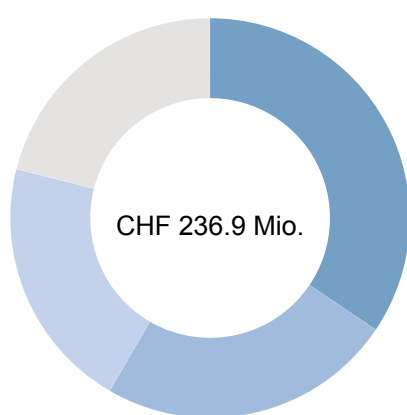


# Halbjahresbericht 2018

# AUF EINEN BLICK

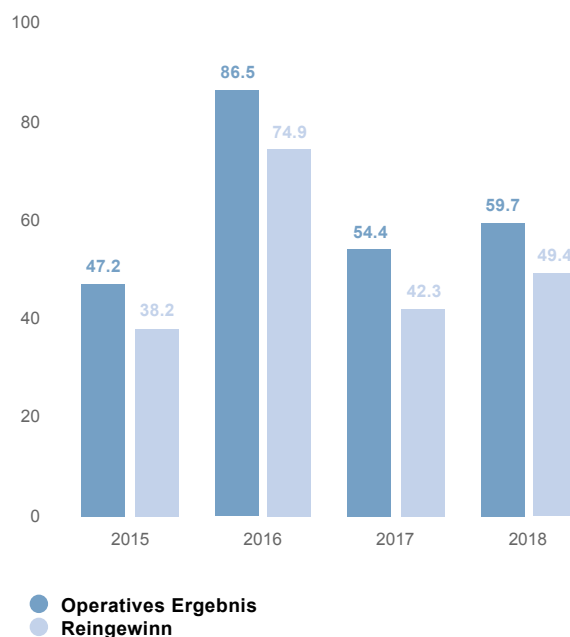
Geschäftsjahr		1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017 angepasst	1. Halbjahr 2016 angepasst	1. Halbjahr 2018/2017
Umsatz	in Mio. CHF	236.9	221.6	259.1	6.9%
Operatives Ergebnis	in Mio. CHF	59.7	54.4	86.5	9.8%
in % des Umsatzes		25.2%	24.5%	33.4%	
Reingewinn	in Mio. CHF	49.4	42.3	74.9	16.6%
in % des Umsatzes		20.8%	19.1%	28.9%	
Bilanzsumme	in Mio. CHF	2'220	2'252	2'296	-1.4%
Eigenkapital	in Mio. CHF	714.5	647.7	598.4	10.3%
in % der Bilanzsumme		32.2%	28.8%	26.1%	
Gewinn je Aktie	in CHF	1'988	1'697	3'002	17.2%
Kartenbestand	in 1'000	1'532	1'459	1'401	5.0%
Transaktionsumsatz	in Mrd. CHF	4.8	4.3	4.0	11.3%
Bestand Consumer Finance	in Mio. CHF	1'400	1'285	1'259	8.9%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente per 30. Juni 2018)	in FTE	731	823	806	-11.2%

Umsatzverteilung 30.06.2018  
nach Ertragsquellen  
[Mio. CHF]



- 34.5% Kommissionsertrag
- 23.9% Jahresgebühren
- 20.6% Zinsertrag
- 21.0% Übriger Ertrag

Operatives Ergebnis und  
Reingewinn 2015 bis 2018  
[Mio. CHF]



<b>2</b>	<b>Schlüsselkennzahlen</b>
<b>4</b>	<b>Editorial</b>
<b>6</b>	<b>Reporting</b>
<b>9</b>	<b>Finanzbericht 1. Halbjahr 2018</b>
<b>56</b>	<b>Kontakt</b>
<b>57</b>	<b>Impressum</b>

# EDITORIAL

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Aduno Gruppe kann erneut auf ein erfreuliches erstes Halbjahr zurückblicken. Die positive Konsumentenstimmung, niedrige Zinsen und der trotz dem jüngsten Anstieg immer noch tiefe Euro-Kurs sorgten in den ersten sechs Monaten 2018 für anhaltend gute Rahmenbedingungen. Die Aduno Gruppe nutzte dieses Umfeld und steigerte sowohl die Anzahl der herausgegebenen Karten als auch den Transaktionsumsatz deutlich. Die erhöhte Kundenaktivität schlug sich in einem im Vergleich zum Vorjahressemester um 6.9 Prozent höheren Umsatz von CHF 236.9 Mio. nieder. Operatives Ergebnis und Reingewinn lagen mit CHF 59.7 Mio. respektive CHF 49.4 Mio. ebenfalls über den Vergleichswerten des Vorjahrs.

