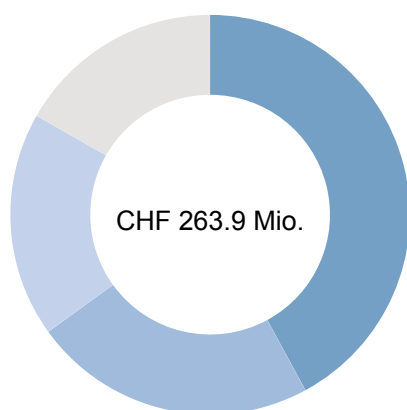


Halbjahresbericht 2017

AUF EINEN BLICK

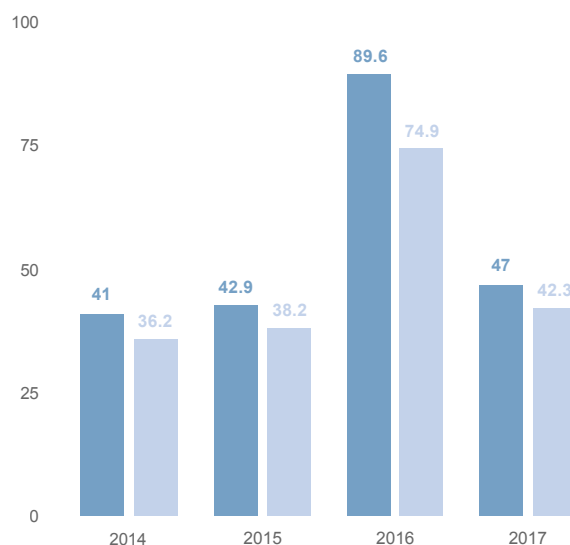
Geschäftsjahr		1. Halbjahr 2017	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015 angepasst	1. Halbjahr 2017/2016
Umsatz	in Mio. CHF	263.9	315.1	245.2	-16.2%
Operatives Ergebnis	in Mio. CHF	47.0	89.6	42.9	-47.6%
in % des Umsatzes		17.8%	28.4%	17.5%	
Reingewinn	in Mio. CHF	42.3	74.9	38.2	-43.4%
in % des Umsatzes		16.0%	23.8%	15.6%	
Bilanzsumme	in Mio. CHF	2'252	2'296	2'306	-1.9%
Eigenkapital	in Mio. CHF	647.7	598.4	499.9	8.2%
in % der Bilanzsumme		28.8%	26.1%	21.7%	
Gewinn je Aktie	in CHF	1'697	3'002	1'535	-43.5%
Kartenbestand	in 1'000	1'459	1'401	1'339	4.1%
Transaktionsumsatz Issuing	in Mrd. CHF	4.3	4.0	3.7	7.7%
Umsatzvolumen Acquiring	in Mrd. CHF	4.2	3.9	3.7	6.0%
Bestand Consumer Finance	in Mio. CHF	1'285	1'259	1'280	2.1%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente per 30. Juni 2017)	in FTE	823	806	728	2.2%

Umsatzverteilung 30.06.2017
nach Ertragsquellen



- 42.1% Kommissionsertrag
- 22.9% Jahresgebühren
- 18.2% Zinsertrag
- 16.8% Übriger Ertrag

Operatives Ergebnis und
Reingewinn 2014 bis 2017
[Mio. CHF]



- Operatives Ergebnis
- Reingewinn

2	Schlüsselkennzahlen
4	Editorial
5	Bericht des CEO
7	Reporting
10	Finanzbericht 1. Halbjahr 2017
43	Kontakt
44	Impressum

Editorial

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Es freut mich, dass ich Ihnen als neuer Verwaltungsratspräsident der Aduno Gruppe über ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2017 berichten darf. Wenn wir auf die ersten sechs Monate zurückblicken, so hat uns das Thema Digitalisierung intensiv beschäftigt. Wir können gute Fortschritte bei unseren Projekten und ein gutes finanzielles Resultat vorweisen. In der zweiten Jahreshälfte wird der Verwaltungsrat strategisch bedeutende Themen zügig angehen.

