 2016, the FASB issued ASU 2016-13, Financial Instruments — Credit Losses (Topic 326): Measurement of Credit Losses on Financial Instruments, amending the accounting for the impairment of financial instruments, including trade receivables. The new guidance requires the use of a “current expected credit loss” model for most financial assets. Under the new model, an entity recognizes as an allowance its estimate of expected credit losses, rather than the current methodology requiring delay of recognition of credit losses until it is probable a loss has been incurred. The ASU is effective for fiscal years beginning after December 15, 2020, with early adoption permitted. The requirements of the amended guidance should be applied using a modified retrospective approach except for debt securities, which require a prospective transition approach. The Company currently intends to adopt the new standard as of April 1, 2021 and is currently in the process of evaluating the effect that the amendments will have on its consolidated financial statements and related disclosures.

In October 2016, the FASB issued ASU 2016-16, Income Taxes (Topic 740): Intra-Entity Transfers of Assets Other Than Inventory, which requires an entity to recognize the income tax consequences of an intra-entity transfer of an asset other than inventory when the transfer occurs. The amended guidance eliminates the prohibition of recognizing the current and deferred income tax consequences for intra-entity asset transfers other than inventory until the asset has been sold to a third party. This ASU is effective for annual periods beginning after December 15, 2017, with early adoption permitted. The requirements of the amended guidance should be applied on a modified retrospective basis through a cumulative-effect adjustment directly to retained earnings as of the beginning of the period of adoption. The Company will adopt the new standard as of April 1, 2018 and it does not expect to record a significant cumulative adjustment to retained earnings as of April 1, 2018.

In February 2018, the FASB issued ASU 2018-02, Reclassification of Certain Tax Effects from Accumulated Other Comprehensive Income, permits a company to reclassify the disproportionate income tax

effects of the 2017 Act on items within accumulated other comprehensive income (AOCI) to retained earnings. The FASB refers to these amounts as “stranded tax effects.” The ASU also requires certain new disclosures, some of which are applicable for all companies. This ASU is effective for annual periods beginning after December 15, 2018, with early adoption permitted. The requirements of the amended guidance should be applied on a retrospective basis to each period (or periods) in which the income tax effects of the 2017 Act related to items remaining in AOCI are recognized, or at the beginning of the period of adoption. The Company currently intends to adopt the new standard as of April 1, 2019 and is currently in the process of evaluating the effect that the amendments will have on its consolidated financial statements and related disclosures.

### **Recently Adopted Accounting Pronouncements**

In September 2015, the FASB issued ASU 2015-16 Business Combinations (Topic 805): Simplifying the Accounting for Measurement-Period Adjustments, which eliminates the requirement that an acquirer in a business combination accounts for measurement-period adjustments retrospectively. Instead, an acquirer will recognize a measurement-period adjustment during the period in which it determines the amount of the adjustment. The Company has adopted this guidance as of April 1, 2017. There were no transactions within the scope of the new guidance in the fiscal year ended March 31, 2018.

In November 2015, the FASB issued ASU 2015-17, Income Taxes (Topic 740): Balance Sheet Classification of Deferred Taxes, which requires deferred tax liabilities and assets to be classified as noncurrent in the Consolidated Balance Sheets. The Company has adopted this guidance as of April 1, 2017 on a retrospective basis. This resulted in a decrease of USD43.9 million of current deferred tax assets and a decrease of less than USD0.1 million of current deferred tax liabilities, offset by an increase in the non-current deferred tax assets of USD3.5 million and a decrease in the non-current deferred tax liabilities of USD40.3 million due to additional netting impacts.

On November 17, 2016, the FASB issued ASU 2016-18 Statement of Cash Flows (Topic 230): Restricted Cash, which requires that the Statement of Cash Flows explain the change during the period in the total of cash, cash equivalents, and amounts generally described as restricted cash or restricted cash equivalents. The Company has early adopted this guidance as of April 1, 2017 on a retrospective basis. As result of the adoption, the Company is now presenting the restricted cash combined with unrestricted cash and cash equivalents when reconciling the beginning and end of period balances of the Consolidated Statement of Cash Flows.

### **NOTE 3: SHAREHOLDER’S EQUITY**

#### **Reverse Stock Split**

On July 11, 2017, in connection with the mentioned Initial Public Offering, the Company’s Shareholders approved an amendment to the Company’s Certificate of Incorporation to effect a 1-for-10 reverse stock split of the Company’s shares of common stock effective on July 12, 2017 (the “Reverse Stock Split”).

As result of the Reverse Stock Split, every 10 shares of the Company’s then outstanding common stock was combined and automatically converted into one share of the Company’s common stock, par value CHF 10 per share. Proportionate voting rights and other rights of common stockholders were not affected by the Reverse Stock Split, other than as a result of the rounding of fractional shares, as no fractional shares were issued in connection with the Reverse Stock Split. All share, per share and capital stock amounts for all periods presented have been restated to give effect to the Reverse Stock Split.

At March 31, 2018 and 2017, the capital structure reflected 29’510’000 authorized, issued, and outstanding registered ordinary shares with restricted transferability. The restricted transferability is related to the fact that the board of directors can reject a shareholder not disclosing the beneficial owner.

The share capital of the Company may be increased by up to CHF 4'500'000 by issuing up to 450'000 fully paid up registered shares with a nominal value of CHF 10 each, upon the exercise of option rights or in connection with similar rights regarding shares granted to officers and employees at all levels of the Company and its group companies according to respective regulations and resolutions of the Board of Directors. This conditional share capital has been approved and it is available for use. As of March 31, 2018 and 2017 no shares were issued from this conditional share capital.

Registered ordinary shares carry one vote per share, as well as the right to dividends. No dividends have been declared in the current period.

### IPO recognition bonus

In relation to the mentioned IPO, the Chairman and some members of senior management were granted a bonus, in recognition of their efforts and to provide them with an equity stake in the Company to support its long-term performance (the "Recognition Bonus"). The Recognition Bonus comprised a share and a cash portion, both funded by the former Shareholders. The share portion consisted of 81'945 fully vested shares of common stock which were set aside prior to the IPO. Because the award is fully vested and includes no future service requirements, the Company recognized a stock based compensation charge of USD 6.6 million and USD 3.3 million personnel expense for fiscal year ended March 31, 2018. Both amounts are included within general and administrative expenses in the Consolidated Statements of Operations and recognized as an increase in additional paid-in capital in the Consolidated Statements of Changes in Shareholders' Equity, because the award was funded by the former Shareholders.

### Accumulated Other Comprehensive Income (Loss)

The components of accumulated other comprehensive loss (AOCL) of Landis+Gyr Group AG consist of:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Foreign currency translation adjustments, net of tax	\$ (21'244)	\$ (26'985)
Pension plan benefits liability adjustments, net of taxes of \$1'931 and \$2'300 as of March 31, 2018 and March 31, 2017, respectively	(14'310)	(26'945)
<b>Accumulated other comprehensive income (loss)</b>	<b>\$ (35'554)</b>	<b>\$ (53'930)</b>

The following tables present the reclassification adjustments in accumulated other comprehensive income by component:

USD in thousands	Defined benefit pension items	Foreign currency items	Total
<b>Beginning balance, April 1, 2017</b>	<b>\$ (26'945)</b>	<b>\$ (26'985)</b>	<b>\$ (53'930)</b>
Other comprehensive income (loss) before reclassifications	13'279	5'741	19'020
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income	(644)	–	(644)
Net current-period other comprehensive income (loss)	12'635	5'741	18'376
<b>Ending balance, March 31, 2018</b>	<b>\$ (14'310)</b>	<b>\$ (21'244)</b>	<b>\$ (35'554)</b>

USD in thousands	Defined benefit pension items	Foreign currency items	Total
<b>Beginning balance, April 1, 2016</b>	<b>\$ (55'174)</b>	<b>\$ (34'883)</b>	<b>\$ (90'057)</b>
Other comprehensive income (loss) before reclassifications	25'939	7'898	33'837
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income	2'290	-	2'290
Net current-period other comprehensive income (loss)	28'229	7'898	36'127
<b>Ending balance, March 31, 2017</b>	<b>\$ (26'945)</b>	<b>\$ (26'985)</b>	<b>\$ (53'930)</b>

The pension plan benefits liability adjustment, net of taxes, in the AOCL changed by USD 12.6 million and USD 28.2 million in the fiscal years ended March 31, 2018 and March 31, 2017, respectively. These changes represent the movement of the current year activity including the reclassified amounts from accumulated other comprehensive income to net income:

USD in thousands)	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Amortization of actuarial loss /(gain)	\$ 383	\$ 2'529
Amortization of prior service cost	(1'027)	(239)
Amounts reclassified from other comprehensive income to net income (a)	(644)	2'290
Net actuarial (loss)/gain	13'649	17'550
Prior service cost	-	10'202
<b>Total before tax</b>	<b>\$ 13'005</b>	<b>\$ 30'042</b>
Tax (expense) or benefit	(370)	(1'813)
<b>Total other comprehensive income (loss) from defined benefit pension plans (net of tax) for the fiscal year ended March 31,</b>	<b>\$ 12'635</b>	<b>\$ 28'229</b>

a) These accumulated other comprehensive income components are included in the computation of net periodic pension costs (see Note 18: Pension and Post-retirement benefit plans for additional details).

#### NOTE 4: ACCOUNTS RECEIVABLE, NET

A summary of accounts receivable, net is as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Trade accounts receivable	\$ 283'692	\$ 281'245
Unbilled revenue	40'772	27'776
Allowance for doubtful accounts	(6'221)	(4'725)
<b>Total trade accounts receivable, net</b>	<b>318'243</b>	<b>304'296</b>
Less: current portion of accounts receivable, net	315'788	301'400
<b>Long-term accounts receivable, net</b>	<b>\$ 2'455</b>	<b>\$ 2'896</b>

The long-term portion of accounts receivable, net, is included in other long-term assets in the Consolidated Balance Sheets.

A summary of the provision for doubtful accounts activity is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Beginning balance	\$ (4'725)	\$ (3'989)
Provisions for doubtful accounts	(1'602)	(1'842)
Deductions, net of recoveries	106	1'106
<b>Balance at March 31,</b>	<b>\$ (6'221)</b>	<b>\$ (4'725)</b>

The carrying amount of accounts receivable approximates their fair value. Normal credit terms are 30 to 90 days, averaging slightly more than 60 days.

Unbilled revenue is recorded when revenues are recognized upon product shipment/installation or service delivery and invoicing occurs at a later date. Generally, unbilled revenue is invoiced within one week after month-end.

