

Rede zur ordentlichen Hauptversammlung der Heidelberger Druckmaschinen AG

Vorab-Veröffentlichung am 14. Juli 2022

Wiesloch-Walldorf

**Dr. Ludwin Monz
Vorstandsvorsitzender**

Es gilt das gesprochene Wort!

Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Heidelberger Druckmaschinen AG, die leider nun schon zum dritten Mal hintereinander virtuell stattfinden muss.

Ich würde Sie nun gerne in meine ersten dreieinhalb Monate bei HEIDELBERG mitnehmen und Ihnen meinen Blick auf unser Unternehmen schildern. In zahllosen Gesprächen mit Führungskräften, Mitarbeitenden und Partnern, in Besuchen der wichtigsten Standorte des Unternehmens und vor allem in etlichen Treffen mit Kunden habe ich mir ein Bild gemacht, was HEIDELBERG ausmacht, wie HEIDELBERG von den wichtigsten Stakeholdern wahrgenommen wird und welches Potenzial das Unternehmen hat.

Meine Damen und Herren, ich bin mir sicher: HEIDELBERG ist eines der führenden Maschinenbauunternehmen in Deutschland und verfügt über ein ebenso breites wie auch tiefes Know-how und hat damit ein großes Potenzial sowohl im Kerngeschäft Druck als auch in angrenzenden Gebieten. Wir werden getragen von hoch loyalen Kunden, die miterlebt haben, wie HEIDELBERG, mit seiner Tradition von mehr als 170 Jahren, immer wieder mit neuen Technologien und Produkten die Druckindustrie maßgeblich geprägt hat.

Die Marke HEIDELBERG hat eine hohe Bekanntheit und steht für Innovation, Exzellenz, Spitzenleistung und Qualität im Maschinenbau - und dies sowohl bei der Hardware als auch bei der Elektronik und Software.

Eine starke Marke

Dies trifft man sicherlich nicht oft in Deutschland.

Unsere Produkte begeistern mit ihrer Leistungsfähigkeit, der perfekt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Funktionalität und mit maßgeschneiderten, innovativen wie kreativen Lösungen für die Herausforderungen der Druckereien.

Dies allein reicht aber heute, angesichts des sich dramatisch und dynamisch verändernden Umfeldes unserer Kunden, nicht mehr aus. Der Wettbewerbsdruck auf die Druckereien steigt,

sie leiden unter den hohen Materialkosten und die Personalgewinnung stellt sie vor enorme Herausforderungen.

Der Wandel in der Druckindustrie wurde durch die Digitalisierung eingeleitet. Deshalb hat sich HEIDELBERG in den letzten Jahren sehr intensiv mit Softwarelösungen, digitalen Druckverfahren und neuen Geschäftsmodellen beschäftigt. So können wir die erwähnten Herausforderungen unserer Kunden adressieren. Ein gutes Beispiel hierfür sind durchgängige und vereinfachte Prozesse im Drucksaal. Die hoch automatisierte Steuerung und einfache Bedienung der Maschinen vereinfacht den komplexen Produktionsprozess und macht ihn produktiver.

Die Software assistiert und optimiert aber nicht nur im Produktionsprozess, sondern vereinfacht auch die kaufmännische Ebene. Sie schafft Transparenz über die Wirtschaftlichkeit der Druckerei, bindet die Kunden der Druckerei in die Prozesse ein und unterstützt bei administrativen Prozessen, die sonst manuell betrieben werden müssten.

Unsere Kunden kaufen heute viel mehr als nur eine Druckmaschine. Sie erhalten Zugang zu einem Ökosystem mit Mehrwert: ein weltweiter und schneller Service, ein umfassendes Angebot an Verbrauchsmaterialien und einfach zu nutzende digitale und datenbasierte Dienstleistungen. Das können wir, weil eine Vielzahl von Sensoren in jeder der rund 13.000 installierten Maschinen täglich mehrere Millionen Datenpunkte zur Verfügung stellen. Aus diesem Erfahrungsschatz lernen wir, wie wir unsere Produkte und Dienstleistungen für den Erfolg unsere Kunden weiter optimieren können.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

So weit mein erster Blick auf unser Unternehmen. Ich freue mich, dass mein Start bei HEIDELBERG mit der Bekanntgabe eines operativ sehr erfolgreichen Geschäftsjahres zusammenfiel. Unser Unternehmen hat die Phase der wirtschaftlichen Gesundung und der Wiederherstellung der Stabilität erfolgreich gemeistert.

Auch bei der strategischen und inhaltlichen Neuaufstellung des Unternehmens ist schon viel geschehen. Und dennoch stehen wir hier immer noch am Anfang. Mit der Fokussierung auf das profitable Kerngeschäft haben wir jetzt allerdings finanziell und bilanziell den Rücken frei, unser Unternehmen inhaltlich weiterzuentwickeln.