An der Generalversammlung vom 12. Juni 2017 haben die Aktionäre der Aduno Holding AG Michael Auer als neues Mitglied des Verwaltungsrats gewählt. Er ist Leiter Departement Privat- und Anlagekunden der Raiffeisen Gruppe. Michael Auer ersetzt den zurückgetretenen Dr. Pierin Vincenz, der seit der Gründung unserer Gesellschaft 1999 ihr Verwaltungsratspräsident war. Ich habe ihn an unserer Generalversammlung ausführlich verabschiedet. An dieser Stelle danke ich ihm nochmals für die langjährige erfolgreiche Führung der Aduno Gruppe.

Dass die Aduno Gruppe im ersten Halbjahr 2017 wiederum ein gutes Resultat und wichtige Meilensteine erreicht hat, ist in erster Linie das Verdienst unserer Mitarbeitenden. Im Namen des Verwaltungsrats danke ich ihnen für die gute Arbeit und das grosse Engagement. Mein Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden, unseren Partnerbanken und unseren Aktionären für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung.



Pascal Niquille
Präsident des Verwaltungsrats



Pascal Niquille
Präsident des Verwaltungsrats

Bericht des CEO

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich freue mich, über ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2017 berichten zu dürfen. Die Aduno Gruppe erzielte einen Umsatz von CHF 263.9 Mio. Das operative Ergebnis erreichte CHF 47.0 Mio. und der Reingewinn betrug CHF 42.3 Mio. Auf den ersten Blick liegen diese Zahlen unter den Vergleichswerten von 2016. Das ist jedoch darauf zurückzuführen, dass die Aduno Gruppe im Vorjahr im Rahmen der Übernahme der Visa Europe Ltd. durch die Visa Inc. eine substantielle einmalige Zahlung erhalten hatte. Unter Ausschluss dieses Sondereffekts, das heisst rein operativ, liegen alle finanziellen Eckwerte über Vorjahresniveau.

Die Geschäftsfelder Payment und Consumer Finance haben zu diesem erfreulichen Ergebnis beigetragen. Im Bereich Payment liegen Transaktionsvolumen und Transaktionsumsatz komfortabel über den Vergleichswerten des Vorjahres, was die positive Konsumentenstimmung und die zunehmende Beliebtheit der Karte als alltägliches Zahlungsmittel widerspiegelt. Das zeigt sich auch im überdurchschnittlichen Zuwachs der Kartenzahlungen im Segment Retail – also bei Supermärkten und Warenhäusern, aber auch kleineren Fachgeschäften. Ebenfalls deutlich zulegen konnten die Segmente Reisen und Transporte sowie Dienstleistungen. Wachstumsmotor im Geschäftsfeld Consumer Finance war für einmal das Leasing. Nachdem dieser Bereich in den Vorjahren an Boden verloren hatte, fand eine Trendwende beim Neugeschäft statt. Das Angebot der Lagerwagenfinanzierung entspricht einem Bedürfnis der Partner und ermöglichte es, das Volumen mit bestehenden Kunden auszuweiten und neue Händler hinzuzugewinnen. Der Privatkreditbereich konnte an das robuste Wachstum der Vorjahre anknüpfen.

In beiden Geschäftsbereichen standen im Berichtszeitraum die zahlreichen Projekte rund um die Digitalisierung im Fokus. Der Bereich Payment hat in der Berichtsperiode die digitale Transformation weiter vorangetrieben, wobei VisecaOne eine eigentliche Erfolgsgeschichte ist: Aktuell haben sich mehr als die Hälfte aller Viseca Kunden bei VisecaOne registriert und die App wurde über 580'000 Mal heruntergeladen. Damit zählt die VisecaOne App konstant zu den meist geladenen und meist genutzten Finance Apps der Schweiz. Mit der Integration des Prämienshops unseres Bonusprogramms surprize in die VisecaOne App wurde die Anwendung für die Kunden nochmals attraktiver. Ebenfalls grossen Anklang bei Kunden und Partnerbanken findet die von der Aduno Gruppe zusammen mit dem Fintech Start-up Contovista AG entwickelte Personal-Finance-Management (PFM)-Lösung. Aktiviert ein Kunde diesen Service, so kann er im E-Banking-Portal seiner Hausbank seine Kreditkartentransaktionen auflisten, in übersichtlichen Grafiken visualisieren und letztlich seine Ausgaben einfach im Überblick behalten. Im ersten Semester 2017 haben sich weitere Partnerbanken der Aduno Gruppe für diese Lösung entschieden.