Die Aduno Gruppe kann aber nicht nur gute Zahlen, sondern auch gute Fortschritte bei ihren strategischen Projekten vorweisen: Allen voran ist die Lancierung der Debit Mastercard® und der Mastercard® Flex zusammen mit unseren Partnern Freiburger Kantonalbank und Neuenburger Kantonalbank zu erwähnen. Diese einzigartigen Zahlkarten sind zwei in einem – sie kombinieren die bewährten Vorteile der traditionellen Debitkarte mit den zeitgemässen Funktionen einer Kreditkarte wie Online-Shopping, weltweite Akzeptanz an 43 Millionen Verkaufspunkten, Sicherheit und volle Ausgabenkontrolle, auch in Echtzeit mittels Mobile App. Wir sind stolz darauf, dass wir diese neue Generation der Debitkarte als erste Herausgeberin in der Schweiz anbieten können.

Die digitale Transformation unseres Geschäfts hat uns im Berichtszeitraum nach wie vor beschäftigt. Wir haben rund um unsere Kredit-, Debit- und Prepaid-Karten neue digitale Services lanciert. So wurden per Ende März die mobilen Bezahlösungen Fitbit Pay und Garmin Pay eingeführt. Kunden aller Partnerbanken können mit diesen Smartwatches an allen kontaktlos-Zahlterminals weltweit sicher und schnell bezahlen. Im April wurde die Mobile-Payment-Lösung für Android Smartphones, die die Aduno Gruppe in Kooperation mit dem Joint Venture SwissWallet entwickelt hat, bei den ersten Partnerbanken lanciert. Kunden mit einem Android Smartphone können damit ebenfalls weltweit sicher und komfortabel kontaktlos bezahlen. Die Lösung basiert auf der NFC- und Tokenization-Technologie, unterstützt das biometrische Authentifizierungsverfahren via Fingerabdruck und funktioniert über unsere beliebte VisecaOne App. Diese wurde nochmals ausgebaut. Als ersten von mehreren geplanten Self-Services können Kunden über die App einen neuen PIN-Code bestellen. Dieser Prozess ist durchgehend automatisiert und damit nicht nur kundenfreundlich und sicher, sondern auch kosteneffizient. Die Erfolgsstory der VisecaOne App geht ungebrochen weiter: 60 Prozent unserer Kunden nutzen die App aktiv, viele sogar täglich. Diese hohe Durchdringung entspricht einem Spitzenwert in der Finanzbranche. Über die App können Kunden E-Commerce-Zahlungen einfach und sicher via Smartphone freigeben, Kartentransaktionen in Echtzeit prüfen und erhalten bei jeder Transaktion eine Push-Meldung.



Conrad Auerbach

Ebenfalls eine Erfolgsgeschichte stellt die Software für Finance Management unserer Tochtergesellschaft Contovista dar. Aktuell nutzen bereits 20 Aktionärsbanken der Aduno Gruppe die Lösung, um ihren Kunden zusätzliche Services im E-Banking und damit letztlich ein attraktiveres Kundenerlebnis zu bieten. Damit kann die Aduno Gruppe ihre Aktionärsbanken bei der Digitalisierung ihres Geschäfts effektiv unterstützen. Damit unsere Partnerbanken künftig unsere Produkte und Dienstleistungen noch einfacher in ihre eigenen Bankapplikationen integrieren können, hat die Aduno Gruppe im Juni eine technische Plattform mit offenen Programmierschnittstellen (Application Programming Interface, API) eingeführt. Die API Plattform wird bereits von verschiedenen Banken genutzt, um Karten-Services von Viseca zu beziehen und in die eigenen digitalen Kanäle wie Mobile- und Online-Banking zu integrieren.