#### NOTE 5: INVENTORIES, NET

Inventories, net consist of the following:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Raw material and supplies	\$ 90'496	\$ 89'581
Work in progress	6'874	4'870
Finished goods	36'298	38'242
<b>Total inventories gross</b>	<b>133'668</b>	<b>132'693</b>
Inventory reserve	(12'270)	(17'011)
<b>Total inventories, net</b>	<b>\$ 121'398</b>	<b>\$ 115'682</b>

#### NOTE 6: PREPAID EXPENSES AND OTHER CURRENT ASSETS

A summary of the prepaid expenses and other current assets balance is as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Prepaid expenses	\$ 9'594	\$ 9'810
Other tax receivables	7'190	9'808
Income tax receivables/advances	10'935	7'397
Others	17'644	17'417
<b>Total prepaid expenses and other current assets</b>	<b>\$ 45'363</b>	<b>\$ 44'432</b>



**NOTE 7: PROPERTY, PLANT & EQUIPMENT**

A summary of the property, plant & equipment balance is as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Land	\$ 3'819	\$ 3'520
Buildings	17'852	16'682
Network equipment (a)	189'627	248'537
Machinery and equipment	110'923	80'959
Vehicles and other equipment	97'184	88'425
Construction in progress	14'327	12'627
<b>Total cost</b>	<b>\$ 433'732</b>	<b>\$ 450'750</b>
Less accumulated depreciation	(269'332)	(261'918)
<b>Property, plant and equipment, net</b>	<b>\$ 164'400</b>	<b>\$ 188'832</b>

a) Network equipment is comprised of meters, and meter reading equipment that is deployed under various customer contracts of Landis+Gyr Technology Inc., a US based subsidiary of Landis+Gyr Group AG.

Total depreciation expense for the fiscal years ended March 31, 2018 and March 31, 2017 was USD 47.5 million and USD 46.9 million, respectively. The difference between the total change in accumulated depreciation and the depreciation expense of property, plant & equipment represents the effect from the disposal of assets and the change in exchange rates.

**NOTE 8: BUSINESS COMBINATIONS**

On February 6, 2013, Toshiba Corporation, the former Shareholder, acquired a 100% equity interest in Consert Inc. ("Consert"), incorporated in the USA. Consert converts electric consumption in homes and small businesses into cost-effective, clean sources of capacity and energy reserves for utilities. The Consert load management solution is based on real-time, wireless technology that allows participants to conserve energy using a web-based, home area network. Consert utilizes wireless networks to provide real-time communication to the Consert data center. These highly secure networks deliver fast data speeds and increased efficiencies for utilities.

Toshiba Corporation sold certain assets and liabilities of Consert to the Company on November 1, 2016 for cash consideration of USD 4.7 million. Since both the Company and Consert were under common control of Toshiba, on the date of the transfer, the Company recognized the acquired assets and liabilities at their historical carrying amounts in Toshiba Corporation's consolidated financial statements. No new goodwill was recognized.

The Company's and Consert's results of operations have been combined in the fiscal year ended March 31, 2017 as though the combination had occurred as of the beginning of the fiscal year. Intercompany balances and transactions have been eliminated. Since the transaction met the definition of a business combination, the Company's comparative consolidated financial statements have been retrospectively adjusted to include the net assets received and related operations for all periods during which the entities were under common control. The assets and liabilities of Consert which were not purchased by the Company amounted to USD 5.9 million in cash and USD 0.5 million in pre-paid assets and have been included in the retrospectively adjusted financial statements for the periods prior to the transaction. Upon the transaction, such non-acquired assets and liabilities have been removed from the financial statements with an offsetting entry to Additional paid-in capital.

The effect of the transfer on the Company's EPS for the fiscal year ended March 31, 2017 was USD (0.02) per share.

The impact of retrospectively adjusting the Company's comparative consolidated financial statements for the fiscal year ended March 31, 2017 is as follows:

USD in thousands	Fiscal year ended March 31, 2017
Net revenue	\$ 2'794
Cost of revenue	3'822
Operating loss	(4'884)
<b>Net loss attributable to Landis+Gyr Group AG Shareholders</b>	<b>\$ (5'160)</b>

In the period ending March 31, 2018, the operations have been integrated into the Company's operations.

#### NOTE 9: INTANGIBLE ASSETS, NET

The gross carrying amount, accumulated amortization, and impairments of the Company's intangible assets, other than goodwill, are as follows:

March 31, 2018 (USD in thousands)	Gross asset	Accumulated amortization	Accumulated impairment	Carrying amount	Weighted average useful life (in years)
<b>Finite Lived Intangibles:</b>					
Trade name and trademarks	\$ 113'960	\$ (45'800)	\$ –	\$ 68'160	11
Order backlog	40'902	(40'902)	–	–	–
Customer contracts & relationships	422'688	(181'929)	–	240'759	12
Developed technologies	187'336	(103'415)	(11'166)	72'755	6
<b>Total finite lived intangibles</b>	<b>\$ 764'886</b>	<b>\$ (372'046)</b>	<b>\$ (11'166)</b>	<b>\$ 381'674</b>	

March 31, 2017 (USD in thousands)	Gross asset	Accumulated amortization	Accumulated impairment	Carrying amount	Weighted average useful life (in years)
<b>Finite Lived Intangibles:</b>					
Trade name and trademarks	\$ 113'960	\$ (38'984)	\$ –	\$ 74'976	12
Order backlog	40'637	(40'637)	–	–	–
Customer contracts & relationships	422'923	(157'060)	–	265'863	13
Developed technologies	179'444	(83'664)	(11'166)	84'614	7
<b>Total finite lived intangibles</b>	<b>\$ 756'964</b>	<b>\$ (320'345)</b>	<b>\$ (11'166)</b>	<b>\$ 425'453</b>	

The following table presents the line items within the Statement of Operations that include amortization of intangible assets:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Cost of revenue	\$ 14'116	\$ 14'144
Operating expense	35'702	35'131
<b>Total</b>	<b>\$ 49'818</b>	<b>\$ 49'275</b>

Estimated future annual amortization expense related to identified intangible assets for each of the five years, to March 31, 2023 and thereafter is as follows:

Fiscal year ending March 31, (USD in thousands)	Estimated annual amortization
2019	\$ 48'741
2020	46'981
2021	45'928
2022	44'692
2023	44'429
Thereafter	150'903
<b>Total identifiable intangibles, net</b>	<b>\$ 381'674</b>

#### NOTE 10: GOODWILL

Landis+Gyr has three reporting units with goodwill. In the fourth quarter of the fiscal year 2016, there was an organizational shift in the business and the Company realigned its continuing operations into the following segments: Americas, EMEA (Europe, Middle East and Africa) and Asia Pacific, which are also our reportable segments and reporting units. Prior to the realignment, the Company operated and managed its business as one consolidated operating segment.

Upon segment realignment in the fourth quarter of the fiscal year 2016, goodwill was allocated to the new segments based upon their relative fair value. The newly identified reporting units were tested for impairment in the fourth quarter of the fiscal years 2016 and 2017, after the completion of the annual forecasting process.

The changes in the carrying amount of goodwill for the year ended March 31, 2018 and 2017, are as follows:

USD in thousands	Americas	EMEA	Asia Pacific	Consolidated	Total
<b>Balance as of March 31, 2016</b>	<b>\$ –</b>	<b>\$ –</b>	<b>\$ –</b>	<b>\$ 1'421'350</b>	<b>\$ 1'421'350</b>
Allocation in the fourth quarter of FY 2016	1'133'350	227'000	61'000	(1'421'350)	–
Impairment charges	–	(30'000)	(30'000)	–	(60'000)
Currency translation adjustment	–	(183)	–	–	(183)
<b>Balance as of March 31, 2017</b>	<b>\$ 1'133'350</b>	<b>\$ 196'817</b>	<b>\$ 31'000</b>	<b>\$ –</b>	<b>\$ 1'361'167</b>
Currency translation adjustment	–	424	–	–	424
<b>Balance as of March 31, 2018</b>	<b>\$ 1'133'350</b>	<b>\$ 197'241</b>	<b>\$ 31'000</b>	<b>\$ –</b>	<b>\$ 1'361'591</b>

#### NOTE 11: IMPAIRMENT OF INTANGIBLE ASSETS

At March 31, 2018 and 2017, the Company performed a quantitative goodwill impairment analysis that included an assessment of certain qualitative factors, the overall financial performance, macro-economic and industry conditions, as well as determining the fair value of the reporting units and comparing that fair value to the carrying values.

As a result of the assessment performed, no impairment charges were recorded in the fiscal year ended March 31, 2018. However, for the Asia Pacific reporting unit, we noted a weakening of the financial performance as the segment experienced weak trading conditions in certain key markets. The Company's assessment that no impairment of the Asia Pacific reporting unit's goodwill is required assumes that trading conditions improve markedly in these key markets during the Company's planning period. The assumptions around market recovery represents the Company's best estimate but the goodwill impairment analysis is sensitive to this assumption.

For the fiscal year ended March 31, 2017, the Company recognized a USD 30 million impairment of goodwill in both the Asia Pacific and EMEA reporting units due to a weaker macroeconomic outlook of the specific markets in the respective regions. The impairment charges are classified in the Impairment of intangible assets line item in the Consolidated Statement of Operations.

#### NOTE 12: OTHER CURRENT LIABILITIES

The components of other current liabilities are as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Warranty settlement liability	\$ 14'389	\$ 6'687
Deferred income	24'159	36'073
Others	22'304	23'782
<b>Total other current liabilities</b>	<b>\$ 60'852</b>	<b>\$ 66'542</b>

#### NOTE 13: LOANS PAYABLE

The components of the loans payable are as follows:

USD in thousands	March 31, 2018		March 31, 2017	
	Balance	Weighted average interest rate	Balance	Weighted average interest rate
Credit facility	\$ 130'000	2.6%	\$ –	na
Other borrowings from banks	12'327	7.9%	12'890	9.3%
<b>Loans payable</b>	<b>\$ 142'327</b>		<b>\$ 12'890</b>	

#### Credit Facility

On March 1, 2018, Landis+Gyr AG entered into an agreement (the "Credit Facility Agreement") for a USD 240 million revolving credit facility, provided by a bank syndicate led by UBS Switzerland AG. The purpose of the loan is to replace the former UBS Credit Facility (See the next paragraph) and to fund the Company's working capital requirements.

The agreement has a maturity of five years and it provides that the Company, any time between 120 and 60 calendar days before the first and second anniversary of the commencement of the loan, may request two extensions of the facility, for an additional period of one year each.

Under the facility, the Company may borrow loans in U.S. Dollar, Euro, Swiss Franc, British Pound, with consecutive interest periods of one, three, six, twelve months, or other interest periods and currencies subject to the receipt of required approvals.

There may be a maximum of ten simultaneously outstanding loans with a minimum amount of USD 10 million each, or its approximate equivalent in other currencies. As of March 31, 2018, the Company has drawn one loan for a total amount of USD 130 million.