Auch im Bereich Consumer Finance gewinnt die Digitalisierung immer mehr an Wichtigkeit. Ein bedeutender Teil des Geschäftes erfolgt online. Das entspricht einerseits einem klaren Bedürfnis unserer Kunden, andererseits bringt es Effizienzsteigerungen für die Aduno Gruppe mit sich und erlaubt es, die nach der Senkung des Höchstzinssatzes für Privatkredite tieferen Margen teilweise wettzumachen.



Martin Huldi
Chief Executive Officer

«Mit einem Umsatz von CHF 264 Mio., einem operativen Ergebnis von CHF 47 Mio. und einem Reingewinn von CHF 42 Mio. blicken wir auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr zurück.»

Die Aduno Gruppe blickt zuversichtlich in die zweite Jahreshälfte 2017. Das wirtschaftliche Umfeld wird den Geschäftsgang begünstigen: Es bestehen keine Anzeichen für eine Abschwächung der Konsumentenstimmung, die Zinsen dürften niedrig und die Währungsrelationen stabil bleiben. Zudem dürfte die Ablösung von Bargeld durch Kartenzahlungen weiter fortschreiten. Negativ zu Buche schlagen wird die Senkung des inländischen Interchange-Satzes von heute 0.70 Prozent auf neu 0.44 Prozent per 1. August 2017. Dies wird zweifellos weiteren Druck auf unsere Margen auslösen, den die Aduno Gruppe grösstenteils mittels Effizienzsteigerungen zu kompensieren trachtet.

Abschliessend möchte ich mich bei unseren Mitarbeitenden für ihren unermüdlichen Einsatz und ihr Engagement, bei unseren Kunden für ihr Vertrauen in unsere Produkte und Dienstleistungen und bei unseren Aktionären für die anhaltende Unterstützung herzlich bedanken.



Martin Huldi
Chief Executive Officer

Erfolgreiches erstes Halbjahr 2017 der Aduno Gruppe

Die Aduno Gruppe war im ersten Halbjahr 2017 sehr gut unterwegs. Die positive Konsumentenstimmung und die zunehmende Substitution von Bargeld durch Kartenzahlungen belebten das Kartengeschäft. Digitale Services mit erhöhter Kundenfreundlichkeit und Sicherheit stiessen auf positive Resonanz. Im Consumer Finance sorgten neue Preismodelle und attraktive Leasingangebote für einen positiven Geschäftsgang.

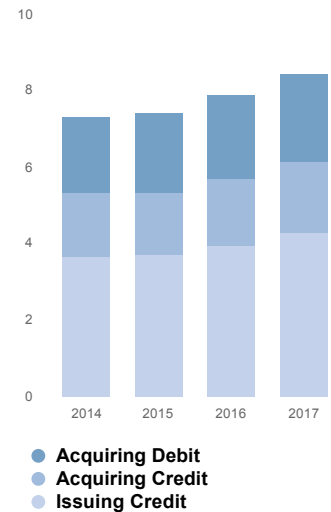
Die Aduno Gruppe weist für das erste Halbjahr 2017 einen Umsatz von CHF 263.9 Mio. aus. Sowohl der Geschäftsbereich Payment mit dem Issuing-Geschäft der Visa Card Services SA (Viseca), dem Acquiring-Geschäft der Aduno SA (Aduno), dem Mietkautionsgeschäft der AdunoKautio AG (AdunoKautio) und der SmartCaution SA (SmartCaution) als auch der Bereich Consumer Finance mit der cashgate AG (cashgate) konnten gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs zulegen. Dank der Ausweitung des Geschäftsvolumens konnte der Bereich Payment den Kommissionsertrag um 14.4 Prozent steigern. Erfreulich ist das nach wie vor hohe Niveau der Kartenneuverkäufe, was sich in steigenden Einnahmen von Jahresgebühren äussert. Der Geschäftsbereich Consumer Finance erzielte in einem weiterhin anspruchsvollen Markt erfreuliche Zuwachsraten im Neugeschäft. Aufgrund der verordneten Senkung des Höchstzinssatzes bei Privatkrediten, welche erstmals ein volles erstes Semester zum Tragen kam, lag der Zinsertrag leicht unter jenem der Vergleichsperiode des Vorjahrs.