Der Kapitalmarkt hat die wirtschaftliche Gesundung von HEIDELBERG, aber auch den Erfolg des noch recht jungen Geschäftsfeldes der Elektromobilität, zwischenzeitlich sehr deutlich mit einer Vervielfachung des Kurses honoriert. Dies führte dazu, dass das Unternehmen nach über einjähriger Abwesenheit im Dezember 2021 wieder in den SDAX zurückkehrte. Die konjunkturellen Rahmenbedingungen haben sich in der Zwischenzeit jedoch deutlich verändert. Insbesondere spüren wir die wirtschaftlichen Folgen des Krieges zwischen Russland und der Ukraine. Dies macht sich an den Kapitalmärkten über nahezu alle Sektoren hinweg bemerkbar und trifft damit nicht nur HEIDELBERG. So fiel beispielsweise der DAX-Teilindex für Industriemaschinenhersteller seit Jahresbeginn um über 40 Prozent.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun die wichtigsten Finanzkennzahlen unseres vergangenen Geschäftsjahres 2021/22 vorstellen, das am 31. März 2022 zu Ende gegangen ist. Es war ein erfolgreiches Jahr mit deutlichen operativen Fortschritten und dem erneuten Ausweis eines deutlichen Nachsteuergewinns und einer spürbaren Stärkung der bilanziellen Widerstandsfähigkeit.

Geschäftsjahr 2021/22 im Überblick: Deutliche Erholung gegenüber Vorjahr

Während das Vorjahr 2020/21 noch stark durch die Covid-19-Pandemie beeinträchtigt war, erholten sich die Märkte 2021/22 spürbar. Davon haben auch wir profitiert. So legte der Auftragseingang deutlich um 23% auf 2,45 Mrd. € und der Umsatz um 14% auf 2,18 Mrd. € zu. Die unterschiedlichen Wachstumsraten dieser Kennzahlen sind dabei vor allem auf die zu Beginn des letzten Jahres stark einsetzende Markterholung zurückzuführen, die sich im Jahresverlauf durch die gewöhnlichen Lieferzeiten erst zeitversetzt in steigenden Umsatzerlösen bemerkbar gemacht hat.

Sehr erfreulich entwickelte sich auch unser Ergebnis. Die EBITDA-Marge wurde um 230 Basispunkte auf 7,3% verbessert. Dies ist, vor dem Hintergrund der zum Teil massiven Materialkostenerhöhungen sowie der vollständigen Abschreibungen unserer gesamten russischen Vermögenswerte, wirklich bemerkenswert. Der Anstieg ist dabei auf den erfolgreichen Abbau von Strukturkosten sowie das deutlich höhere Umsatzvolumen zurückzuführen. Gleichzeitig konnten die nicht-operativen Erträge, die im Vorjahr noch die coronabedingte Unterauslastung kompensieren sollten, im Berichtsjahr bereits signifikant reduziert und durch operative Erträge ersetzt werden. Die operativ bedingte Verbesserung des EBITDA betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr in Summe über 150 Mio. €. Auch beim Ergebnis

nach Steuern konnten wir somit ein deutliches Plus ausweisen und erreichten 33 Mio. €. Hierbei machten sich auch die Verbesserungen beim Finanzergebnis positiv bemerkbar, was auf den massiven Verschuldungsabbau zurückzuführen war.

Hoher Auftragsbestand bildet gutes Fundament für neues Geschäftsjahr.

Als eine Folge des starken Auftragseingangs zeigte sich zum Geschäftsjahresende besonders erfreulich die Entwicklung unseres Auftragsbestandes. Er ist ein wichtiger Indikator für das neue Geschäftsjahr. Hier konnten wir mit rund 900 Mio. € den höchsten Wert der letzten zehn Jahre erzielen, 260 Mio. € mehr als ein Jahr zuvor. Damit liegt die Quote des Auftragsbestandes zum erwarteten Umsatz ebenfalls auf einem Rekordhoch, was uns für 2022/23 verhalten zuversichtlich stimmt. Hervorzuheben ist hierbei auch, dass die Quote beim Equipment-Verkauf sogar noch höher ausfiel und somit große Teile unserer Produktionskapazitäten bis weit ins Geschäftsjahr hinein ausgelastet sind.