As of March 31, 2018, the credit facility's unused portion was USD 110 million.

In general, borrowings under the revolving credit facility bear interest at a rate based on the London Interbank Offered Rate (LIBOR) in the case of borrowings in Swiss Franc, U.S. Dollar or British Pound, or on the Euro Interbank Offered Rate (EURIBOR) in case of borrowings in Euro, plus a margin ranging from 0.6% to 1.30% depending on the Net Senior Debt/EBITDA ratio calculated every half-year at March 31 and September 30.

The Company incurs a quarterly commitment fee equal to 35% of the applicable margin of the unused portion of the revolving credit facility, as well as an annual agency fee in the amount of USD 40 thousand. In addition, the Company paid USD 840 thousand as an arrangement fee which was capitalized and recognized within Other long-term assets in the Company's Consolidated Balance Sheet. The Company is amortizing the arrangement fee over the facility's term.

The Credit Facility Agreement contains affirmative and negative covenants customarily found in loan agreements for similar transactions, subject to certain agreed exceptions, for the borrower and the Group, including with respect to, among other actions, maintaining the Group's business operations and assets, carrying out transactions with third parties at market conditions, ranking all obligations at least pari passu with present or future payment obligations, complying with laws and reporting obligations, and preparation of financial statements in accordance with US GAAP. The Credit Facility Agreement restricts, among other actions, the following, subject to certain exceptions: entering into certain acquisitions, mergers and joint ventures, carrying out material changes to the Group's activities or structure, changing its accounting standards, incurring further indebtedness, granting security for indebtedness, granting credit to third parties, and carrying out certain disposals of assets. The Credit Facility Agreement also contains a financial covenant requiring that the Group's Net Senior Debt (as defined therein) divided by EBITDA be less than 2.50x and its EBITDA be greater than zero, on a semi-annual rolling basis in respect of the most recent two semesters of the Group.

The Credit Facility Agreement contains events of default, which include, among others, payment defaults, breach of other obligations under the Agreement, cross-default, insolvency, material adverse change, or a material reservation of the auditors. Indebtedness under the Credit Facility Loan may be voluntarily prepaid in whole or in part, subject to notice, minimum amounts and break costs.

#### **UBS Credit Facility**

On June 1, 2017, Landis+Gyr AG entered into an agreement (the "UBS Credit Facility Agreement") for a USD 215.0 million unsecured term loan provided by UBS Switzerland AG (the "UBS Credit Facility") for the repayment of the then existing Shareholder Loan from Toshiba Corporation (See below Note 14 Shareholder Loans).

The UBS Credit Facility was subject to interest payments based on the LIBOR for USD in addition to an interest margin of 0.80%. Interest was payable at the end of each interest period.

During the fiscal year ended March 31, 2018, the Company had drawn only one term loan (the "UBS Term Loan") under the UBS Credit Facility for the full amount of USD 215.0 million which was repaid on March 1, 2018 using cash and the proceeds from the Credit Facility Agreement.

#### **NOTE 14: SHAREHOLDER LOANS**

Upon the acquisition by Toshiba Corporation in 2011, the Company received a loan from Toshiba Corporation in the amount of USD 600.1 million. The loan had a stated interest rate equal to the 6-month LIBOR rate plus a margin of 2.5% per annum. Interest was payable on a semi-annual basis on January 31 and July 31. The principle was payable on a semi-annual basis on July 31 and January 31, starting on July 31, 2012.

On June 8, 2017, the Company repaid the shareholder loan without any pre-payment penalties.

**NOTE 15: OTHER LONG-TERM LIABILITIES**

The components of other long-term liabilities are as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Warranty settlement liability	\$ 23'142	\$ 34'885
Deferred income	36'358	25'021
Others	28'603	23'551
<b>Total other long-term liabilities</b>	<b>\$ 88'103</b>	<b>\$ 83'457</b>

**NOTE 16: DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS**

The Company is exposed to certain currency risks arising from its global operating, financing and investing activities. The Company uses derivative instruments to reduce and manage the economic impact of these exposures. Forward foreign exchange contracts are the main instrument used to protect the Company against the volatility of future cash flows (caused by changes in exchange rates) arising from transactions denominated in foreign currencies.

The gross notional amounts of outstanding foreign exchange contracts as of March 31, 2018 and 2017 are USD 38.4 million and nil, respectively.

For the fiscal year ended March 31, 2018 and 2017, the Company recognized losses from changes in the fair value of forward foreign exchange contracts of USD 0.2 million and nil, respectively. These amounts are included within cost of revenue in the Consolidated Statements of Operations.

The fair values of the outstanding derivatives, included in the Consolidated Balance Sheet as of March 31, 2018, were USD 80 thousand, recorded within other current liabilities, and USD 83 thousand, recorded within other non-current liabilities.

There were no outstanding derivative financial instruments included in the Consolidated Balance Sheet as of March 31, 2017.

**NOTE 17: FAIR VALUE**

The Company measures financial assets and liabilities at fair value. Foreign currency exchange contracts are measured at fair value on a recurring basis by means of various valuation techniques and models and the inputs used are classified based on the hierarchy outlined within the Company's significant accounting policies.

In addition, certain assets are measured at fair value on a nonrecurring basis; that is, the instruments are not measured at fair value on an ongoing basis but are subject to fair value adjustments in certain circumstances (for example, when there is evidence of impairment).

The valuation techniques and models utilized for measuring financial assets and liabilities are reviewed and validated at least annually.

### Recurring Fair Value Measurements

At March 31, 2018, for each of the fair value hierarchy levels, the following assets and liabilities were measured at fair value on a recurring basis:

<b>FAIR VALUE MEASUREMENTS</b>				
<b>March 31, 2018 (USD in thousands)</b>	<b>Total</b>	<b>Level 1</b>	<b>Level 2</b>	<b>Level 3</b>
Liabilities				
Foreign currency forward contracts	\$163	–	\$163	–
<b>Total</b>	<b>\$ 163</b>	<b>–</b>	<b>\$ 163</b>	<b>–</b>

There were no assets and liabilities that were measured at fair value on a recurring basis at March 31, 2017.

The fair value of the foreign currency forward exchange contracts has been determined by assuming that the unit of account is an individual derivative transaction and that derivative could be sold or transferred on a stand-alone basis. The foreign currency forward exchange contracts are classified as Level 2. The key inputs used in valuing derivatives include foreign exchange spot and forward rates, all of which are available in an observable market. The fair value does not reflect subsequent changes in the economy, interest and tax rates and other variables that may affect the determination of fair value.

As of March 31, 2018 and 2017, the Company had no asset or liability measured at fair value on a recurring basis using significant unobservable inputs (Level 3).

### Fair Value of Financial Instruments

The fair value of the Company's financial instruments approximate carrying value due to their short maturities.

### NOTE 18: PENSION AND POST RETIREMENT BENEFIT PLANS

A large portion of the Company's employees are covered by defined benefit plans which are funded by the Company, the employees, and in certain countries, by state authorities. The Company has pension plans in various countries with the majority of the Company's pension liabilities deriving from Germany, the US and Switzerland. Such plans can be set up as state or company controlled institutions, as contracts with private insurance companies, as independent trusts or pension funds. The benefits provided by such entities vary by country based on the legal and economic environment and primarily are based on employees' years of service and average compensation, covering the risks of old age, death and disability in accordance with legal requirements and the pension legislation in the respective countries.

Net periodic pension cost and the pension obligation of the Company's defined benefit plans are calculated based on actuarial valuations. Such valuations consider, inter alia, the years of service rendered by employees and assumptions about future salary increases. The latest actuarial valuations were performed for the defined benefit plans as of March 31, 2018, and using that as the measurement date.

The underlying actuarial assumptions are based on the actual local economic circumstances of the countries where the defined benefit plans are situated. The Company contributes to the employee benefit plans in accordance with applicable laws and requirements and the pension plan assets are invested in accordance with applicable regulations.

The following tables summarize the movement of the benefit obligation, plan assets, funded status and amounts recognized in the Consolidated Balance Sheets for the defined benefit pension plans for the periods indicated in the tables below:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Change in benefit obligation:		
Benefit obligation at April 1,	\$ 288'485	\$ 311'876
Service cost	7'052	7'272
Interest cost	3'237	2'968
Employee contributions	3'580	3'076
Benefits paid	(1'347)	(513)
Assets distributed on settlements	(17'130)	(10'227)
Actuarial (gains)/losses	(8'312)	(13'369)
Curtailments	(34)	(7)
Termination benefits (a)	1'189	57
Liabilities extinguished on settlements	(169)	(35)
Plan amendments	–	(10'202)
Others	–	10'060
Effect of changes in exchange rates	15'378	(12'471)
<b>Benefit obligation at March 31,</b>	<b>\$ 291'929</b>	<b>\$ 288'485</b>

a) Termination benefits include costs in connection with the restructuring initiatives in Switzerland and Greece.

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Change in plan assets:		
Fair value of plan assets at April 1,	\$ 234'286	\$ 221'804
Actual return on plan assets	12'647	10'823
Employer contributions	6'104	7'570
Employee contributions	3'580	3'076
Benefits paid	(17'130)	(10'227)
Others	–	10'060
Effect of changes in exchange rates	10'859	(8'820)
<b>Fair value of plan assets at March 31,</b>	<b>\$ 250'346</b>	<b>\$ 234'286</b>
<b>Funded status at March 31,</b>	<b>\$ (41'583)</b>	<b>\$ (54'199)</b>
<b>Accumulated benefit obligation</b>	<b>\$ 287'164</b>	<b>\$ 283'032</b>

The financial statements for the fiscal year ended March 31, 2017 included an offsetting movement in the defined benefit obligation and fair value of plan assets of USD 10.1 million relating to out-of-period adjustments of a pension plan that was not captured in prior years. This adjustment is reflected in the "Others" caption in the change in benefit obligation and plan assets in the tables above. Management has evaluated the USD 0.5 million Consolidated Statements of Operations impact of these out-of-period adjustments to the financial statements ended March 31, 2017 and concluded they were not material to the previously reported annual financial statements.



As of March 31, 2018, the net benefit obligation for the Company's underfunded plans is equal to USD 44.4 million. The net plan assets for the overfunded plans for the same period is equal to USD 2.8 million. As of March 31, 2017, the net benefit obligation for the Company's underfunded plans was equal to USD 54.6 million. The net plan assets for the overfunded plans for the same period was equal to USD 1 million.