Unternehmensintern wurde das Projekt «the smart way to work» weiter implementiert, mit dem wir unseren Mitarbeitenden Lösungen für das Arbeiten der Zukunft bieten. Neben neuen Zusammenarbeitsformen und zeitgemässer technischer Infrastruktur ging es im ersten Halbjahr 2018 schwergewichtig um optimale Räumlichkeiten, beispielsweise für das Call Center Zürich sowie den Ausbau der Kollaborationsmöglichkeiten sowohl intern wie extern.

Das erste Semester 2018 brachte einen Wechsel an der Führungsspitze der Aduno Gruppe. Martin Huldi hat nach sieben Jahren als CEO der Aduno Gruppe entschieden, eine neue Aufgabe ausserhalb des Unternehmens wahrzunehmen. In der Folge habe ich die CEO-Funktion ad interim bis zum Amtsantritt eines Nachfolgers übernommen. Dieser Nachfolger wurde vom Verwaltungsrat in der Person von Max Schönholzer ernannt. Max Schönholzer verfügt über langjährige Führungserfahrung im Finanzbereich und war unter anderem 15 Jahre für die Zurich Financial Services tätig, zuletzt als Leiter Schaden der Zurich Schweiz mit rund 900 Mitarbeitenden. Zwischen 2017 und 2018 war er CEO der Krankenversicherung Sanitas. Er tritt sein Amt am 1. September 2018 an.

Die Aduno Gruppe blickt zuversichtlich in die zweite Jahreshälfte 2018. Die Konsumentenstimmung dürfte positiv, die Zinsen niedrig und die Währungsrelationen stabil bleiben. Damit sind die Voraussetzungen gegeben, dass 2018 erneut ein sehr gutes Jahr wird. Die Aduno Gruppe wird den Wachstumskurs fortführen, das Geschäft zusammen mit unseren Partnern entwickeln und die strategischen Projekte vorwärtstreiben. Unter anderem ist geplant, in der zweiten Jahreshälfte die Debit Mastercard-Produkte mit zusätzlichen Banken zu lancieren und VisecaOne um weitere Self Services wie Kartensperrung zu erweitern.

Unsere Mitarbeitenden haben erneut einen grossen Einsatz für die Aduno Gruppe geleistet. Dafür danke ich ihnen im Namen der Geschäftsleitung ganz herzlich. Mein Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen.



**Conrad Auerbach**  
Chief Financial Officer  
Chief Executive Officer a.i.

# ADUNO GRUPPE MIT ROBUSTEM WACHSTUM IM ERSTEN HALBJAHR 2018

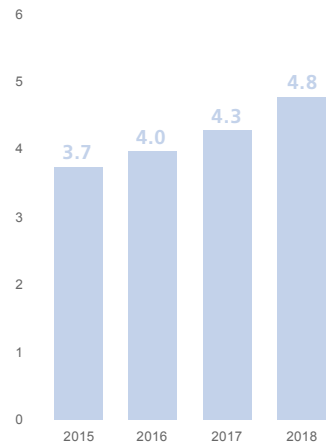
Die Aduno Gruppe hat das erste Semester 2018 erfolgreich abgeschlossen. Getragen vom freundlichen Konsumklima und einem starken Auslandsgeschäft wuchs der Bereich Payment deutlich und übersprang erstmals die Schwelle von 1.5 Millionen herausgegebenen Karten. Der Bereich Consumer Finance hat sowohl im Privatkredit- als auch im Leasinggeschäft zugelegt. Das Tiefzinsumfeld wurde zur Platzierung einer weiteren Anleihe genutzt.

Die Aduno Gruppe steigerte im ersten Halbjahr 2018 den Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode um 6.9 Prozent auf CHF 236.9 Mio. (vergleichbare Basis, ohne das 2017 devestierte Acquiring-Geschäft). Beide Geschäftsbereiche – sowohl Payment mit dem Issuing-Geschäft der Visa Card Services SA (Viseca), dem Mietkautionsgeschäft der AdunoKautio AG und der SmartCaution SA sowie der auf Finance-Management-Lösungen und Analytics spezialisierten Contovista AG als auch der Geschäftsbereich Consumer Finance mit der cashgate AG (cashgate) – haben gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres zugelegt.