Auftragseingang und Umsatz steigen in allen Segmenten

Beim Blick auf die Entwicklung der Segmente zeigt sich, dass wir sowohl im Segment Print Solutions, also dem Akzidenzdruck, als auch im Segment Packaging Solutions substanziell zulegen konnten. Im Akzidenzdruck erholten sich Auftragseingang und Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr am stärksten. Allerdings waren die Kunden in diesem Segment im Vorjahr auch besonders stark von den wirtschaftlichen Folgen der Covid-19-Pandemie betroffen. Im Vergleich dazu ist der Verpackungs- und Etikettendruck deutlich unabhängiger von konjunkturellen Schwankungen, da Verpackungen für die elementare Grundversorgung mit Lebensmitteln und Arzneien benötigt werden. Dies lässt sich zum Beispiel anhand des konstant hohen Druckvolumens der Kunden in diesem Segment während der Pandemie belegen. Positiv bemerkbar machte sich im Segment Packaging Solutions darüber hinaus ein geändertes Konsumverhalten. Demnach wurden nachhaltige und papierbasierte Verpackungen verstärkt nachgefragt. In Summe konnte auch im Segment Packaging Solutions eine deutliche Steigerung der Kennzahlen gegenüber dem Vorjahr verzeichnet werden.

Beide Segmente profitierten im abgelaufenen Geschäftsjahr gleichermaßen von einem stark gestiegenen Neumaschinengeschäft, was unter anderem auch auf die erfolgreiche Markteinführung der neuen Universalmaschine Speedmaster CX 104 zurückzuführen ist. In

regionaler Hinsicht konnten nahezu alle Regionen in beiden Segmenten Zuwächse verzeichnen, wobei der größte Beitrag von Zentraleuropa und Asien beigesteuert wurde.

Herausragend war die Entwicklung in unserem dynamisch wachsenden Bereich der **Elektromobilität**. Sie spiegelt sich in der Entwicklung des Segments Technology Solutions wider. Hier konnte der Umsatz mit Ladestationen für Elektrofahrzeuge, den sogenannten Wallboxen, im vergangenen Geschäftsjahr um mehr als 120% auf rund 50 Mio. € zulegen. Dieses Wachstum ist rein organisch und beinhaltet noch nicht die hinzugekauften Aktivitäten von der EnBW. Angesichts der auch in diesem Geschäft spürbaren Einschränkungen in den Lieferketten wurde das Wachstum sogar noch gebremst und wäre eigentlich noch höher ausgefallen. Auch im neuen Geschäftsjahr belastet uns dies; die Wachstumsrate aus dem Vorjahr werden wir daher voraussichtlich in diesem Geschäftsjahr so nicht sehen. Im Gegensatz zu anderen Marktteilnehmern ist unser Elektromobilitätsgeschäft trotz hoher Expansions- und Anlaufkosten schon profitabel. Das sehen Sie trotz der anfänglichen Verluste unserer Branchenplattform Zaikio auch im Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres im Segment Technology Solutions.

Stärkung der bilanziellen Widerstandsfähigkeit. Nettofinanzverschuldung abgebaut.

Bilanziell und finanziell stand HEIDELBERG vor Beginn der umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen vor mehr als zwei Jahren und angesichts enormer Auswirkungen der Corona-Pandemie vor massiven Herausforderungen. Umso bemerkenswerter ist es, was das Vorstandsteam, mein Vorgänger Rainer Hundsdoerfer und mein Kollege Marcus Wassenberg, seitdem geleistet hat, um die bilanzielle Widerstandsfähigkeit des Konzerns zu verbessern und uns wieder auf ein solides finanzielles Fundament zu stellen. So konnten die Finanzverbindlichkeiten dank erfolgreicher Rückführung von Krediten und Darlehen und der Rückzahlung des noch ausstehenden Teils der Wandelanleihe im vergangenen Geschäftsjahr weiter auf nur noch 135 Mio. € gesenkt werden. Dabei sank die Nettofinanzverschuldung durch den erneut positiven Free Cashflow von 67 Mio. € auf – 11 Mio. €. Neben den Einnahmen aus der Veräußerung von nicht mehr betriebsnotwendigem Vermögen konnte der Free Cashflow im abgelaufenen Geschäftsjahr vor allem durch die merkliche Verbesserung des operativen Cashflows von 40 Mio. € auf 88 Mio. € gesteigert werden. Klare Fortschritte verzeichnete HEIDELBERG auch bei der Eigenkapitalquote, die im Zwölfmonatsvergleich von 5,1% auf

11,1% zulegte. Diese erfreuliche Entwicklung ist neben dem positiven Nachsteuerergebnis auch auf die Normalisierung des Pensionszinssatzes zurückzuführen. Zum Ende des Geschäftsjahres stieg das allgemeine Zinsniveau um rund 2 Prozentpunkte, was zu einer sinkenden Pensionsrückstellung führte.

Meine sehr geehrten Damen, meine Herren,

mein Zwischenfazit aus der Analyse der Finanzkennzahlen lautet: Wir haben trotz Gegenwind unsere führende Position im Kernmarkt der Druckindustrie stabilisiert und uns finanziell wieder fit gemacht, um zukünftig weitere Wachstumspotenziale für HEIDELBERG zu heben.

Erfolgsfaktoren des Geschäftsjahres 2021/22.