Net periodic pension benefit costs for the Company's defined benefit plans include the following components:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Service cost	\$ 7'052	\$ 7'272
Interest cost	3'237	2'968
Termination benefits	1'189	57
Expected return on plan assets	(7'407)	(6'653)
Amortization of prior service costs	(1'027)	(239)
Amortization of actuarial loss (gain)	383	2'529
Settlements and curtailments	(176)	(31)
<b>Net periodic benefit cost</b>	<b>\$ 3'251</b>	<b>\$ 5'903</b>

Changes in plan assets and benefit obligations recognized in other comprehensive loss (pre-tax) are as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Net actuarial loss (gain)	\$ (13'649)	\$ (17'550)
Amortization of actuarial (loss) gain	(383)	(2'529)
Prior service cost	–	(10'202)
Amortization of prior service cost	1'027	239
<b>Total change recognized in OCI</b>	<b>\$ (13'005)</b>	<b>\$ (30'042)</b>

The following represents the amounts included in accumulated other comprehensive loss related to the Company's defined benefit pension plans:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Actuarial loss	\$ 24'642	\$ 38'674
Prior service cost	(8'631)	(9'658)
Deferred tax liability (assets)	(1'931)	(2'300)
Effect of changes in exchange rates	230	229
<b>Total</b>	<b>\$ 14'310</b>	<b>\$ 26'945</b>

The actuarial loss and the prior service cost expected to be recognized as components of the net periodic benefit cost over the fiscal year ending March 31, 2019 are USD 0.2 million cost and USD 1.0 million benefit, respectively. The Company expects to make contributions of USD 5.6 million to the defined benefit pension plans during the fiscal year ending March 31, 2019.

The weighted average assumptions used in accounting for the defined benefit pension plans are as follows:

	March 31, 2018	March 31, 2017
Weighted average assumptions to determine benefit obligations:		
Discount rate (a)	1.18%	1.12%
Expected rate of increase in future compensation (b)	1.18%	1.16%
Expected rate of increase in future pension benefits (c)	0.11%	0.09%
Weighted average assumptions to determine benefit obligations:		
Discount rate (a)	1.12%	0.97%
Expected long-term rate of return on plan assets (d)	3.11%	3.04%

- a) The Company determined a discount rate for each individual defined benefit pension plan based on high quality corporate bonds with currency and duration matching the associated liabilities. Where there is no deep market for such bonds, government bonds with an appropriate spread are used.
- b) The Company determined the expected rate of increase in future compensation levels based on expectation of expected inflation rates and merit-based increases.
- c) The Company determined the expected rate of increase in future pension benefits based on expected inflation in the plans' national markets, if such increase is included in the plan benefits.
- d) The expected rate of return on plan assets was determined on the basis of the weighted average expected return on plan assets. The Company's assessment of the expected returns is based on historical return trends for equities, real estate and other assets and analysts' predictions of the market for debt instruments. The assets do not include any financial instruments issued by the Company.

Holding all other assumptions constant, a 0.5-percentage point decrease in the discount rate would have increased the projected benefit obligation ("PBO") related to our defined benefit pension plans by USD 21.1 million while a 0.5-percentage point increase in the discount rate would have decreased the PBO related to our defined benefit pension plans by USD 18.7 million.

Holding all other assumptions constant, a decrease or increase of 0.5 percentage points in the discount rate would have decreased the interest cost in 2017 by USD 1.3 million or increased the interest cost by USD 1.1 million respectively.

The actual asset allocation for the defined benefit pension plan assets is as follows:

	March 31, 2018	March 31, 2017
Equity Instruments	24%	34%
Debt Instruments	43%	40%
Property	16%	16%
Other	17%	10%

The Company's pension plan assets for each individual plan are invested in accordance with statutory regulations, pension plan rules and decisions of the pension fund trustees. The Company's actual invested positions in various securities change over time based on short and longer-term investment opportunities. Strategic pension plan asset allocations are determined by the objective to achieve an investment return, which together with the contributions paid, is sufficient to maintain reasonable control over the various funding risks of the plans. Based upon current market and economic environments, the actual asset allocation may periodically be permitted to deviate from policy targets. The plan's assets are divided according to asset class. The fiscal year ending March 31, 2019 targeted allocations are equities (29 percent), debt securities (46 percent), real estate (18 percent) and others (7 percent).

Annual benefit payments, including amounts to be paid from the Company's assets for unfunded plans, and reflecting expected future service, as appropriate, are expected to be as follows:

<b>Fiscal Year ending March 31, (USD in thousands)</b>	
2019	\$14'624
2020	14'453
2021	14'776
2022	14'105
2023	14'096
2024-2029	81'558

The following tables present, for each of the fair-value hierarchy levels, the Company's defined benefit pension plan assets that are measured at fair value on a recurring basis as at March 31, 2018 and at March 31, 2017:

<b>Fair Value Measurements March 31, 2018 (USD in thousands)</b>				
	<b>Total</b>	<b>Level 1</b>	<b>Level 2</b>	<b>Level 3</b>
Cash and cash equivalents	–	–	–	–
Equity instruments	59'374	48'778	10'596	–
Debt instruments	107'647	83'211	24'436	–
Real estate	40'143	–	647	39'496
Other	43'182	3'154	40'028	–
<b>Total</b>	<b>\$ 250'346</b>	<b>\$ 135'143</b>	<b>\$ 75'707</b>	<b>\$ 39'496</b>

<b>Fair Value Measurements March 31, 2017 (USD in thousands)</b>				
	<b>Total</b>	<b>Level 1</b>	<b>Level 2</b>	<b>Level 3</b>
Cash and cash equivalents	–	–	–	–
Equity instruments	80'195	61'627	18'568	–
Debt instruments	93'738	79'022	14'716	–
Real estate	37'177	–	560	36'617
Other	23'176	13'376	9'800	–
<b>Total</b>	<b>\$ 234'286</b>	<b>\$ 154'025</b>	<b>\$ 43'644</b>	<b>\$ 36'617</b>

The classification of fair value measurements within the hierarchy is based upon the lowest level of input that is significant to the measurement. Valuation methodologies used for assets and liabilities measured at fair value are as follows:

#### **Debt and equity instruments**

Debt and equity instruments classified as Level 1 are valued at the closing price reported on the active market where the individual securities are traded. Equity instruments classified as Level 2 consist of investments in traded institutional funds, which are not actively traded, valued at the repurchase price as calculated by the fund manager on a daily basis and alternative investments valued at their net asset value which is based on the fair value of the underlying assets that are traded in active markets and have quoted market prices.

### Real estate

Real estate investments classified as Level 2 are valued at the repurchase price as calculated by the fund manager on a daily basis. Real estate investments classified as Level 3 are valued using a discounted cash-flow approach, the discount rates are based on the age of the real estate and stand at 4.5%.

The methods described above may produce a fair value calculation that may not be indicative of net realizable value or reflective of future fair values. Furthermore, while the Company believes its valuation methods are appropriate and consistent with other market participants, the use of different methodologies or assumptions to determine the fair value of certain financial instruments could result in a different fair value measurement at the reporting date.

The following table sets forth a summary of changes in the fair value of the Level 3 assets:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Balance at April 1,	\$ 36'617	\$ 37'905
Actual return on plan assets	923	404
Effect of changes in exchange rates	1'956	(1'692)
<b>Balance at March 31,</b>	<b>\$ 39'496</b>	<b>\$ 36'617</b>

In addition to its defined benefit plans, the Company also provides post-retirement health care benefit plans to certain of its employees. As of March 31, 2018 and March 31, 2017, the post retirement benefit plans had an obligation of USD0.4 million and USD0.5 million, respectively.

For the post retirement plan, the expected premium for fiscal year ending March 31, 2019 is assumed to be USD3'355 for retired employees (USD3'811 for spouse). The medical trend rate is assumed to increase to 5.3% for the fiscal year ending March 31, 2019 and gradually decrease to 4.3% thereafter.

As an indicator of sensitivity, increasing the assumed health care cost trend rate by 1% would have increased the accumulated postretirement benefit obligation by USD8 thousand at March 31, 2018, and the aggregate of the service and interest cost components of net postretirement benefit expense by USD0 thousand for the year ended March 31, 2018. Decreasing the assumed health care cost trend rate by 1% would have decreased the accumulated postretirement benefit obligation at March 31, 2018 by \$7 thousand and the aggregate of the service and interest cost components of net post-retirement benefit expense by less than USD1 thousand for the year ended March 31, 2018.

Furthermore, the Company sponsors various defined contribution plans in which employees of certain subsidiaries are eligible to participate. Total expenses related to such plans for the fiscal years ended March 31, 2018 and March 31, 2017 were USD8.2 million and USD10.0 million, respectively.

**NOTE 19: INCOME TAXES**

The components of profit (loss) before income tax expense, net of tax, are as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Domestic (a)	\$ 32'941	\$ (16'094)
Foreign	16'028	(14'165)
<b>L+G Group</b>	<b>\$ 48'969</b>	<b>\$ (30'259)</b>

a) Domestic jurisdiction represents Switzerland, the country where the Company is incorporated.

Income tax benefit (expense) by location of the taxing jurisdiction consisted of the following:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Current income taxes:		
Domestic (a)	\$ (739)	(591)
Foreign	(26'294)	(58'108)
Total current taxes	\$ (27'033)	(58'699)
Deferred taxes:		
Domestic (a)	\$ (134)	(742)
Foreign	24'992	27'641
Total deferred taxes	24'858	26'899
<b>Total income taxes</b>	<b>\$ (2'175)</b>	<b>\$ (31'800)</b>

a) Domestic jurisdiction represents Switzerland, the country where the Company is incorporated.

The reconciliation of tax benefit (expenses) at the statutory tax rate of 7.83% to the provision for income taxes is shown in the table below:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Regular statutory rate benefit (expense)	\$ (3'834)	\$ 2'369
Items taxed at rates other than the Company's statutory rate	(12'055)	(18'625)
Non-deductible goodwill impairment	–	(4'698)
Other permanent adjustments	2'208	6'127
Provision for uncertain tax positions	3'194	(7'888)
Tax credits	1'516	3'081
Withholding taxes	(767)	(618)
Change in valuation allowance	(11'774)	(9'951)
Adjustments to prior year	1'986	241
Effects of changes in tax rate, net	17'375	(370)
Other, net	(24)	(1'468)
<b>Tax benefit (expense)</b>	<b>\$ (2'175)</b>	<b>\$ (31'800)</b>

## Deferred Taxes

The significant components of the deferred tax assets and liabilities are as follows:

USD in thousands	MARCH 31,	
	2018	2017
Deferred tax assets:		
Net operating loss carryforwards	\$ 95'233	\$ 117'655
Inventories	2'618	4'240
Prepaid expenses and other	167	33
Accrued liabilities	16'921	12'998
Related party interest	–	1'817
Intangible assets	9'821	9'133
Pension and other employee related liabilities	22'959	35'219
Other	21'871	25'981
<b>Total gross deferred tax assets</b>	<b>169'590</b>	<b>207'076</b>
Deferred tax liabilities:		
Accrued liabilities	(42)	(324)
Property, plant, and equipment	(9'762)	(27'701)
Intangible assets	(71'591)	(113'659)
Other	(12'667)	(15'478)
<b>Total gross deferred tax liabilities</b>	<b>(94'062)</b>	<b>(157'162)</b>
Net deferred tax assets before valuation allowance	75'528	49'914
Valuation allowance	(92'027)	(91'970)
<b>Net deferred tax liabilities</b>	<b>\$ (16'499)</b>	<b>\$ (42'056)</b>
Included in:		
Deferred tax assets- non-current	16'021	12'920
Deferred tax liabilities- non-current	(32'520)	(54'976)
<b>Net deferred tax liabilities</b>	<b>\$ (16'499)</b>	<b>\$ (42'056)</b>

As of March 31, 2018 and March 31, 2017, the Company had total tax losses carried forward in the amount of USD 303.0 million and USD 447.3 million, respectively.