Wachstumsmotor war der Bereich Payment, der das Geschäftsvolumen deutlich auszuweiten vermochte. Dadurch wurde auch der Kommissionsertrag gesteigert, obschon die regulatorisch tiefere domestische Interchange Fee von 0.44 Prozent erstmals ein volles Semester lang zum Tragen kam. Erfreulich war das weiterhin hohe Niveau der Neuverkäufe im Kartengeschäft, was eine gute Basis für künftiges Ertragswachstum schafft. Seit der Gründung der Visa wurden noch nie in einem Semester so viele Karten verkauft. Die Erträge aus Jahresgebühren lagen trotz der rekordhohen Neuverkäufe unter der Vorjahresperiode, was ausschliesslich auf die Umstellung auf zwei unterschiedliche Bankenvergütungsmodelle zurückzuführen ist und deshalb anders ausgewiesen wird. Die Vergleichbarkeit ist damit nur bedingt gegeben. Verantwortlich für den deutlichen Zuwachs beim übrigen Ertrag sind vor allem Entschädigungen für Dienstleistungen, welche die Aduno Gruppe vorübergehend noch für die Käuferin des Acquiring-Geschäfts erbringt.

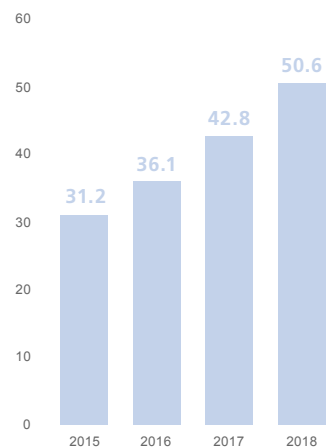
Das operative Ergebnis für das erste Halbjahr 2018 belief sich auf CHF 59.7 Mio., gegenüber CHF 54.4 Mio. in der Vergleichsperiode des Vorjahrs. Auch die operative Marge stieg gegenüber dem Vorjahresniveau von 24.5 Prozent auf 25.2 Prozent. Der Reingewinn im ersten Halbjahr 2018 betrug CHF 49.4 Mio.

Transaktionsumsatz  
[Mrd. CHF]



● Issuing

Kartentransaktionen  
[Mio. Anzahl]



● Issuing

Zur Jahresmitte 2018 beschäftigte die Aduno Gruppe 731 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente), im Vergleich zu 823 Mitarbeitenden per Jahresmitte 2017. Dass im ersten Semester 2018 dennoch ein höherer Personalaufwand resultierte, ist darauf zurückzuführen, dass die Vergleichsbasis des Vorjahrs um die Aufwendungen für alle Mitarbeitenden des verkauften Acquiring-Geschäfts reduziert wurde. Diejenigen Mitarbeitenden, die mit zentralen Leistungen wie IT- oder Call Center-Dienstleistungen betraut sind, wurden bis zum Jahresende 2017 wieder in die Aduno Gruppe zurückübertragen. Entsprechend beruhen die Personalaufwendungen für das erste Halbjahr 2018 auf einer anderen Personalbasis und lassen sich nicht mit dem Vorjahressemester vergleichen.

**Geschäftsbereich Payment profitiert von Bargeldsubstitution und Online-Handel**

Der Geschäftsbereich Payment erzielte in den ersten sechs Monaten 2018 ein robustes Wachstum und steigerte den Transaktionsumsatz um 11.3 Prozent auf CHF 4.8 Mrd. Während das Volumen im Inland um 9.5 Prozent zulegte, verzeichnete das Auslandsvolumen einen Zuwachs von 13.3 Prozent. Dieses deutliche Plus spiegelt neben dem Anstieg des Euro-Kurses vor allem das überdurchschnittliche Wachstum in den Branchen Konsum, Transport, Unterhaltung und Tourismus wider. Ein grosser Teil dieses Wachstums wurde über das Online-Geschäft erzielt. Im inländischen Präsenzgeschäft war ein deutlicher Anstieg der kontaktlosen Transaktionen zu verzeichnen.