Ich würde nun gerne noch auf die Erfolgsfaktoren eingehen, die die starke finanzielle Performance ermöglicht haben:

1. Der **Verpackungsdruck** – hier ist uns mit der **Einführung einer neuen Druckmaschine** mit herausragenden Eigenschaften, der Speedmaster CX 104, ein großer Wurf gelungen.
2. Die **Etablierung neuer Geschäftsmodelle** für die Generierung von wiederkehrenden Umsätzen.
3. Die **Erschließung neuer Märkte**. Unser aktuelles Beispiel ist das Geschäft mit den Ladeeinheiten für Elektrofahrzeuge, das sich im Berichtsjahr hervorragend entwickelt hat.

Erfolgreiche Markteinführung der neuen Druckmaschine Speedmaster CX 104.

Beginnen wir also mit unserem neuen Produkt, der Speedmaster CX104.

Auch während der Corona-Krise hat HEIDELBERG weiter in Innovation investiert. Im Ergebnis konnten wir mit der Einführung der Druckmaschine Speedmaster CX104 unsere Technologieführerschaft weiter auszubauen.

Das neue Produkt kommt bei unseren Kunden weltweit hervorragend an. Das zeigen die überaus positiven Verkaufszahlen. Bis heute konnten mehr als 2.000 Druckwerke der Maschine in über 40 Ländern verkauft werden. Geschätzt wird insbesondere die von uns angebotene

Modellvielfalt der Speedmaster CX 104. Sie reicht von Maschinen mit 2 bis hin zu 16 Werken. Insgesamt haben wir schon 37 unterschiedliche Modelle verkauft, häufig als lange Verpackungsmaschinen mit großem kundenspezifischem Anteil.

Wir produzieren die Maschine sowohl in Deutschland als auch in China. Dies erlaubt uns eine starke Position im chinesischen Markt ebenso wie im Rest der Welt. HEIDELBERG ist der einzige Druckmaschinenhersteller, der vor Ort in China produziert. So profitieren wir von günstigen Kostenstrukturen und einem direkten Marktzugang. Dies hat sich gerade in der Pandemie bezahlt gemacht.

Etablierung neuer Geschäftsmodelle. Mit Subskription wiederkehrende Umsätze erhöhen.

Fortfahren möchte ich mit dem zweiten Erfolgsfaktor, den neuen Geschäftsmodellen.

Der Verkauf von Druckmaschinen ist typischerweise ein Investitionsgütergeschäft. Die Maschinen-Umsätze sind deshalb konjunkturabhängig und zyklisch, ganz im Gegensatz zu wiederkehrenden Umsätzen. Unser Service-Geschäft gehört in diese Kategorie, aber auch das Geschäft mit Verbrauchsmaterialien.

Es ist also unser Ziel, die wiederkehrenden Umsätze auszubauen. Deshalb bietet HEIDELBERG seinen Kunden ein **Subskriptionsmodell** an. Während der Kunde im klassischen Geschäftsmodell die Druckmaschine kauft und separat für Verbrauchsmaterialien und Serviceleistungen zahlt, zahlt der Kunde im Subskriptionsmodell ausschließlich für eine produktive industrielle Leistung, nämlich für die Anzahl der bedruckten Bögen. Der Bogenpreis deckt in der maximalen Ausbaustufe alles ab - das gesamte Equipment, alle benötigten Verbrauchsmaterialien wie Druckplatten, Farben, Lacke, Waschmittel, Gummitücher, ein umfassendes, auf Verfügbarkeit ausgerichtetes Serviceangebot sowie auf Performance ausgerichtete Beratungsleistungen.

Der Subskriptionsansatz bietet unseren Kunden eine attraktive, verbrauchsabhängige Finanzierung. Gleichzeitig hilft die Subskription den Druckereien dabei, ihre Prozesse zu verbessern und ihre Produktivität zu steigern. Sie entlastet sie durch eine automatisierte Zulieferung von Verbrauchsmaterialien und durch die Organisation der Logistik.

Wir haben vor zwei Jahren damit begonnen, dieses Modell auszurollen. Inzwischen wurden rund 100 Subskriptions-Verträge abgeschlossen. Als für unsere Kunden besonders attraktiv hat sich die hohe Flexibilität des Ansatzes erwiesen. Gerade die Bausteine Verbrauchsmaterialien, Dienstleistungen, Software, Beratung und Training stoßen auf ein großes Interesse.

Ein gutes Beispiel ist die Bertelsmann Printing Group, die gerade ihre Partnerschaft mit HEIDELBERG bekräftigt und zwei weitere Subskription-Smart-Verträge unterzeichnet hat. Hierin sind Service-Leistungen und die Bestandsverwaltung für ausgewähltes Verbrauchsmaterial und Ersatzteile enthalten

Erwähnen möchte ich noch, dass wir im vergangenen Jahr über unsere Partnerschaft mit dem großen Versicherungskonzern Munich Re einen starken **Finanzierungspartner für das Subskriptionsmodell** gewonnen haben. Somit belastet die Finanzierung der Maschinen unser Unternehmen nicht.