The expiration of the tax losses carried forward as of March 31, 2018 is as follows:

Fiscal year ending March 31, (USD in thousands)	
2019	\$ –
2020	13'031
2021	1'468
2022	689
2023	17'965
Thereafter	66'092
Never expire	203'796
<b>Total</b>	<b>\$ 303'041</b>

Due to “change in ownership” provisions in certain jurisdictions, the use of a portion of our tax losses may be limited in future periods.

The Company believes that it is more likely than not that the benefit from certain net operating loss carryforwards and other deferred tax assets will not be realized due to insufficient profit projections. The Company considered all available evidence, both positive and negative, including historical levels

of income, expectations and risks associated with estimates of future taxable income and ongoing prudent and feasible tax planning strategies in assessing the need for a valuation allowance.

The valuation allowances are mainly provided against net deferred tax assets in Australia, Brazil, Denmark, France, India, Switzerland, United States and United Kingdom. In the event that all of the deferred tax assets become realizable, the reversal of the valuation allowance would result in a reduction in income tax expense.

Deferred taxes on undistributed earnings of foreign subsidiaries as of March 31, 2018 and March 31, 2017 are USD 0.5 million and USD 0.6 million, respectively.

The Company does not provide deferred taxes on temporary differences related to its foreign subsidiaries that are considered permanent in duration. Determination of the amount of deferred taxes on these temporary differences is not practical.

On December 22, 2017, the U.S. Tax Cuts and Jobs Act was enacted. The U.S. tax reform introduced many changes, including lowering the U.S. corporate tax rate to 21 percent, changes in incentives, provisions to prevent U.S. base erosion and significant changes in the taxation of international income, including provisions which allow for the repatriation of foreign earnings without being subject to U.S. tax. The enactment of U.S. tax reform resulted in a provisional benefit of USD 22 million from the re-measurement of deferred tax balances as of March 31, 2017 to the new U.S. Federal tax rate. Including the impact from the re-measurement of the deferred tax balances arising from the current activity of USD 4.7 million, the provisional net benefit amounts to USD 17.3 million.

All components of the provisional benefit are based on the Company's estimates as of March 31, 2018 and have been calculated based on existing tax law and the best information available as of the date of estimate. The final impact of U.S. tax reform may differ due to factors such as changes in interpretations and assumptions that the company has made in its assessment, further refinement of the company's calculations, additional guidance that may be issued by the U.S. government, among other items. As these various factors are finalized, any change will be recorded as an adjustment to the provision for, or benefit from, income taxes in the period when the amounts are determined, not to exceed the measurement period.

#### Provisions for Uncertain Tax Positions

ASC 740 clarifies the accounting for uncertainty in income taxes recognized in an enterprise's financial statements. This interpretation prescribes a recognition threshold and measurement attribute for the financial statement recognition and measurement of a tax position taken or expected to be taken in a tax return.

A reconciliation of the beginning and ending balances of the total amounts of gross unrecognized tax benefits is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Balance as of April 1,	\$ 27'520	\$ 23'725
Gross increases to positions in prior years	4'640	983
Gross increases to current period tax positions	6'443	7'231
Audit settlements	(2'874)	(133)
Expiry of statute of limitations	(1'787)	(3'388)
Gross decreases to prior year positions	(10'162)	(504)
Effect on change in exchange rates	598	(394)
<b>Balance as of March 31,</b>	<b>\$ 24'378</b>	<b>\$ 27'520</b>

As of March 31, 2018 and March 31, 2017, accrued interest and penalties were USD 6.5 million and USD 6.1 million, respectively.

The Company does not expect any material changes in unrecognized tax benefits within the next 12 months.

The Company is subject to taxation in various states and foreign jurisdictions. As of March 31, 2018, the Company could be subject to income tax examination by the tax authorities in the following major tax jurisdictions:

Tax Jurisdiction	Open tax years
Australia	April 1, 2012–March 31, 2018
Switzerland	April 1, 2017–March 31, 2018
	January 1, 2008–December 31, 2009
	January 1, 2012–March 31, 2012
U.S. Federal	April 1, 2014–March 31, 2018
Germany	January 1, 2010 –March 31, 2018
Greece	April 1, 2012 –March 31, 2018
United Kingdom	April 1, 2016 –March 31, 2018
Brazil	January 1, 2013–March 31, 2018

## NOTE 20: COMMITMENTS & CONTINGENCIES

### Commitments

The Company is obligated under capital leases covering certain machinery and equipment that will expire at various dates during the next three years. The gross amount of property, plant and equipment and related accumulated amortization recorded under capital leases were as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Machinery and equipment	\$ 5'277	\$ 4'812
Less: accumulated amortization	(4'335)	(3'930)
<b>Carrying amount</b>	<b>\$ 942</b>	<b>\$ 882</b>

Amortization of assets held under capital leases is included within depreciation expenses.

The Company is also party to several noncancelable operating leases, primarily for office space and company vehicles, that expire over the next five years. These leases generally contain renewal options for periods ranging from one to five years.

Minimum rent payments under operating leases are recognized on a straight-line basis over the term of the lease including any periods of free rent. Rental expense for operating leases for the fiscal years ended March 31, 2018 and March 31, 2017 was USD 24.5 million and USD 23.3 million, respectively.

Future minimum lease payments under noncancelable operating leases (with initial or remaining lease terms in excess of one year) and future minimum capital lease payments as of March 31, 2018 are:



Fiscal year ending March 31, (USD in thousands)	Capital Leases	Operating Leases
2019	\$ 476	\$ 15'942
2020	391	15'718
2021	187	13'984
2022	76	9'749
2023	–	2'777
Thereafter	–	5'887
<b>Total minimum lease payments</b>	<b>\$ 1'130</b>	<b>\$ 64'057</b>
Less estimated executory costs	(96)	
Net minimum lease payments	1'034	
Less amount representing interest	(108)	
Present value of net minimum capital lease payments	926	
Less current installments of obligation under capital leases	(370)	
<b>Obligations under capital leases, excluding current installments</b>	<b>\$ 556</b>	

Current and non-current portion of capital lease obligations are included as a component of other current liabilities and other non-current liabilities, respectively.

### Guarantees

The following table provides quantitative data regarding the Company's third-party guarantees. The maximum potential payments represent a "worst-case scenario", and do not reflect management's expected outcomes.

Maximum potential payments (USD in million)	March 31, 2018
Performance guarantees obtained from third parties	\$ 62.1
Financial guarantees issued in connection with financing activities	350.7
Financial guarantees issued in connection with lease agreements	1.3
<b>Total</b>	<b>\$ 414.1</b>

The Company is often required to obtain bank guarantees, bid bonds, or performance bonds in support of its obligations for customer tenders and contracts. These guarantees or bonds typically provide a guarantee to the customer for future performance, which usually covers the delivery phase of a contract and may, on occasion, cover the warranty phase. As of March 31, 2018, the Company had total outstanding performance bonds and bank guarantees of USD 62.1 million. In the event any such bank guarantee or performance bond is called, the Company would be obligated to reimburse the issuer of the guarantee or bond; however, the Company has no reason to expect that any outstanding guarantee or bond will be called.

In addition, the Company has entered into guarantees that provide financial assurances to certain third parties related to the outstanding lines of credit or to leasing arrangements, predominantly for office leases. The total amount was USD 352.0 million as of March 31, 2018.

Furthermore, the Company is party to various guarantees whereby the Company has assured the performance of its wholly owned subsidiaries' products or services according to the terms of specific contracts. Such guarantees may include guarantees that a project will be completed within a specified time. If the subsidiary were to fail to fulfil its obligations under the contract, then the Company

could be held responsible for the other party's damages resulting from such failure. Because the Company's liability under the guarantees typically matches the subsidiaries' liability under the primary contracts, such guarantees generally do not limit the guarantor's total potential liability where the liability results, for example, from personal injury or death or from intellectual property infringement. Therefore, it is not possible to specify the maximum potential amount of future payments that could be made under these or similar agreements. However, the Company has no reason to believe that any of the outstanding parent guarantees will ever be exercised, and the Company has not had to make payments against any such parent guarantees in the past.

### **Legal proceedings**

We are subject to various legal proceedings and claims of which the outcomes are subject to significant uncertainty. Our policy is to assess the likelihood of any adverse judgments or outcomes related to legal matters, as well as ranges of probable losses. A determination of the amount of the liability required, if any, for these contingencies is made after an analysis of each known issue. A liability is recognized and charged to operating expense when we determine that a loss is probable and the amount can be reasonably estimated.

In August 2015, Energisa SA and a number of related plaintiffs filed two related lawsuits in Brazil, alleging that our electric meters were excessively vulnerable to fraud. The initial petitions requested Landis+Gyr to provide new firmware to the plaintiffs and to reimburse their cost of installation in meters supplied with this firmware. A technical expert report has been completed and the cases have been consolidated. The case is in the pre-trial stage.

On October 5, 2015, the Romanian Competition Council ("RCC") launched an ex officio investigation against Landis+Gyr together with several of its competitors on the alleged infringement of certain provisions of Romanian competition law in connection with auctions on the market of electricity meters and connected equipment. In response we immediately engaged external experts to conduct an extensive internal forensic investigation that did not reveal any violation of competition law. Additionally, Landis+Gyr provided the Council evidence demonstrating that it had not engaged in any of the alleged anti-competitive conduct. Landis+Gyr is not materially active in the Romanian metering market nor was it materially active during the period under investigation. On January 4, 2018, the Plenum of the Competition Council issued its preliminary decision against Landis+Gyr and five other companies and imposed a fine of RON 27.4 million (or USD 7.1 million, converted at the exchange rate as of March 31, 2018). The full written decision was received on April 30, 2018. As a result, Landis+Gyr now intends to vigorously defend itself and intends to use all avenues of appeal available.