Für das erste Halbjahr 2017 resultierte ein operatives Ergebnis von CHF 47.0 Mio. Der Rückgang gegenüber dem ausgewiesenen Vorjahreswert von CHF 89.6 Mio. ist darauf zurückzuführen, dass die Aduno Gruppe im Vorjahr im Zuge der Übernahme der Visa Europe Ltd. durch die Visa Inc. eine substantielle einmalige Zuwendung erhielt. Unter Ausschluss dieses Sondereffekts hat das operative Ergebnis gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs um 30.9 Prozent zugenommen. Auch die operative Marge liegt auf vergleichbarer Basis mit 17.8 Prozent deutlich über dem Vorjahresniveau von 14.8 Prozent. Der Reingewinn im ersten Halbjahr betrug CHF 42.3 Mio. Zur Jahresmitte 2017 beschäftigte die Aduno Gruppe 823 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente).

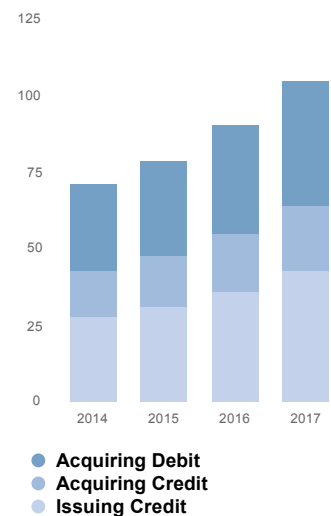
Bereich Payment legt weiter zu

Im Kartengeschäft steigerte die Aduno Gruppe den Umsatz in den ersten sechs Monaten 2017 um 6.9 Prozent auf CHF 8.5 Mrd., wobei sich das Volumen je hälftig auf das Issuing- und das Acquiring-Geschäft verteilte. Die Anzahl Transaktionen nahm sogar um 15.8 Prozent auf 105.0 Millionen zu.

Umsatzvolumen Payment
[Mrd. CHF]



Kartentransaktionen
[Mio. Anzahl]



Im Issuing realisierte Viseca ein Transaktionsvolumen von CHF 4.3 Mrd., 7.7 Prozent mehr als im ersten Halbjahr 2016. Das Volumen im Inland stieg mit 8.9 Prozent stärker als dasjenige im Ausland mit einem Plus von 6.4 Prozent. Das starke Wachstum des inländischen Kartenumsatzes widerspiegelt die fortschreitende Substitution des Bargelds. Die Konsumenten schätzen das einfache und schnelle kontaktlose Bezahlen mit der Karte für alltägliche Einkäufe. Auch im E-Commerce-Geschäft wird die Kreditkarte vermehrt eingesetzt. Die Neuverkäufe von Kreditkarten konnten auf dem hohen Niveau der Vorjahresperiode gehalten werden, insbesondere dank der guten Zusammenarbeit mit den Partnerbanken im Vertrieb und der erfolgreichen Vermarktungsaktivität. Der Kartenbestand kletterte auf 1.46 Millionen, womit Viseca ihren Schweizer Marktanteil gemessen am Kartenbestand im Vergleich zur Vorjahresperiode leicht ausbauen konnte.

Ungebrochen ist auch der Erfolg der digitalen Services VisecaOne: Über 50 Prozent der Viseca-Kunden haben sich bei VisecaOne registriert. Die App wurde bereits mehr als 580'000 Mal heruntergeladen und 175'000 Kunden nutzen sie jeden Monat aktiv. Sie profitieren damit von einem einfachen, aber sehr sicheren Authentifizierungsverfahren für das Bezahlen mit 3-D Secure im Internet, können ihre Ausgaben und den verfügbaren Betrag in der App prüfen und Benachrichtigungen via Push-Notifications für jede Kartentransaktion abonnieren. Der hohe Sicherheitsstandard von VisecaOne sowie weitere Investitionen in Präventionslösungen hatten eine nachhaltige Senkung der Risikokosten zur Folge. Das bei Karteninhabern und Händlern beliebte Bonusprogramm surprize wurde im ersten Halbjahr 2017 ebenfalls mit der VisecaOne App verknüpft. Damit haben die Kunden in der App jederzeit den Überblick über die Angebote im surprize Prämienshop. Parallel dazu konnte das surprize Netzwerk um zusätzliche Partner aus den Bereichen Retail, Hotellerie und Konsumgüter ergänzt werden, was die Auswahl an attraktiven Prämien für Karteninhaber nochmals bereichert.