Das Wachstum des Subskriptionsgeschäftes wirkt sich inzwischen auch auf die Zahlen aus: der Anteil der wiederkehrenden Einnahmen im Geschäftsjahr 2021/22 lag bei 13,3% - und dies trotz der deutlichen Erholung des Transaktionsgeschäftes.

Erschließung neuer Märkte mit deutlichem Wachstum. Megatrend E-Mobilität bietet großes Absatzpotenzial.

Damit komme ich zum dritten Wachstumstreiber des letzten Geschäftsjahres, unser Geschäft in für HEIDELBERG neuen Märkten. Wir konnten die Erfolgsgeschichte unseres Elektromobilitätsgeschäftes mit einem beeindruckenden Wachstum fortschreiben. Dies erlaubte uns, auch weiter in dieses Geschäft zu investieren. Wir haben unsere Ladetechnik nun unter der Produktmarke AMPERFIED platziert. Inzwischen konnten wir 130.000 Wallboxen verkaufen. Unser internationaler Roll-out läuft erfolgreich an und fokussiert sich zunächst auf den europäischen Raum sowie UK. Ich werde gleich noch einmal auf die zukünftige Entwicklung unseres Elektromobilitätsgeschäftes eingehen. An dieser Stelle nur so viel: wir haben im letzten Jahr an der Erweiterung unseres Produktportfolios gearbeitet und zusätzlich Ladetechnologie von EnBW übernommen. Wichtig für die weitere Entwicklung des Geschäftes ist auch die Partnerschaft mit SAP, die wir im letzten Geschäftsjahr abgeschlossen haben.

Blick nach vorne: strategische Schwerpunkte

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

damit möchte ich den Rückblick abschließen und im Folgenden über die Weiterentwicklung von HEIDELBERG sprechen.

Ausgangspunkt der Überlegungen ist unsere heutige Position im Markt: HEIDELBERG ist eines der führenden Maschinenbauunternehmen in Deutschland. Unser Kerngeschäft ist der Bereich Druck, der uns Wachstumsoptionen im Segment des Verpackungsdruckes bietet. Gleichzeitig können wir uns technologisch, etwa im Bereich der Digitalisierung, weiterentwickeln. Wir haben sehr loyale Kunden, unsere Mitarbeitenden zeigen eine große Begeisterung für ihr Tun. Ihr einzigartiges Know-how in den Bereichen Technologie und Applikation bilden die Basis unseres Erfolgs. Gerade dies eröffnet uns eine weitere Option, nämlich unser Geschäft über den Bereich Druck hinaus auszubauen und für uns neue Märkte zu besetzen.

Für HEIDELBERG gilt es, in Zukunft eine ausgewogene Balance zwischen der Weiterentwicklung des Kerngeschäftes Druck einerseits und dem Aufbau von Neugeschäft andererseits, zu finden. Entsprechend werden wir bei unserer Strategie zweigleisig fahren:

Es ist unser Anspruch, dass HEIDELBERG auch zukünftig der Technologieführer im Bereich Druck ist. Deshalb investieren wir weiterhin in die Kernmärkte Akzidenzdruck und Verpackungsdruck. Der Erfolg im Bereich Druck wird uns den finanziellen Spielraum verschaffen, unsere Expansion auch in neue Felder voranzutreiben. Denn HEIDELBERG kann noch mehr: Wir verfügen über eine enorme Breite und Tiefe an Technologien. HEIDELBERG hat große Fähigkeiten in der Produktinnovation, der industriellen Produktion, dem weltweiten Vertrieb und Service. Diese Fähigkeiten erlauben uns, neue Geschäftsfelder zu besetzen. Lassen Sie mich auf die beiden strategischen Stoßrichtungen eingehen.

Zunächst der Bereich Druck. Eine große Herausforderung unserer Kunden ist der **steigende Kosten- und Wettbewerbsdruck**. Eine Folge dieser Entwicklung ist die Konsolidierungswelle im Druckereimarkt, die wir seit vielen Jahren beobachten. Es gilt also, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu steigern. Der wichtigste Hebel hierzu ist die **Produktivität** des Produktionsprozesses in den Druckereien. HEIDELBERG ist hier mit seinen Produkten und Serviceangeboten ganz nah dran.