On July 14, 2016, we entered into a confidential settlement agreement with Transdata Incorporated (Transdata) under which Transdata agreed to dismiss with prejudice all pending litigation in various Capital Operating United States District Courts against us and certain of our customers. As a part of the settlement, we received a patent license from Transdata for the use of the patents in future meter production and sales.

In October 2016, Landis+Gyr Inc. (formerly known as Landis+Gyr Metering Inc.), a Company's subsidiary incorporated in the United States of America, filed a lawsuit against Zurich American Insurance Company (f/k/a Zurich Insurance), in the U.S. District Court, Northern District of Indiana. We believe that Zurich acted in bad faith and wrongfully denied coverage of a long-standing environmental liability claim for an Indiana facility. We are seeking to recover costs incurred for investigation and remediation. The lead primary liability insurer claims it has no record of this claim even though the Company believes it was notified many years ago and coverage was wrongfully denied. The case is in the pre-trial stage.

On January 16, 2017, we entered into a confidential settlement with an European utility under which the utility agreed to dismiss all claims it had asserted under a confidential arbitration proceeding.

The arbitration related to product warranty claims arising in connection with an industry-wide component issue, which affected products purchased by an European utility between 2007 and 2010.

On July 24, 2017, we entered into a confidential settlement agreement with Atlas IP, Inc. (Atlas) under which Atlas agreed to dismiss with prejudice all pending litigation against any of our customers. As a part of the settlement, we received a patent license from Atlas for the use of all Atlas patents for Landis+Gyr products and services, covering Landis+Gyr and all of our customers.

In addition to the cases listed above, Landis+Gyr and its subsidiaries are parties to various employment-related and administrative proceedings in jurisdictions where we do business. None of the proceedings are individually material to Landis+Gyr, and we believe that we have made adequate provision such that the ultimate disposition of the proceedings will not materially affect our business or financial condition.

In the normal course of business, the Company and its subsidiaries are parties to various legal claims, actions, and complaints. It is not possible to predict with certainty whether or not the Company and its subsidiaries will ultimately be successful in any of these legal matters, or if not, what the impact might be. However, the Company's management does not expect that the results of any of these legal proceedings will have a material adverse effect on the Company's results of operations, financial position or cash flows.

### Indemnification

We generally provide an indemnification related to the infringement of any patent, copyright, trademark, or other intellectual property right on software or equipment within our customer contracts. This indemnification typically covers damages and related costs, including attorney's fees with respect to an indemnified claim, provided that (a) the customer promptly notifies us in writing of the claim and (b) we control the defense and all related settlement negotiations. We may also provide an indemnification to our customers for third party claims resulting from damages caused by the negligence or wilful misconduct of our employees/agents under certain contracts. These indemnification obligations typically do not have liability caps. It is not possible to predict the maximum potential amount of future payments under these or similar agreements.

### Warranty

A summary of the warranty accrual account activity is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Beginning balance, April 1	\$ 51'734	\$ 91'643
New product warranties	48'034	48'661
Other changes/adjustments to warranties	(8'856)	(53'767)
Claims activity	(21'516)	(30'099)
Effect of changes in exchange rates	4'031	(4'704)
<b>Ending balance, March 31,</b>	<b>73'427</b>	<b>51'734</b>
Less: current portion of warranty	(47'870)	(43'780)
Long-term warranty	\$ 25'557	\$ 7'954

New product warranties for the fiscal year ended March 31, 2018 primarily consist of an increase in the provision related to a legacy component issue in the Americas segment. For the fiscal year ended March 31, 2017, new product warranties primarily consist of an increase in the provision related to a legacy component issue in the Americas segment and warranty related cases in the EMEA segment. Other changes/adjustments to warranties reflects amounts included in warranty provision and other warranty-like accrued liabilities as a result of releases or other adjustments resulting from settlement

of claims for which accruals had previously been recorded. In particular, the figure for the year ended March 31, 2017 reflects the reclassification of accruals for the X2 matter from warranty provision to other current liabilities and other long-term liabilities following a settlement in connection with the X2 matter.

#### NOTE 21: RESTRUCTURING CHARGES

The Company continually reviews its business, manages costs and aligns resources with market demand. As a result, the Company has taken several actions to reduce fixed costs, eliminate redundancies, strengthen operational focus, and better position itself to respond to market pressures or unfavourable economic conditions.

During the fiscal year ended March 31, 2018, the Company continued its restructuring effort, aimed at reducing costs and improving operating performance. In connection with these restructuring plans, the Company recognized costs related to termination benefits for employee positions that were eliminated. The total fiscal year ended March 31, 2018 initiatives represent approximately USD 14.7 million in severance related costs. Some of the severance payments were completed during the fiscal year ended March 31, 2018 and the remaining payments are expected to be completed during the fiscal year ending March 31, 2019.

A summary of the Company's restructuring activity, including costs incurred during the fiscal years ended March 31, 2018 and March 31, 2017 is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Beginning balance, April 1,	\$ 2'460	\$ 2'478
Restructuring charges	14'662	3'795
Adjustments	129	–
Cash payments	(9'275)	(3'692)
Effect of changes in exchanges rates	484	(121)
<b>Balance as of March 31,</b>	<b>\$ 8'460</b>	<b>\$ 2'460</b>

The outstanding balance at March 31, 2018 and at March 31, 2017, respectively, is included under accrued liabilities in the Consolidated Balance Sheets.

A summary of the Consolidated Statement of Operations line items where restructuring activity charges have been recognized is as follows:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Cost of revenue	\$ 7'029	\$ 1'821
Research and development	1'438	308
Sales and marketing	1'143	454
General and administrative	5'052	1'212
<b>Total</b>	<b>\$ 14'662</b>	<b>\$ 3'795</b>

The following table outlines the cumulative and current costs incurred to date per operating segment:

USD in thousands	Cumulative Costs incurred up to March 31, 2018	Total Costs incurred in the Fiscal Year ended March 31, 2018
Americas	\$ 6'598	\$ 565
EMEA	28'077	13'632
Asia Pacific	9'727	(48)
Corporate	1'772	513
<b>Restructuring Charges</b>	<b>\$ 46'174</b>	<b>\$ 14'662</b>

The cumulative costs incurred up to March 31, 2018 represent the Companies ongoing restructuring efforts under various programs from FY 2011 to FY 2017. The expected future costs for the restructuring programs are USD 7.7 million spread over the next four years and are limited to EMEA.

#### NOTE 22: ASSET RETIREMENT OBLIGATIONS

AROs exist in Germany, Switzerland, the UK, Australia and the USA. The following table presents the activity for the AROs, excluding environmental remediation liabilities:

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Beginning balance, April 1	2'499	2'643
Additional obligations incurred	17	14
Obligations Settled in current period	–	(142)
Changes in estimates, including timing	–	(11)
Accretion expense	139	126
Effect of changes in exchange rates	147	(131)
<b>Obligation balances, March 31,</b>	<b>\$ 2'802</b>	<b>\$ 2'499</b>

#### NOTE 23: RELATED PARTY TRANSACTIONS

##### Transactions with the former Shareholders

In the fiscal year ended March 31, 2018, Landis+Gyr and Toshiba were related parties until the mentioned IPO became effective. During the period between April 1, 2017 through July 21, 2017 sales to and purchases from Toshiba affiliated entities were USD 35.6 million and USD 0.3 million, respectively. In the fiscal year ended March 31, 2017 sales to and purchases from Toshiba affiliated entities were USD 116.8 million and USD 1.8 million, respectively.

As of March 31, 2017 receivables due from and payables due to Toshiba affiliated entities were USD 5.6 million and USD 0.7 million, respectively.

Sales of goods to related parties were made at the Company's usual list prices. Purchases were made at market price discounted to reflect the quantity of goods purchased and the relationships between the parties.

As noted in Note 14: Shareholder Loans, on June 8, 2017, the Company repaid the shareholder loan which was received from Toshiba upon the acquisition in 2011.

**Transactions with other related parties**

The Company conducts business with certain companies where members of the Company's Board of Directors or Executive Committee act, or in recent years have acted, as directors or senior executives. The Company's Board of Directors has determined that the Company's business relationships with those companies do not constitute material business relationships.

**NOTE 24: CONCENTRATIONS**

The Company generates a majority of its revenue in the United States and Europe, with the balance in Asia Pacific, Middle East, Africa, South America, and Canada. None of the Company's customers exceeded ten percent of the consolidated revenue for the fiscal years ended March 31, 2018 and 2017. The majority of the revenue is derived from the sale of energy meters.

Approximately 46% of the Company's workforce is subject to collective bargaining agreements expiring between 2018 and 2028. Approximately 18% of the Company's workforce is subject to collective bargaining agreements expiring within one year.

**NOTE 25: SEGMENT INFORMATION**

As noted in Note 10: Goodwill, in the fourth quarter of the year ending March 31, 2017, there was an organization shift that resulted in the retrospective realignment from one segment into the following operating segments:

**Americas**

The Americas generates a majority of its revenue in the United States, with the balance produced in Canada, Central America, South America, Japan and certain other markets which adopt US standards. The Americas reportable segment designs, manufactures, markets, and sells the Company's Gridstream and advanced meter solutions, digital electricity meters, commercial/industrial and grid meters, system deployment services, managed network services, and other advanced metering infrastructure offerings including software, installation, implementation, consulting, maintenance support, and related services.

**EMEA**

The EMEA segment produces the majority of its revenue in Europe with the balance generated in the Middle East, South Africa and certain other markets which adopt European standards. The EMEA reportable segment designs, manufactures, markets, and sells the Company's Gridstream and advanced meter solutions, digital electricity meters, prepayment electricity meters, commercial/industrial and grid meters, gas meters and prepayment solutions, heat and water meters and solutions, load control devices, system deployment services, and advanced metering infrastructure offerings including software, installation, implementation, consulting, maintenance support, and related services.

**Asia Pacific**

The Asia Pacific segment generates the majority of its revenue in Australia, China, Hong Kong and India, while the balance is generated in Singapore and other markets in Asia. The Asia Pacific reportable segment designs, manufactures, markets, and sells the Company's Gridstream and advanced meter solutions, digital electricity meters, prepayment electricity meters, commercial/industrial and grid meters, gas meters and prepayment solutions, heat and water meters and solutions, load control devices, system deployment services, and advanced metering infrastructure offerings including software, installation, implementation, consulting, maintenance support, and related services.

The Chief Operating Decision Maker (CODM) is the Company's Chief Executive Officer. The CODM allocates resources to and assesses the performance of each operating segment using the information outlined in the table below. Each operating segment offers products for different applications and markets and provides separate financial information that is evaluated regularly by the CODM. Decisions by the CODM on how to allocate resources and assess performance are based on a reported measure of segment profitability.