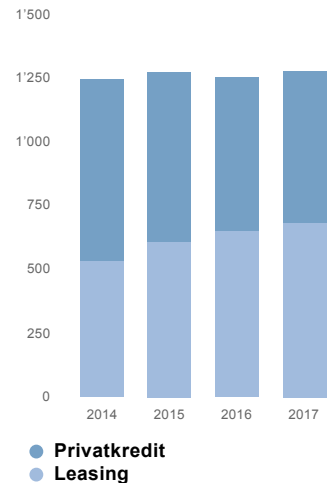
Ebenfalls gut entwickelte sich in den ersten sechs Monaten 2017 das Acquiring-Geschäft von Aduno mit einer Volumensteigerung um 6.0 Prozent auf CHF 4.2 Mrd. Das Wachstum erfolgte über alle Bereiche: Im Credit-Geschäft nahm das Volumen um 8.1 Prozent zu, im Debit-Bereich um 4.5 Prozent.

Anfang 2017 hat Aduno mit PAX eine neue, leistungsfähige Zahlterminallinie lanciert. Primär auf Kunden in der Gastronomie und der Hotellerie zielt das neue PAX Mobile mit erstklassiger Verbindungsqualität. Überall dort, wo das WLAN an seine Grenzen stösst, schaltet das PAX-Mobile-Terminal automatisch auf das Mobilnetz um.

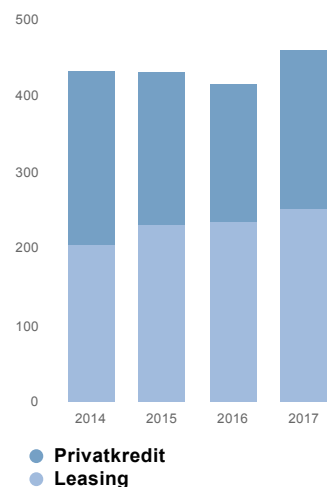
Bereich Consumer Finance wieder auf Wachstumskurs

Der Geschäftsbereich Consumer Finance mit dem Privatkredit- und dem Leasinggeschäft von cashgate kehrte nach dem marktbedingten Rückgang im Vorjahr in den ersten sechs Monaten 2017 wieder auf den Wachstumspfad zurück: Insgesamt stieg das Neugeschäft um 10.7 Prozent auf CHF 461.1 Mio. Mit diesem Zuwachs konnte der Bereich Consumer Finance seinen Marktanteil trotz verschärften Wettbewerbs knapp halten.

Bestände Consumer Finance
[Mio. CHF]



Neugeschäfte Consumer Finance
[Mio. CHF]



Im Privatkreditbereich steigerte cashgate das Neuvolumen um 7.0 Prozent. Der Bestand nahm um 5.2 Prozent zu. Zu dieser positiven Entwicklung hat insbesondere der wettbewerbsfähige Zinssatz von 4.9 Prozent beigetragen, den cashgate im Vorjahr für Kunden, die Wohneigentum besitzen und deshalb besonders geringe Risiken darstellen, eingeführt hatte. Der niedrige Zinssatz und die transparenten Vergabekriterien stiessen bei Kreditnehmern und Partnerbanken auf positive Resonanz, sodass cashgate die geringeren Margen aufgrund des 2016 eingeführten Höchstzinssatzes durch mehr Volumen teilweise kompensieren konnte. Besonders positiv im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entwickelte sich das Direktgeschäft.

Das Leasingsegment steigerte das Neuvolumen im ersten Halbjahr 2017 um 15.5 Prozent; der Bestand lag per Ende Juni 2017 knapp unter Vorjahr. Dass cashgate das Neugeschäft in einem weiterhin anspruchsvollen, durch die aggressive Preispolitik der herstellereigenen Leasinggesellschaften geprägten Marktumfeld derart steigern konnte, ist positiv zu werten. Erfolgsfaktor ist die etablierte Zusammenarbeit mit Garagisten und Importeuren, die in den letzten Monaten durch innovative Angebote und Services vertieft wurde. Zusatzumsatz konnte cashgate vor allem durch das neue Angebot Lagerwagenfinanzierung generieren. Händler haben damit die Möglichkeit, ihren Lagerbestand an Fahrzeugen über cashgate zu finanzieren. Das Angebot stiess bei bestehenden Kunden auf positive Resonanz und ermöglichte es auch, neue Händler zu akquirieren.