Ein Hebel für mehr Produktivität liegt in immer produktiveren Maschinen, sei es in Druckmaschinen oder Nachverarbeitungsmaschinen. Ein anderer liegt in der Integration des gesamten Prozesses, von der digitalen Vorbereitung über die Erstellung der Druckplatten, den Druck selbst bis zur Nachverarbeitung in mehreren Schritten. Die Steuerung des Materialflusses, die Optimierung der Maschinenauslastung und die Minimierung von manuellen Interventionen sind Aspekte der komplexen Steuerung. HEIDELBERG kann mit seinen Software-Lösungen „end-to-end“ bei dieser Aufgabe unterstützen. Zudem liefern wir zusätzlichen Kundennutzen und Produktivitätsgewinne über unsere ganzheitlichen Beratungsleistungen, etwa im Rahmen der bereits genannten Subskriptionsangebote.

Eine zweite vermutlich noch größere Herausforderung für unsere Kunden ist der sich immer weiter zuspitzende Fachkräftemangel. Die Druckereien kämpfen damit, geeignetes Personal zu gewinnen und auszubilden. Nicht selten müssen Druckaufträge abgelehnt oder verschoben werden, weil das notwendige Personal fehlt. HEIDELBERG adressiert diese Themen durch Innovationen und Angebote rund um das **Thema Automatisierung**.

HEIDELBERG hat sich mit seiner voll digitalisierten „Push-to-Stop“-Technologie auch hier einen deutlichen Wettbewerbsvorteil erarbeitet. Es geht darum, die Maschinensteuerung drastisch zu vereinfachen und zu automatisieren.

Die Bedienphilosophie „Push-to-Stop“ hat einen Paradigmenwechsel in der industriellen Druckproduktion eingeleitet. Wurden bislang Prozesse aktiv durch den Bediener gestartet, übernimmt dies nun die Maschine selbst. Der Bediener unterbricht die autonom ablaufende Prozesskette nur noch bei Bedarf. Die Effektivität der Druckproduktion lässt sich dadurch auf ein bislang nicht erreichtes Level heben, die Prozesse werden planbarer und die Fehlerrate sinkt durch kontinuierliche Prozessüberwachung. Alle Speedmaster Druckmaschinen sind mittlerweile "Push-to-Stop" fähig und bieten navigiertes Drucken, intelligente Assistenzsysteme und eine Inline-Farbkontrolle. In Verbindung mit einem automatischen Plattenwechsel können die Maschinen sogar autonom drucken.

Lösungen, die die Herausforderungen unserer Kunden adressieren, sind der beste Garant für das künftige Wachstum im Bereich Druck. Gerade der Verpackungsdruck ist ein attraktives Segment für Innovationen, denn hier steigt der Bedarf. Wir werden dieses Segment bewusst mit Innovationen weiterentwickeln.

Zudem gilt, wie erwähnt, für das gesamte Druckgeschäft, dass eine fortgesetzte Steigerung der wiederkehrenden Umsätze für Stabilität und eine steigende Profitabilität sorgen wird.

Damit komme ich zur zweiten strategischen Stoßrichtung, der Erschließung neuer Märkte.

Blick nach vorne: HEIDELBERG erschließt neue Märkte.

Es ist unser erklärtes Ziel, die Erfolgsgeschichte unseres Elektromobilitätsgeschäftes fortzuschreiben. Hier sehen Sie die Wachstumskurve des Umsatzes mit Ladeboxen von Quartal zu Quartal. Das Geschäft besteht aktuell aus Wallboxen, die sich insbesondere für die Ausstattung von Eigenheimen eignen. Wir werden unser Produktangebot zum Ende des Geschäftsjahres mit intelligenten und vernetzungsfähigen Geräten erweitern, die eine attraktive Lösung für Mehrfamilienhäuser darstellen. Wichtige Anforderungen sind ein Berechtigungssystem für den Zugang zur Ladestation und eine abrechnungsfähige Protokollierung der Stromentnahme. Außerdem wollen wir unser Angebot erweitern, um ganze Ladeparks zu versorgen und um Fahrzeugflotten verwalten zu können. Hierauf zählt auch die Ende 2021 vereinbarte Software-Kooperation mit SAP ein. So soll beispielsweise die SAP-Elektromobilitätslösung ermöglichen, Abrechnungsvorgänge mit Unternehmens-ERP-Systemen zu integrieren, um die Verbräuche von Firmenfahrzeugen abrechnen zu können. Und schließlich wollen wir uns neben unserem Angebot für private Kunden auch als Anbieter öffentlicher Lösungen etablieren. Dazu hat unter anderem der Kauf von Teilen der Ladesäulenteknologie der EnBW beigetragen.

Natürlich sind wir daran interessiert, unsere Aktivitäten im Bereich der neuen Geschäftsfelder auch jenseits der Ladetechnik auszuweiten. Wir suchen aktiv nach interessanten und geeigneten Wachstumsbereichen und technologischen Anwendungen. Aktuell ist es aber noch zu früh, um über Ergebnisse berichten zu können

Blick nach vorne: Ausblick 2022/23

Aktivitäten im Nachhaltigkeitsmanagement verstärkt. Klimaneutral bis 2030.