Effective April 1, 2017, the Company changed one of the primary measures of segment performance from Gross Profit to Adjusted earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (Adjusted EBITDA) to align with the above noted organizational shift. We define Adjusted EBITDA as operating income (loss) excluding depreciation and amortization, impairment of intangible assets, restructuring charges, exceptional warranty related expenses, warranty normalization adjustments and special items. As result of this change, the Company has two primary measures for evaluating segment performance: revenue to third parties (excluding any inter-company sales) and the mentioned adjusted EBITDA.

USD in thousands	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
<b>Net revenues</b>		
Americas	\$ 975'031	\$ 934'404
thereof to external customers	972'198	931'190
thereof to other segments	2'833	3'214
EMEA	694'662	645'879
thereof to external customers	627'177	587'836
thereof to other segments	67'486	58'043
Asia Pacific	143'047	144'474
thereof to external customers	138'439	140'209
thereof to other segments	4'608	4'266
Elimination	(74'927)	(65'523)
<b>Total Company</b>	<b>\$ 1'737'814</b>	<b>\$ 1'659'235</b>
<b>Adjusted EBITDA</b>		
Americas	\$ 199'429	\$ 195'035
EMEA	(8'834)	932
Asia Pacific	(9'610)	(2'662)
Corporate unallocated	31'045	18'794
<b>Total Company</b>	<b>212'030</b>	<b>212'099</b>
Restructuring charges <sup>1</sup>	(14'662)	(3'795)
Exceptional warranty related expenses <sup>2</sup>	(2'360)	(6'378)
Warranty normalization adjustments <sup>3</sup>	(24'250)	(25'172)
Special items <sup>4</sup>	(25'644)	(25'833)
Depreciation	(47'528)	(46'899)
Amortization of intangible assets	(49'818)	(49'275)
Impairment of intangible assets	–	(60'000)
Interest income	877	512
Interest expense	(6'966)	(11'185)
Income (loss) on foreign exchange, net	7'290	(14'333)
<b>Income (loss) before income tax expense</b>	<b>\$ 48'969</b>	<b>\$ (30'259)</b>

1 Restructuring charges are summarized in note 21 including the line items in the Consolidated Statements of Operations that include the restructuring charges.

2 Exceptional warranty related expense related to a legacy component issue in the EMEA segment.

3 Warranty normalization adjustments represents warranty expense that diverge from three-year average of actual warranty costs incurred (in cash or the value of other compensation paid out to customers) in respect of warranty and warranty-like claims.

4 Special items represent costs incurred, or income earned, related to non-recurring events, certain settlements of litigation and other miscellaneous items. Special items for the fiscal year ended March 31, 2018 included, among others, USD 24.2 million costs incurred in connection with the IPO and USD 1.5 million other miscellaneous items. Special items for the fiscal year ended March 31, 2017 included, among others, the settlement amount (including legal costs) for a patent case of USD 15.6 million, costs incurred for strategic activities that did not materialize of USD 6.0 million and expenses for an accreditation in Asia Pacific for a new business venture of USD 3.7 million.

The following table presents segment depreciation and amortization and capital expenditures for the fiscal years ended March 31, 2018 and 2017:

USD in thousands	DEPRECIATION AND AMORTIZATION		CAPITAL EXPENDITURE	
	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,		FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017	2018	2017
Americas	\$ 62'491	\$ 63'796	\$ 16'408	\$ 18'966
EMEA	21'999	19'914	18'593	19'710
Asia Pacific	5'854	5'328	2'162	3'674
Corporate	7'002	7'136	814	475
<b>Total</b>	<b>\$ 97'346</b>	<b>\$ 96'174</b>	<b>\$ 37'977</b>	<b>\$ 42'825</b>

The Company does not monitor total assets by operating segment and such information is not reviewed by the CODM.

The following tables represent the continuing operations' revenue for the fiscal years ended March 31, 2018 and 2017:

Fiscal Year ended March 31, 2018 (USD in thousands)				
	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
<b>Total revenue</b>	<b>\$ 1'737'814</b>	<b>\$ 972'198</b>	<b>\$ 627'177</b>	<b>\$ 138'439</b>
thereof United States	883'535	883'535	–	–
thereof United Kingdom	192'636	–	192'636	–
thereof Switzerland	56'170	–	56'170	–
thereof Australia	56'063	–	–	56'063

Fiscal Year ended March 31, 2017 (USD in thousands)				
	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
<b>Total revenue</b>	<b>\$ 1'659'235</b>	<b>\$ 931'190</b>	<b>\$ 587'836</b>	<b>\$ –</b>
thereof United States	809'160	809'160	–	–
thereof United Kingdom	179'516	–	179'516	–
thereof Switzerland	63'471	–	63'471	–
thereof Australia	73'640	–	–	73'640



The following tables represent the property, plant and equipment as of March 31, 2018 and 2017:

March 31, 2018 (USD in thousands)	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
<b>Property, plant and equipment</b>	<b>\$ 164'400</b>	<b>\$ 92'892</b>	<b>\$ 60'798</b>	<b>\$ 10'710</b>
thereof United States	85'736	85'736	–	–
thereof United Kingdom	28'872	–	28'872	–
thereof Switzerland	2'088	–	2'088	–
thereof Australia	3'819	–	–	3'819

March 31, 2017 (USD in thousands)	Total	Americas	EMEA	Asia Pacific
<b>Property, plant and equipment</b>	<b>\$ 188'832</b>	<b>\$ 126'608</b>	<b>\$ 49'995</b>	<b>\$ 12'229</b>
thereof United States	117'942	117'942	–	–
thereof United Kingdom	23'385	–	23'385	–
thereof Switzerland	1'900	–	1'900	–
thereof Australia	4'267	–	–	4'267

Sales to external customers are based on the location of the customer (destination). Disclosure of long-lived assets is based on the location of the asset.

#### **NOTE 26: SUBSEQUENT EVENTS**

The Company evaluated subsequent events and transactions that occurred after the balance sheet date through June 4, 2018, which is the date that the consolidated financial statements were available to be issued.

On May 24, 2018, the Company entered into an agreement with Pacific Equity Partners (PEP) to form a joint venture, which will undertake the acquisition of Acumen Metering Pty Ltd from Origin Energy Holdings Pty Limited (OEH) and Origin Energy Retail Limited (OERL), Australia (Origin). Landis+Gyr will own approximately 20% of the joint venture. The joint venture will be known as intelliHUB Holdings Pty Ltd. The joint venture has entered into a merger agreement with Origin to acquire 100% of the Acumen business. The Company will be contributing both cash and its intelliHUB business with a combined equity value of up to AUD 75 million (USD 57.6 million at exchanges rates prevailing at year-end) into the joint venture. The acquisition is scheduled to close in the coming few months.

# Statutory Financial Statements of Landis+Gyr Group AG

## Table of Contents

Report of the statutory auditor	79
Balance Sheet	81
Income Statement	82
Notes to the Statutory Financial Statements	83
Proposed Appropriation of the Accumulated Deficit and Statutory Capital Reserves	87



## ***Report of the statutory auditor to the General Meeting of Landis+Gyr Group AG***

***Zug***

### ***Report of the statutory auditor on the financial statements***

As statutory auditor, we have audited the financial statements of Landis+Gyr Group AG, which comprise the balance sheet, income statement and notes (pages 81 to 87), for the year ended 31 March 2018.

#### ***Board of Directors' responsibility***

The Board of Directors is responsible for the preparation of the financial statements in accordance with the requirements of Swiss law and the company's articles of incorporation. This responsibility includes designing, implementing and maintaining an internal control system relevant to the preparation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error. The Board of Directors is further responsible for selecting and applying appropriate accounting policies and making accounting estimates that are reasonable in the circumstances.

#### ***Auditor's responsibility***

Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with Swiss law and Swiss Auditing Standards. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free from material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers the internal control system relevant to the entity's preparation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the entity's internal control system. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

#### ***Opinion***

In our opinion, the financial statements for the year ended 31 March 2018 comply with Swiss law and the company's articles of incorporation.

### ***Report on key audit matters based on the circular 1/2015 of the Federal Audit Oversight Authority***

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters.

---

PricewaterhouseCoopers AG, Grafenauweg 8, Postfach, CH-6302 Zug, Switzerland  
Telephone: +41 58 792 68 00, Telefax: +41 58 792 68 10, [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch)

PricewaterhouseCoopers AG is a member of the global PricewaterhouseCoopers network of firms, each of which is a separate and independent legal entity.



## Valuation of investment in and long-term loan receivable from subsidiary

<i>Key audit matter</i>	<i>How our audit addressed the key audit matter</i>
<p>At 31 March 2018, the carrying value of the Company's investment in and long-term loan receivable from subsidiary amounts to CHF 1.1 billion and CHF 0.3 billion, respectively.</p> <p>We consider the valuation of investment in and the long-term loan receivable from subsidiary a significant area due to the size of the carrying value (100% of total assets) and judgement involved in determining the enterprise value used to support the recoverability of these assets.</p> <p>Refer to Note 3.2 <i>Investments</i> and Note 3.3 <i>Long-term Loans Receivable</i> of the financial statements.</p>	<p>We assessed whether the combined carrying value of the investment in and loan receivable from subsidiary is recoverable as of 31 March 2018 by performing the following procedures:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• We compared the market capitalization of the Company at 31 March 2018 to the combined carrying value of the investment in and long-term loan receivable from subsidiary.</li> <li>• We assessed the reasonableness of the enterprise value of the Company by evaluating the key assumptions used by management in estimating the future cash flows of its reporting units, including projections of future business performance and profitability, terminal growth rates and discount rates, and by assessing the appropriateness of the model used.</li> <li>• We compared the enterprise value of the Company to the combined carrying value of the investment in and long-term loan receivable from subsidiary company.</li> </ul> <p>On the basis of work performed, we determined the principles used by management to support the carrying value of the investments in and long-term loan receivable to be reasonable.</p>

### **Report on other legal requirements**

We confirm that we meet the legal requirements on licensing according to the Auditor Oversight Act (AOA) and independence (article 728 CO and article 11 AOA) and that there are no circumstances incompatible with our independence.

In accordance with article 728a paragraph 1 item 3 CO and Swiss Auditing Standard 890, we confirm that an internal control system exists which has been designed for the preparation of financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

We further confirm that the proposed appropriation of statutory capital reserves complies with Swiss law and the company's articles of incorporation. We recommend that the financial statements submitted to you be approved.

PricewaterhouseCoopers AG



Rolf Johner  
Audit expert  
Auditor in charge



Claudia Muhlinghaus  
Audit expert

Zug, 4 June 2018

# Balance Sheet

CHF	Notes	March 31, 2018	March 31, 2017
<b>ASSETS</b>			
<b>Current assets</b>			
Short-term loans receivable from subsidiary companies		–	215'763'250
Accrued interest income from subsidiary companies		–	3'808'624
<b>Total current assets</b>		–	<b>219'571'874</b>
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>			
Long-term loans receivable from subsidiary companies		352'821'956	369'677'350
Investments	5	1'067'205'088	1'067'205'088
<b>Total non-current assets</b>		<b>1'420'027'044</b>	<b>1'436'882'438</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>1'420'027'044</b>	<b>1'656'454'312</b>
<b>LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>			
<b>Current liabilities</b>			
Trade creditors subsidiary companies		12'495'328	7'136'630
Current interest bearing liabilities to shareholders		–	217'081'506
Current interest bearing liabilities to subsidiary companies		–	7'726'062
Accrued liabilities		33'806	39'063
<b>Total current liabilities</b>		<b>12'529'134</b>	<b>231'983'261</b>
<b>Non-current liabilities</b>			
Provision for unrealized FX gain		54'459'980	72'886'057
<b>Total non current liabilities</b>		<b>54'459'980</b>	<b>72'886'057</b>
<b>Total liabilities</b>		<b>66'989'114</b>	<b>304'869'318</b>
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>			
Share capital		295'100'000	295'100'000
Statutory capital reserves	6	1'064'500'869	1'064'500'869
Statutory retained earnings		2'952'483	2'952'483
Accumulated deficit		(9'515'422)	(10'968'358)
Accumulated deficit brought forward		(10'968'358)	(18'130'483)
Profit for the year		1'452'936	7'162'125
<b>Total shareholders' equity</b>		<b>1'353'037'930</b>	<b>1'351'584'994</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>1'420'027'044</b>	<b>1'656'454'312</b>

See notes to the statutory financial statements.

# Income Statement

CHF	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Operating expenses	(12'503'421)	(7'045'963)
<b>OPERATING LOSS</b>	<b>(12'503'421)</b>	<b>(7'045'963)</b>
Financial income	16'084'940	23'893'348
Financial expense	(2'088'542)	(9'650'428)
<b>PROFIT BEFORE TAXES</b>	<b>1'492'977</b>	<b>7'196'957</b>
Direct taxes	(40'041)	(34'832)
<b>PROFIT FOR THE YEAR</b>	<b>1'452'936</b>	<b>7'162'125</b>

See notes to the statutory financial statements.

# Notes to the Statutory Financial Statements

**NOTE 1: GENERAL**

Landis+Gyr Group AG, Zug Switzerland (the Company) is the parent company of the Landis+Gyr Group.

On July 21, 2017 the Company completed an Initial Public Offering (“IPO”) whereby its shares began trading on the SIX Swiss Exchange. In connection with the IPO, the Company’s former shareholders sold an aggregate of 29’510’000 shares of common stock.

**NOTE 2: APPLICABLE ACCOUNTING LAW**

These unconsolidated financial statements have been prepared in accordance with the provisions on commercial accounting laid down in articles 957-963b of the Swiss Code of Obligations (CO).

**NOTE 3: SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING PRINCIPLES****3.1 Conversion of foreign currencies**

The functional currency is the US Dollar, translated into Swiss Francs for statutory financial reporting purposes. Transactions during the year denominated in foreign currencies are translated and recorded in US Dollars at actual exchange rates prevailing at the dates of the transactions. Profits and losses on exchange are recognized in the income statement, with the exception of unrealized gains, which are deferred until they are realized.

With the exception of investments and equity which are translated at historical rates, all other assets and liabilities are translated into Swiss Francs using the year-end closing rate, whereas income and expenses are translated using the average exchange rate. Foreign currency exchange losses arising from translation are shown as currency translation differences under financial expense. Foreign currency exchange gains arising from translation are deferred on the balance sheet. A foreign exchange translation gain of CHF 54.5 million (prior year: CHF 72.9 million) has been deferred on the balance sheet.

**3.2 Investments**

The investments in subsidiaries are carried at no higher than cost less adjustments for impairment, if any. The investments are reviewed annually for impairment and adjusted to their recoverable amount in instances where the carrying value is determined to be in excess of fair value.

**3.3 Long-term loans receivable**

Financial assets are valued at acquisition cost less adjustments for foreign currency losses and any other impairment of value.

**NOTE 4: NUMBER OF EMPLOYEES**

The company does not have any employees in the years ended March 31, 2018 and 2017.

**NOTE 5: INVESTMENTS**

As at the balance sheet date, the company holds the following direct investment:

COMPANY	NOMINAL CAPITAL	OWNERSHIP & VOTING RIGHTS MARCH 31,	
		2018	2017
Landis+Gyr AG, Theilerstrasse 1, Zug	CHF 29'700'000	100%	100%

As at the balance sheet date, the company holds the following substantial indirect investments:

COMPANY	NOMINAL CAPITAL	OWNERSHIP & VOTING RIGHTS MARCH 31,	
		2018	2017
Landis+Gyr Investments LLC, Lafayette USA	USD 20	100%	100%
Bayard Metering (UK) Unlimited, Peterborough, United Kingdom	GBP 6'986'360	100%	100%

**NOTE 6: STATUTORY CAPITAL RESERVES**

The statutory capital reserves from additional paid-in capital are shown as a separate item in the balance sheet. They resulted from a contribution in kind of shares in Landis+Gyr AG, Zug and a loan from Landis+Gyr AG, Zug. The amount has been approved by the tax authorities.

**NOTE 7: CONTINGENT LIABILITIES**

Landis+Gyr Group AG forms part of the Swiss VAT group of Landis+Gyr and is therefore a liable party for any tax liabilities. The VAT group consists of:

– Landis+Gyr AG and Landis+Gyr Group AG

**NOTE 8: SHARE CAPITAL**

On July 11, 2017, in connection with the mentioned IPO, the Company's Shareholders approved an amendment to the Company's Certificate of Incorporation to effect a 1-for-10 reverse stock split of the Company's shares of common stock effective on July 12, 2017 (the "Reverse Stock Split").

As a result of the Reverse Stock Split, every 10 shares of the Company's then outstanding common stock was combined and automatically converted into one share of the Company's common stock, par value CHF 10 per share. Proportionate voting rights and other rights of common stockholders were not affected by the Reverse Stock Split, other than as a result of the rounding of fractional shares, as no fractional shares were issued in connection with the Reverse Stock Split.

Registered ordinary shares carry one vote per share, as well as the right to dividends. No dividends have been declared in the current period. There are 29'510'000 (PY: 295'100'000) registered shares outstanding with a nominal value of CHF 10 (prior year: CHF 1) each.

The share capital of the Company may be increased by up to CHF 4'500'000 by issuing up to 450'000 fully paid up registered shares with a nominal value of CHF 10 each, upon the exercise of option rights or in connection with similar rights regarding shares granted to officers and employees at all levels of the Company and its group companies according to respective regulations and resolutions of the Board of Directors.



**NOTE 9: THIRD PARTY GUARANTEES**

The Company has entered into guarantees that provide financial assurances to certain third parties related to the outstanding lines of credit. The total amount was CHF 333 million and nil as of March 31, 2018 and 2017, respectively.

The exchange rate used to convert the maximum liability amounts into CHF is USD 0.95 (prior year: 1.00).

The Company is party to various guarantees whereby the Company has assured the performance of its wholly owned subsidiaries' products or services according to the terms of specific contracts. Such guarantees may include guarantees that a project will be completed within a specified time. If the subsidiary were to fail to fulfil its obligations under the contract, then the Company could be held responsible for the other party's damages resulting from such failure. Because the Company's liability under the guarantees typically matches the subsidiaries' liability under the primary contracts, such guarantees generally do not limit the guarantor's total potential liability where the liability results, for example, from personal injury or death or from intellectual property infringement. Therefore, it is not possible to specify the maximum potential amount of future payments that could be made under these or similar agreements. However, the Company has no reason to believe that any of the outstanding parent guarantees will ever be exercised, and the Company has not had to make payments against any such parent guarantees in the past.

**NOTE 10: SHAREHOLDINGS OF BOARD AND EXECUTIVE MANAGEMENT**

At March 31, 2018 and 2017, the members of the Board and the Executive Management held the following number of shares:

NAME	FUNCTION	NUMBER OF SHARES HELD AT MARCH 31,	
		2018	2017
<b>Executive Management</b>			
Richard Mora	Chief Executive Officer	41'641	–
Jonathan Elmer	Chief Financial Officer	9'030	–
Roger Amhof	Chief Strategy Officer	6'425	–
Ellie Doyle	Head of Asia Pacific	3'774	–
Oliver Iltisberger	Head of EMEA	9'143	–
Prasanna Venkatesan	Head of Americas	21'372	–
<b>Board of Directors</b>			
Andreas Umbach	Chairman of the Board	66'501	–
Eric Elzvik	Lead Independent Director	2'564	–
Dave Geary	Independent Member	–	–
Pierre-Alain Graf	Independent Member	385	–
Andreas Spreiter	Independent Member	6'410	–
Christina Stercken	Independent Member	650	–

**NOTE 11: SIGNIFICANT SHAREHOLDERS**

At March 31, 2018, the significant shareholders in the Company, holding more than 3% of the total shares, were:

<b>Name</b>	<b>Number of Shares</b>	<b>Holding %</b>
Rudolf Maag	3'000'000	10.17%
Franklin Resources Inc	1'852'813	6.19%
KIRKBI AG	1'513'717	5.13%

To the best of the Company's knowledge no other shareholders hold 3% or more of Landis+Gyr Group AG's total share capital and voting rights on March 31, 2018.

## Proposed Appropriation of the Accumulated Deficit and Statutory Capital Reserves

CHF	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Balance carried forward from previous year	(10'968'358)	(18'130'483)
Profit for the year	1'452'936	7'162'125
<b>Accumulated deficit</b>	<b>(9'515'422)</b>	<b>(10'968'358)</b>

The Board of Directors proposes to the Annual General Meeting to carry forward accumulated losses of CHF (9.5) million.

CHF	FISCAL YEAR ENDED MARCH 31,	
	2018	2017
Statutory capital reserves as at March 31	1'064'500'869	1'064'500'869
Proposed dividend payment of CHF 2.30 per share on 29'510'000 shares out of statutory capital reserves	(67'873'000)	–
<b>Statutory capital reserves carried forward</b>	<b>996'627'869</b>	<b>1'064'500'869</b>

Provided that the proposal of the Board of Directors is approved by the Annual General Meeting, the dividend will amount to CHF 2.30 per share. There is no withholding tax required to be paid. The last trading day with entitlement to receive the dividend is June 29, 2018. The shares will be traded ex-dividend as of July 2, 2018. The dividend will be payable as from July 4, 2018.







**Landis+Gyr**

**Contact us**  
Landis+Gyr Group AG  
Theilerstrasse 1  
CH-6302 Zug  
+41 41 935 6000

[www.landisgyr.com](http://www.landisgyr.com)