Konsumenten schätzen das einfache und schnelle kontaktlose Bezahlen mit der Karte für alltägliche Einkäufe und auch für kleinere Beträge. Erfolgt im Jahr 2017 noch 28.8 Prozent aller Transaktionen am Zahlterminal kontaktlos, so stieg dieser Anteil im ersten Semester 2018 auf 38.5 Prozent. Auch der durchschnittliche Transaktionsumsatz pro Karte nahm zu, was die fortschreitende Bargeldsubstitution unterstreicht.

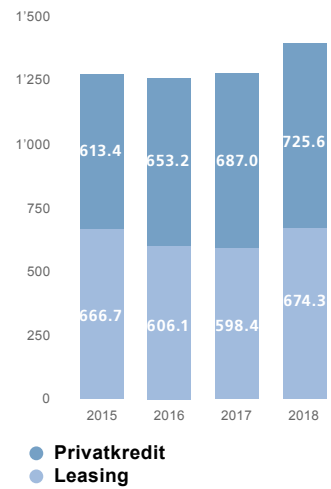
Auf rekordhohem Niveau lagen auch die Neuverkäufe von Kreditkarten, wobei sich vor allem Paketlösungen mit Kreditkarten zunehmender Beliebtheit bei den Bankkundinnen und -kunden erfreuen. Dank der guten Geschäftsentwicklung bei den Neuverkäufen übersprang der Kartenbestand erstmals die Schwelle von 1.5 Millionen Karten.

**Bereich Consumer Finance trotz anspruchsvollem Marktumfeld**

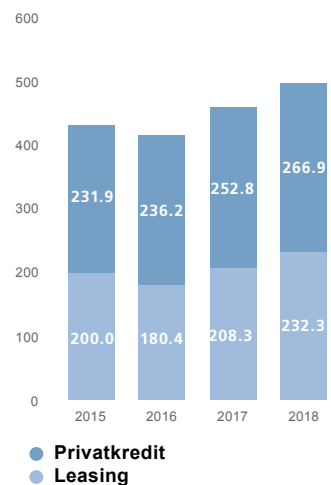
Der Geschäftsbereich Consumer Finance mit den Privatkredit- und den Leasingprodukten der cashgate steigerte das Neugeschäft im ersten Halbjahr 2018 um 8.2 Prozent auf CHF 499.2 Mio. Damit hat cashgate ihre Stellung im hart umkämpften Markt behauptet. Angesichts des intensiven Wettbewerbs stand die strikte Kostenkontrolle weiterhin im Fokus. Durch konsequente Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse will cashgate das steigende Geschäftsvolumen mit den bestehenden Ressourcen bewältigen.

Im Privatkreditsegment wuchs das Neuvolumen um 5.5 Prozent. Die Bestände haben um 5.6 Prozent zugenommen und sind damit etwas stärker gewachsen als in der Vorjahresperiode. Besonders erfreulich entwickelten sich das Filial- und Direktgeschäft sowie die Neuabschlüsse über den Kreditvermittlerkanal.

**Bestände Consumer Finance**  
[Mio. CHF]



**Neugeschäfte Consumer Finance**  
[Mio. CHF]



Das Leasing-Segment steigerte das Neuvolumen im ersten Halbjahr 2018 um 11.5 Prozent, und auch das Bestandswachstum hat sich mit 12.7 Prozent spürbar beschleunigt. Für positive Impulse sorgte insbesondere die im letzten Jahr gestartete Kooperation mit einem innovativen Automobilproduzenten. Insgesamt steht das Leasinggeschäft durch die starke Position der herstellereigenen Leasinggesellschaften (Captives) weiterhin unter starkem Konkurrenzdruck.

**Anleihe über CHF 150 Mio. platziert**

Die Aduno Holding AG hat das günstige Umfeld am Kapitalmarkt genutzt und im Juni 2018 eine Anleihe über CHF 150 Mio. privat platziert. Die Anleihe hat einen Zinssatz von 0.0 Prozent und eine Laufzeit bis Mai 2019.