Beim Blick nach vorn darf ein Thema nicht fehlen: die Nachhaltigkeit. Nicht zuletzt die immer deutlicher zu spürende Klimaveränderung, Umweltverschmutzungen, Wassermangel oder der galoppierende Rohstoffverbrauch führen uns vor Augen, dass ein verantwortungsvolles Handeln aller Akteure, einschließlich der Industrieunternehmen, notwendig ist, um die zum Teil dramatischen Entwicklungen aufzuhalten, oder wenigstens zu verlangsamen.

HEIDELBERG ist sich seiner gesellschaftlichen Verantwortung bewusst. Wir haben uns vorgenommen, bis zum Jahr 2030 klimaneutral zu werden. Hierfür werden wir unseren Energieverbrauch deutlich reduzieren und den Ausbau der eigenen Stromproduktion forcieren. Wir stellen unsere Standorte schrittweise auf den Bezug von Grünstrom um, reduzieren die CO₂-Emissionen und kompensieren nicht vermeidbare Emissionen durch Emissionszertifikate. HEIDELBERG bietet heute schon Produkte mit CO₂-neutraler Herstellung an. Hierbei werden unvermeidliche Emissionen mit Zertifikaten kompensiert.

In diesem Zusammenhang ist auch die Entwicklung unseres größten Produktionsstandortes in Wiesloch-Walldorf zu sehen. Wir haben im vorletzten Geschäftsjahr Maßnahmen zur Flächenoptimierung eingeleitet. Die Wirkung ist bereits deutlich sichtbar, denn der Erdgasverbrauch konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr um mehr als 20 Prozent reduziert werden. Wir werden weitere Potenziale heben, indem wir die Infrastruktur in den nächsten Jahren modernisieren und mit ganzheitlichen Energiekonzepten den Energieverbrauch weiter reduzieren. Eine Potenzialanalyse für unsere größte Montagehalle am Standort Wiesloch-Walldorf mit ca. 72.000 m² Fläche hat beispielsweise konkrete Ansatzpunkte aufgezeigt, wie der Wärmebedarf der Halle um bis zu 60 Prozent reduziert werden kann. Darüber hinaus wollen wir zukünftig beispielsweise über Photovoltaikanlagen unsere Eigenstromerzeugung ausbauen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich komme nun zu unseren Erwartungen für die wirtschaftliche Entwicklung HEIDELBERGs im neuen Geschäftsjahr 2022/2023. Wie erwähnt, wurden mit der finanziellen Gesundung des Unternehmens in den beiden letzten Jahren gute Voraussetzungen für eine positive Entwicklung geschaffen. Die gute Auftragslage stimmt uns optimistisch, während die fragile weltwirtschaftliche Situation und die herausfordernde politische Lage zur Achtsamkeit mahnen. Insbesondere die weitere Entwicklung des Krieges zwischen Russland und der Ukraine und die damit im Zusammenhang stehenden wirtschaftlichen Auswirkungen bleiben unkalkulierbar. Das Geschäft in Russland selbst mussten wir weitgehend einstellen, nachdem nahezu alle Produkte und Ersatzteile von HEIDELBERG von den Exportbeschränkungen der Europäischen Union im Zusammenhang mit den Sanktionen gegen Russland erfasst sind

Chancen und Risiken: Im neuen Geschäftsjahr 2022/23 zu balancieren.

Unser Ausblick für das Geschäftsjahr 2022/2023 berücksichtigt die zum Prognosezeitpunkt bewertbaren Chancen und Risiken für HEIDELBERG. Dazu gehört neben dem bereits

erwähnten hohen Auftragsbestand auch, dass wir bereits ein höheres Preisniveau zur Weitergabe unserer Kostensteigerungen durchsetzen konnten. Darüber hinaus bewirkt das 2020 initiierte Transformationsprogramm, dass im laufenden Geschäftsjahr unsere Strukturkosten nochmals signifikant sinken und somit unsere Profitabilität verbessert wird.

Auf der Seite der Risiken ist zuerst die weiter andauernde Corona-Pandemie in China zu nennen. Der kürzlich durch den chinesischen Staat verhängte Lockdown beeinträchtigte sowohl unsere Kunden als auch unseren Produktionsstandort nahe Shanghai. Es ist auch nicht auszuschließen, dass sich in Zukunft ein solches Szenario wiederholen könnte. Mittlerweile ist der Lockdown beendet und wir können wieder produzieren. Die Unwägbarkeiten – auch im Hinblick auf die globalen Lieferketten – bleiben aber insbesondere mit Blick auf das Winterhalbjahr bestehen. Ein weiteres Risiko stellen weiter steigende Material- und Energiepreise dar. Diese könnten wiederum steigende Personalkosten nach sich ziehen. Wie beschrieben, sind wir jedoch zuversichtlich, diese Kostensteigerungen zu guten Teilen an unsere Kunden weitergeben zu können.

Meine Damen und Herren, lassen Sie es mich wie folgt zusammenfassen: Trotz der genannten Unwägbarkeiten blicken wir vorsichtig optimistisch in das neue Geschäftsjahr, müssen die sich zurzeit stetig verändernden Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen aber genau im Auge behalten.

Ausblick: weitere Umsatz und Ergebnisverbesserung erwartet. Voraussetzung: stabile Weltwirtschaft.

In Summe bedeutet das, dass wir von einem Anstieg der Umsatzerlöse auf rund 2,3 Mrd. € ausgehen, während die EBITDA-Rendite nach 7,3% im abgelaufenen Jahr auf mindestens 8 % steigen soll. Wir haben bei unserer Prognose für das Geschäftsjahr die zum Prognosezeitpunkt aktuellen Wachstumsprognosen für die Weltwirtschaft zugrunde gelegt und berücksichtigen die erwähnten Chancen und Risiken.

Auch wenn wir darüber im Detail erst am 10. August, also in knapp drei Wochen berichten, kann ich heute schon sagen, dass sich das Geschäft im neuen Geschäftsjahr stabil weiterentwickelt hat. Und dies, trotz des wochenlangen pandemiebedingten Shutdowns in der Region Shanghai in China und der damit einhergehenden zeitweisen Schließung unseres dortigen Standorts. Die gute Nachricht ist, wie eben erwähnt, dass sich die Situation in China inzwischen merklich

entspannt hat, nachdem der Lockdown beendet wurde und wir unsere Produktion wieder aufnehmen konnten.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen und unter der Prämisse, dass sich die Rahmenbedingungen nicht weiter deutlich verschlechtern, bestätigen wir unsere im Juni gemachten Prognosen für das Gesamtjahr 2022/23.

Zentrale Erkenntnisse

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

damit komme ich zum Ende meiner heutigen Ausführungen und fasse noch einmal drei zentrale Aussagen zusammen:

1. HEIDELBERG hatte ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr 2021/22, in dem es gelungen ist, den Umsatz deutlich zu steigern, die Profitabilität des operativen Geschäftes zu verbessern, das Eigenkapital zu stärken und die Verschuldung abzubauen.
2. Auf Basis der verbesserten finanziellen Aufstellung werden wir die strategische Weiterentwicklung von HEIDELBERG vorantreiben. Dabei fahren wir zweigleisig: einerseits stärken wir unsere Position im Kernmarkt Druck, andererseits bauen wir unser Neugeschäft in technologisch verwandten Gebieten weiter aus.
3. In das neue Geschäftsjahr 2022/23 starten wir mit einem hohen Auftragsbestand. Unter der Annahme einer stabilen weltwirtschaftlichen Entwicklung erwarten wir Wachstum, die Verbesserung unserer EBITDA-Marge und ein verbessertes Nachsteuerergebnis.

Zum Ende möchte ich noch die Gelegenheit nutzen, Danke zu sagen:

Danke an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen. Ich stehe für eine langfristige und zukunftsorientierte Entwicklung von HEIDELBERG, für die systematische Schaffung nachhaltigen Wertes. Wir werden den Kurs der wirtschaftlichen Stabilisierung und der strategischen Neuausrichtung von HEIDELBERG fortsetzen. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns als Aktionäre dabei weiter unterstützen.

Danke an unsere Kunden für die enge Partnerschaft und Loyalität. HEIDELBERG steht für Innovation, Exzellenz, Spitzenleistung und Qualität im Maschinenbau. Wir wollen mit unseren Produkten und Dienstleistungen weiterhin zu Ihrem Erfolg beitragen.

Und sehr gerne danke ich auch unseren rund 10.000 Mitarbeitenden für ihr großes Engagement für HEIDELBERG. Ohne Sie wäre der große Fortschritt des letzten Jahres nicht möglich gewesen.

Auch beim Management und den Mitgliedern des Aufsichtsrats möchte ich mich für die hervorragende und vertrauensvolle Zusammenarbeit sehr herzlich bedanken. Ihr Engagement ist eine zentrale Stütze für den Vorstand.

Ich freue mich auf die Zukunft und darauf, zusammen mit dem Team das Potenzial von HEIDELBERG zu heben.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit, ich gebe nun zurück an den Versammlungsleiter, Herrn Dr. Sonnenschein, und freue mich gleich auf Ihre Fragen.

Wichtiger Hinweis:

Diese Erklärung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der Wechselkurse und der Zinssätze sowie Veränderungen innerhalb der grafischen Industrie gehören. Die Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in dieser Presseerklärung geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden.