

Druck ist  
mehr als ...

*Hauptversammlung 2013*

Druck ist mehr.

Dr. Gerold Linzbach, Vorstandsvorsitzender

**HEIDELBERG**

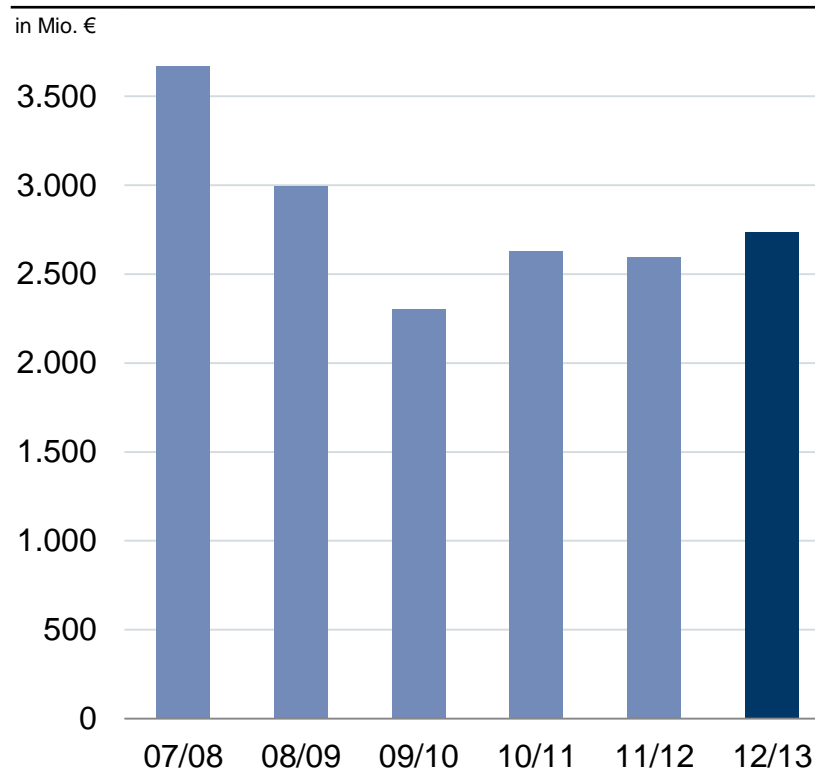
# Agenda

1. Wo kommen wir her?
2. Wo stehen wir heute?
3. Wo wollen wir hin?



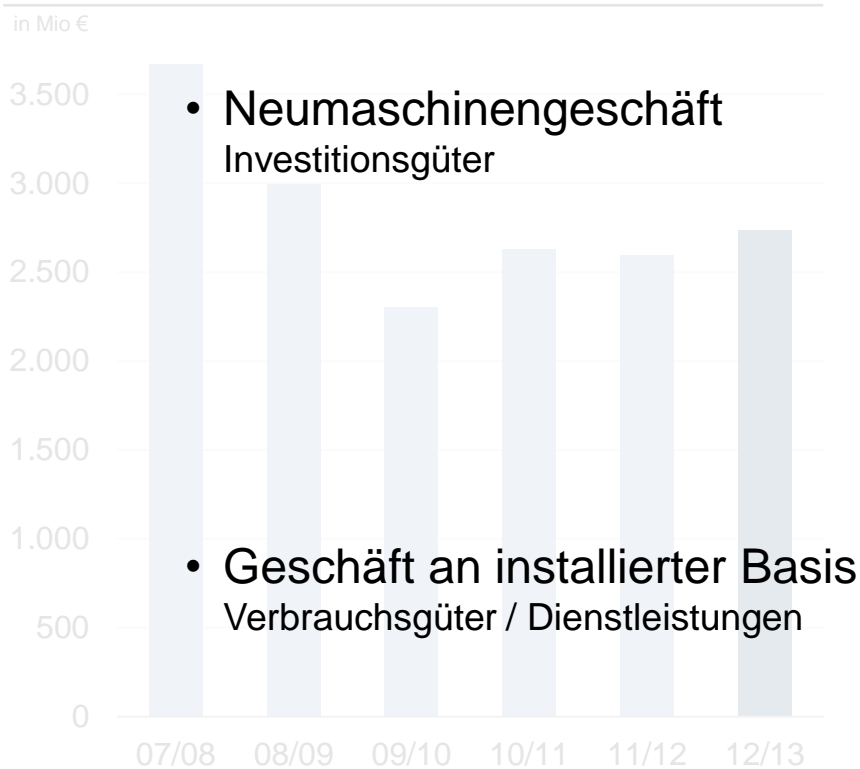
# Wirtschaftskrise 2008 trifft die Druckmaschinenindustrie

## Konzernumsatz

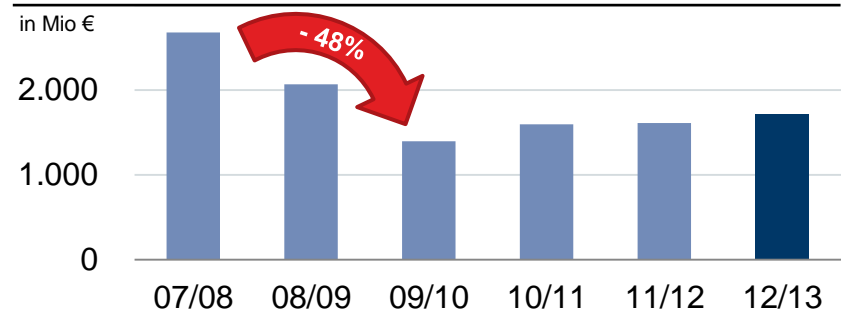


# Krise 2008 trifft vor allem Neumaschinengeschäft – Servicegeschäft stabil

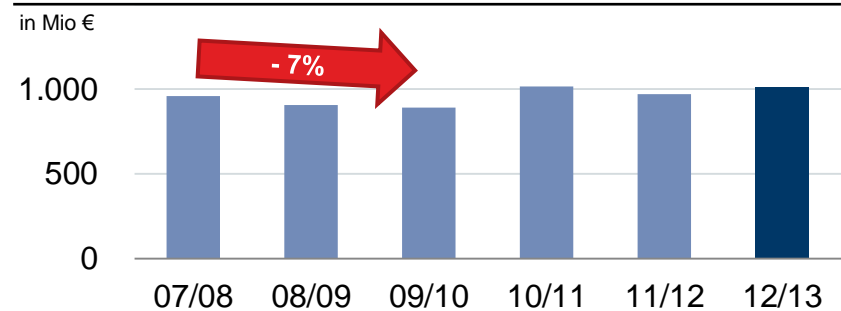
Umsatz HD seit GJ 2007/08



Umsatz "Equipment"

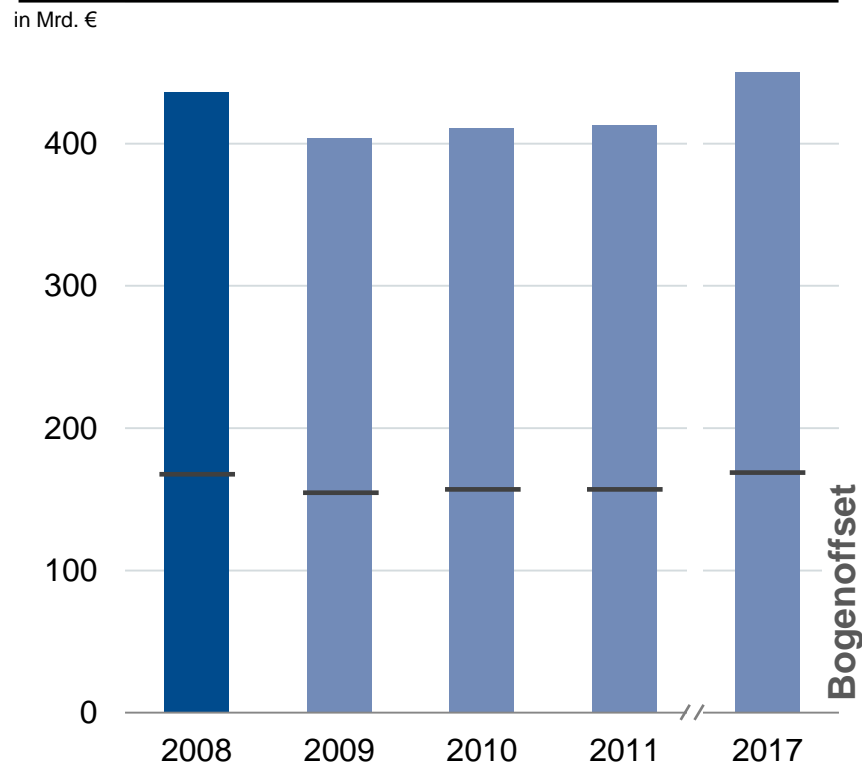


Umsatz "Services"



# Druckvolumen konstant auf hohem Niveau

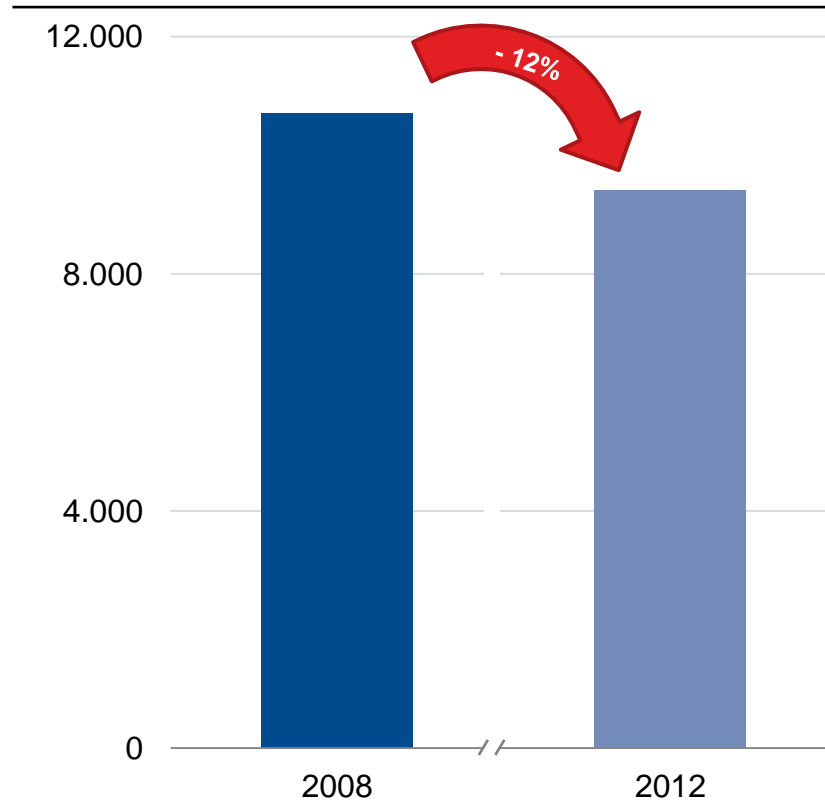
## Globales Druckvolumen



Quelle: Heidelberg-Schätzung April 2012, BCG-Analyse - November 2011, Industriestatistiken, PIRA, Jakkoo Pöyry, Primir (GAMIS), Global Insight

# Umverteilung hin zu größeren Betrieben

## Anzahl Druckereien in Deutschland

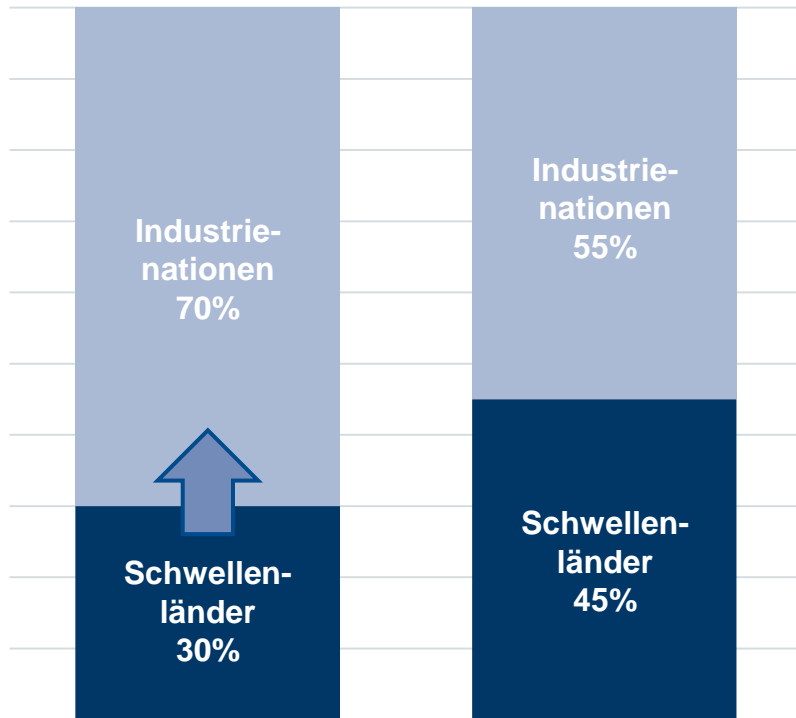


Quelle: Bundesverband Druck und Medien (BVDM)



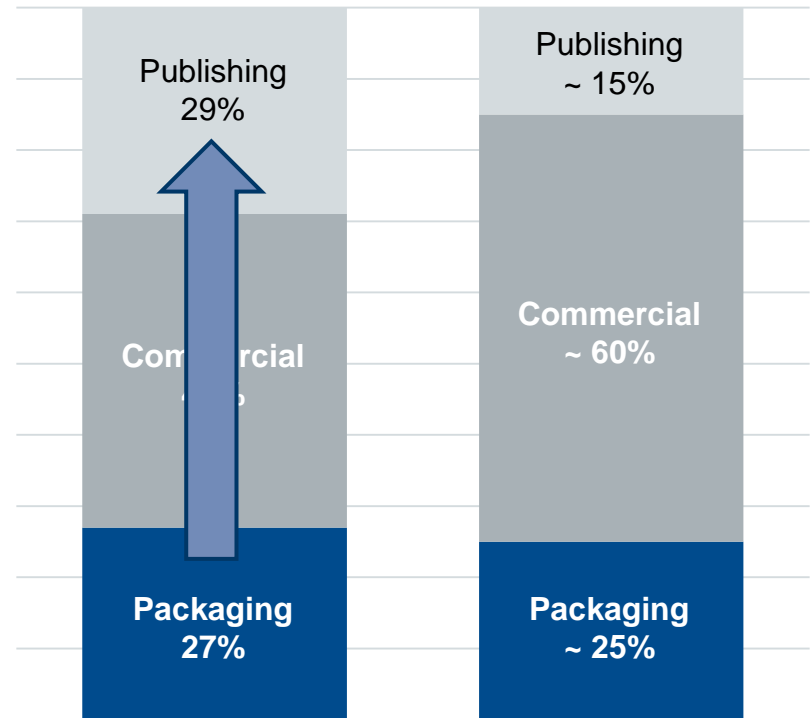
# In sich veränderndem Umfeld die wichtigsten Wachstumsfelder des Marktes besetzt

## Regionen



Bogenoffset Druckvolumen Heidelberg-Umsatz GJ13

## Anwendungen



Weltmarkt

Heidelberg-Umsatz GJ13

Quelle: Heidelberg Schätzungen, Industriestatistiken





Weltweiter Vertrieb integrierter Digitaldrucklösungen

**Fazit:**

- Der Markt ist vom Volumen her stabil, verändert sich aber weiterhin stark
- Heidelberg ist im überwiegenden Teil seiner Geschäfte mit den richtigen Produkten bei den richtigen Kunden/Anwendungen vertreten

**Der mangelnde wirtschaftliche Erfolg beruht im Wesentlichen auf:**

- Hohen Aufwendungen zur Deckung laufender Verluste und Umstrukturierung
- Investitionen in die Zukunft (F&E, Capex, z.B. China)

**Aber wir haben auch Fehler gemacht:**

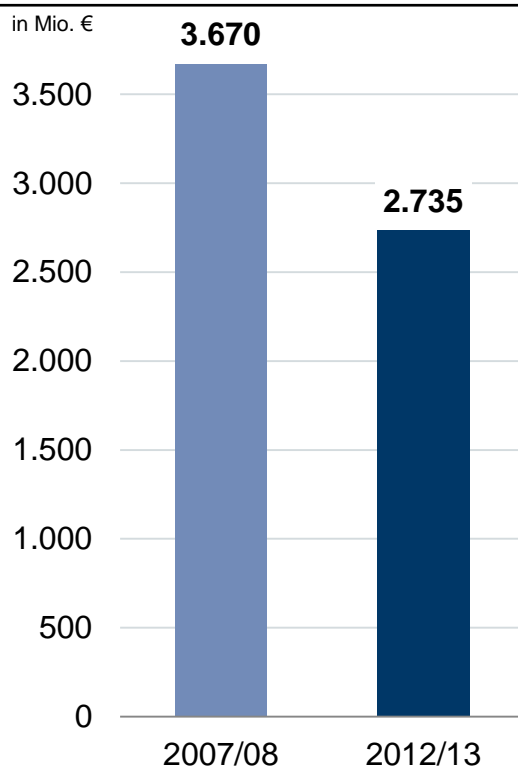
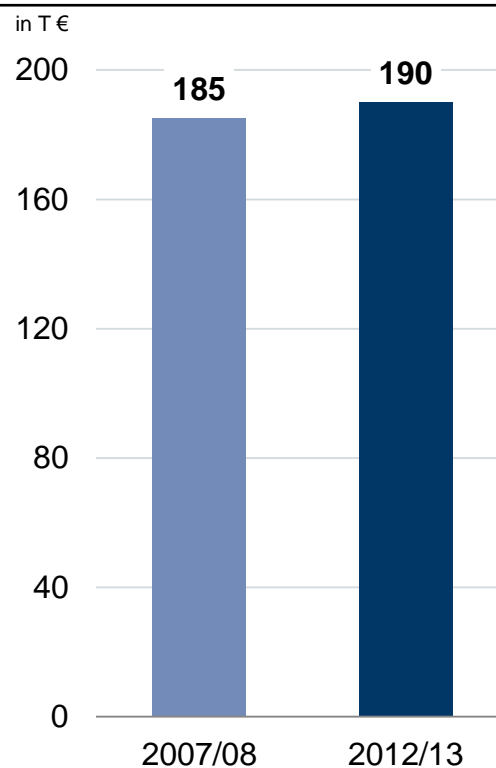
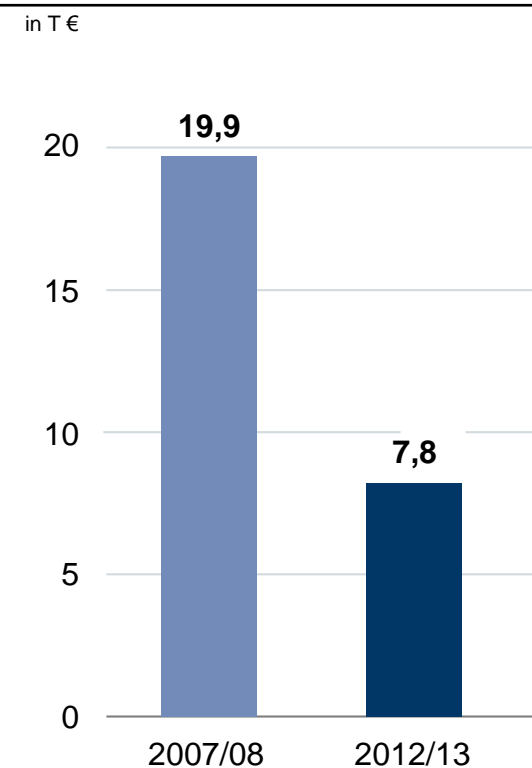
- verzögerte Anpassung der Strukturen und Kapazitäten an reale Marktgröße
- defensive Preispolitik
- Ressourceneinsatz nicht fokussiert genug auf Teilmärkte mit attraktiver Profitabilität

# Agenda

1. Wo kommen wir her?
- 2. Wo stehen wir heute?**
3. Wo wollen wir hin?



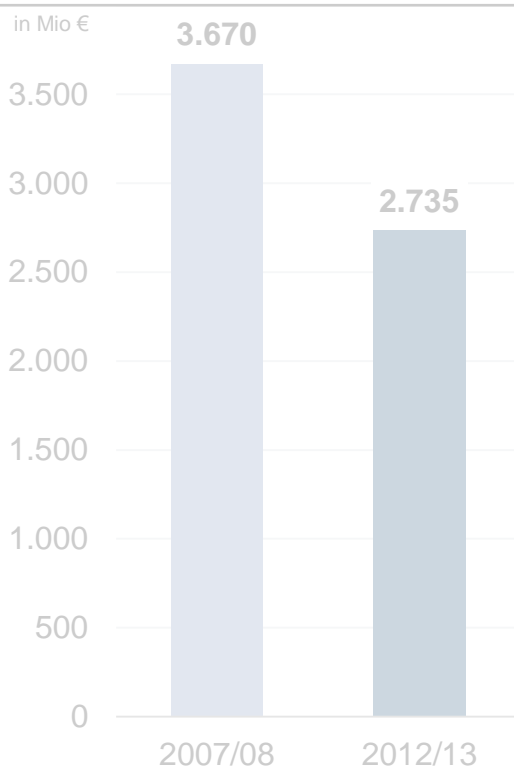
Durch Restrukturierung erreicht Umsatz pro Kopf Wert von 2008 – Profitabilität muss gesteigert werden

**Umsatz****Umsatz p.c.\*****EBITDA p.c.\***

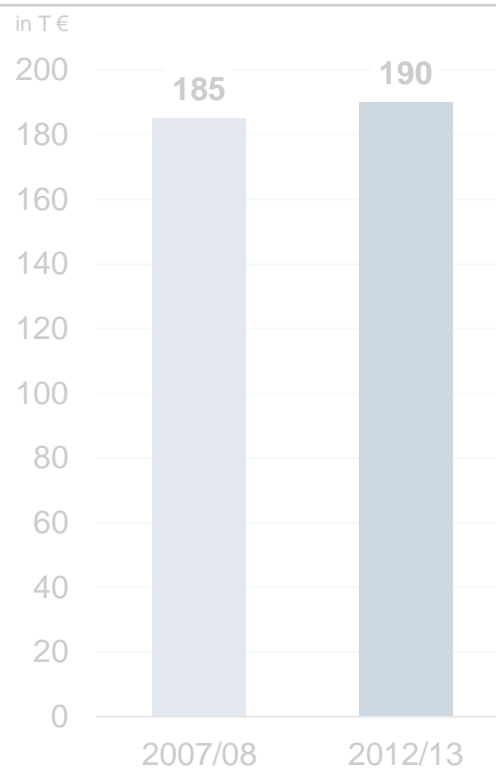
\* Mitarbeiterzahl 2007/08: 19.600; 2012/13: 14.200

# Durch Restrukturierung erreicht Umsatz pro Kopf Wert von 2008 – Profitabilität muss gesteigert werden

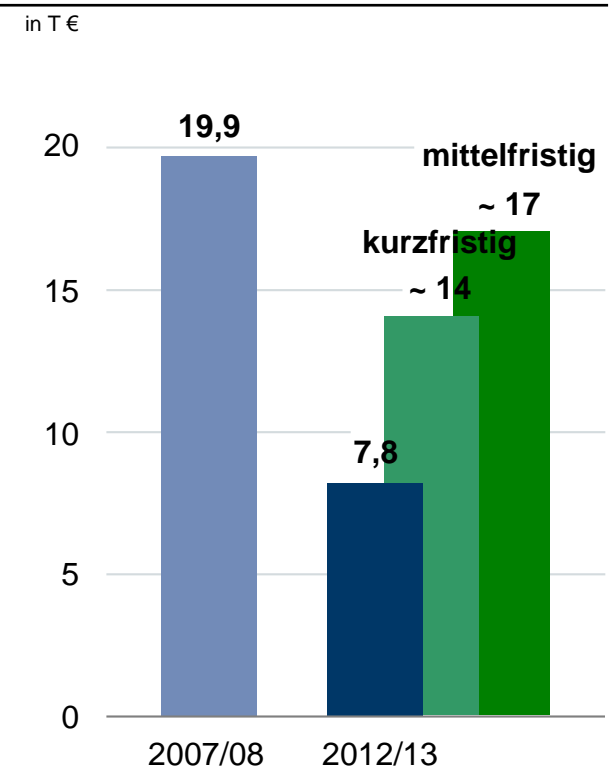
## Umsatz



## Umsatz p.c.\*



## EBITDA p.c.\*

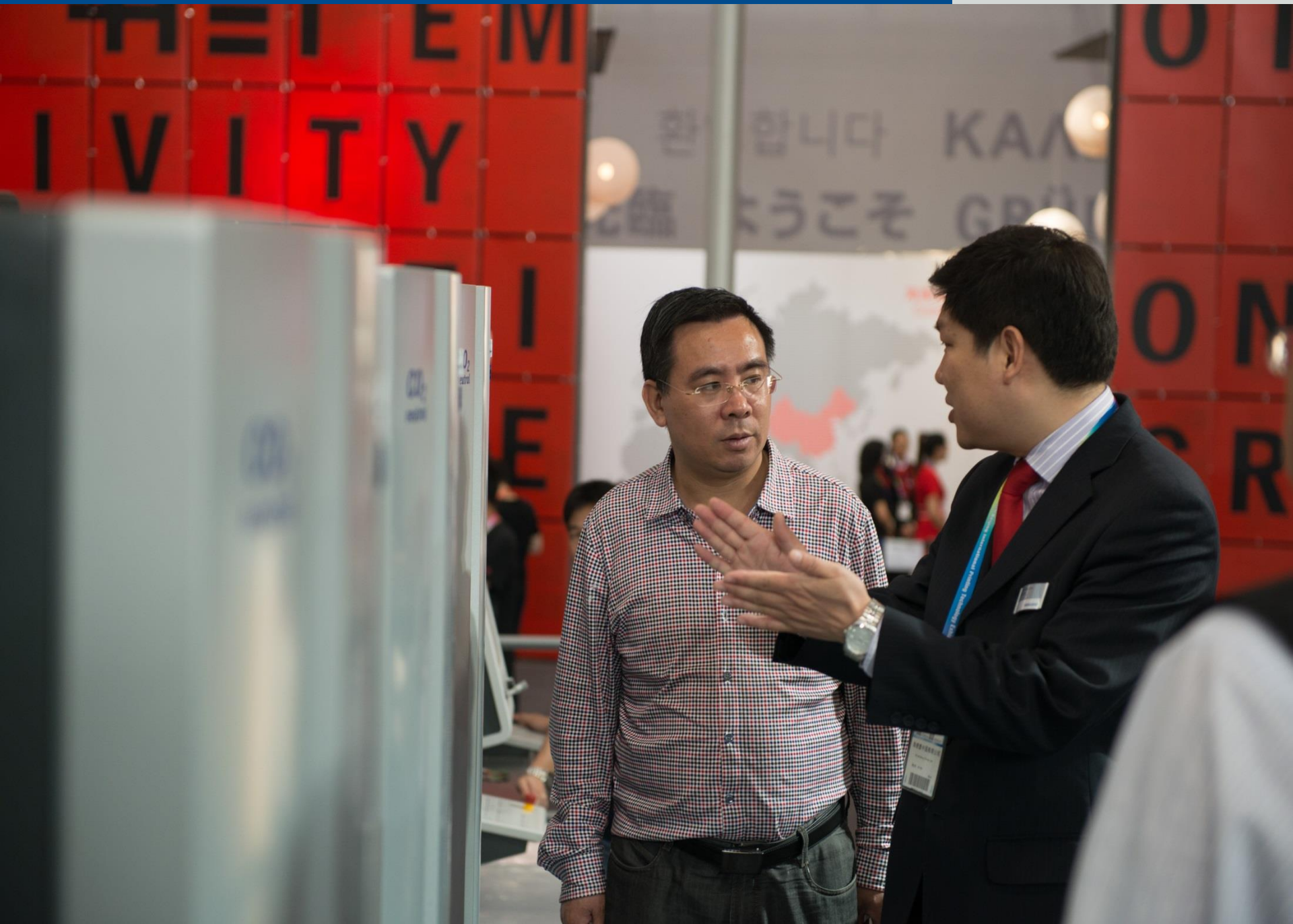


\* Mitarbeiterzahl 2007/08: 19.600; 2012/13: 14.200

# Verbesserung der Kennzahlen, Ergebnis aber negativ

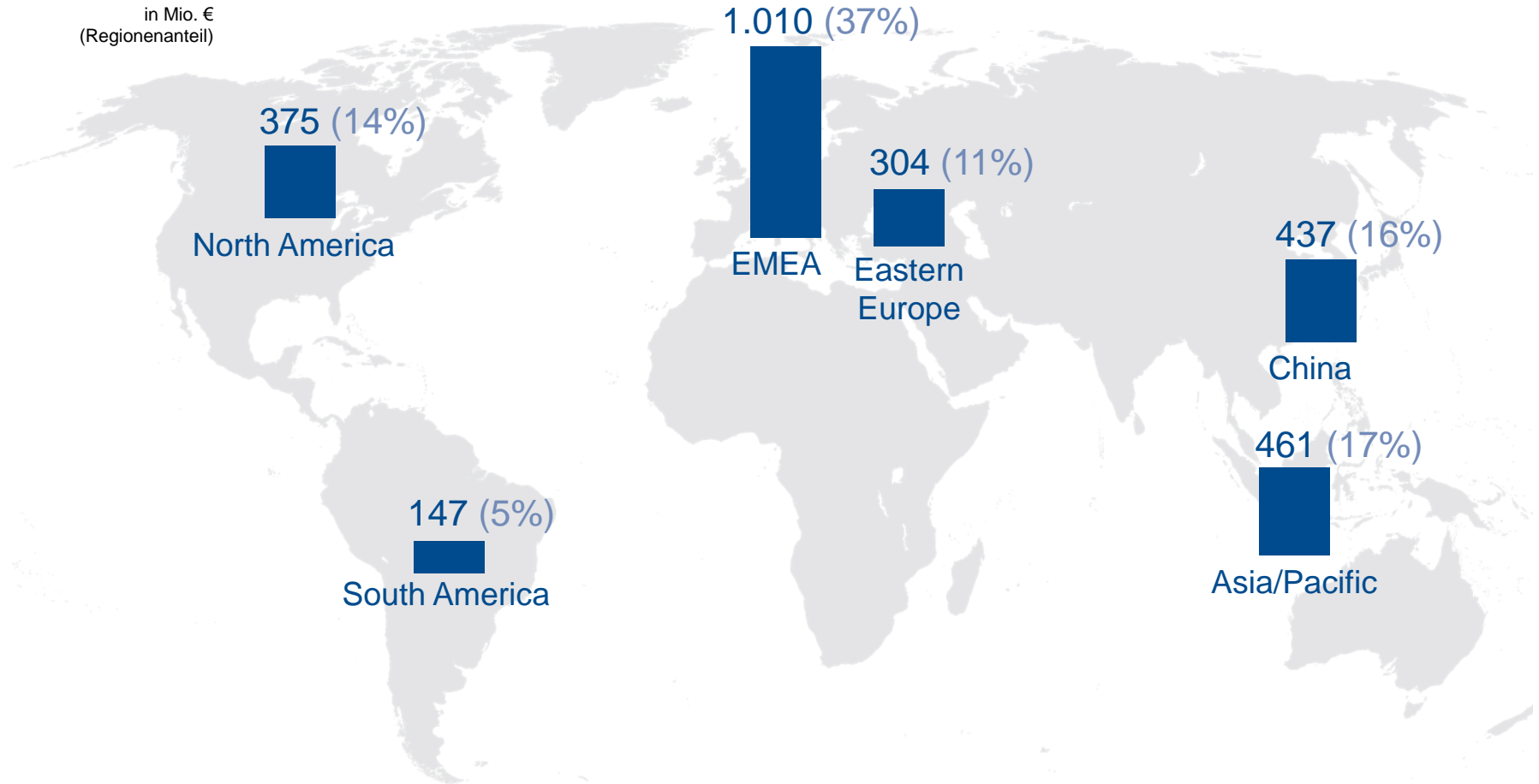
## Kennzahlen

Angaben in € Mio.	GJ 2012	<b>GJ 2013</b>
	01.04.2011 - 31.03.2012	01.04.2012 -31.03.2013
<b>Umsatz</b>	<b>2.596</b>	<b>2.735</b>
<b>EBITDA</b>	<b>90</b>	<b>111</b>
<b>EBIT ohne Sondereinflüsse</b>	<b>3</b>	<b>28</b>
Sondereinflüsse	-142	-65
Finanzergebnis	-90	-82
Nettoergebnis / Fehlbetrag	-230	-110
<b>Free Cashflow</b>	<b>10</b>	<b>-18</b>
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>243</b>	<b>261</b>



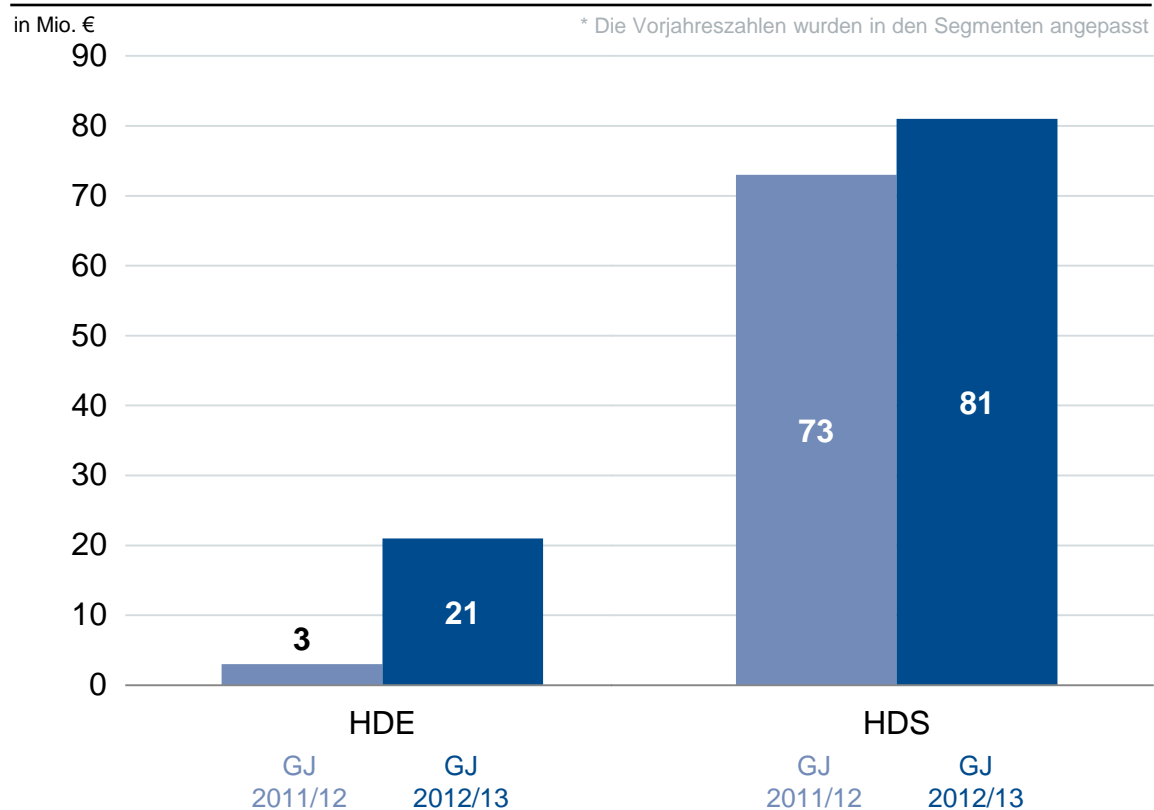
# Asiatischer Markt inkl. China erreicht fast die Größe Westeuropas

in Mio. €  
(Regionenanteil)



# Operatives Ergebnis deutlich positiv

## EBITDA nach Segmenten (ohne Sondereinflüsse)\*

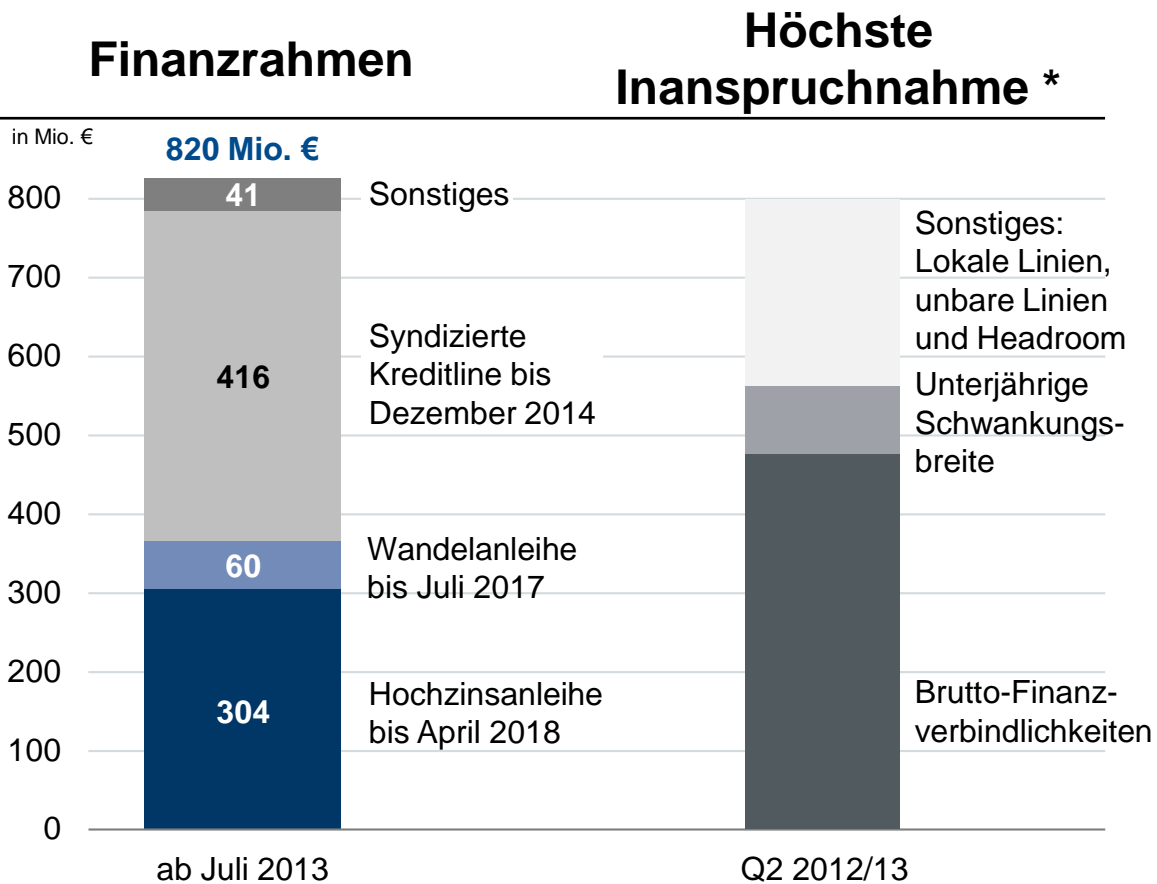


Heidelberg Financial Services: GJ 2011/12: € 14 Mio.; GJ 2012/13: € 9 Mio.

## Bilanzsumme weiter reduziert: Eigenkapital auch durch versicherungsmathematische Verluste belastet

<b>Aktiva</b>			<b>Passiva</b>		
Angaben in € Mio.	31.03.2012	31.03.2013	Angaben in € Mio.	31.03.2012	31.03.2013
Anlagevermögen	835	804	Eigenkapital	576	400
Vorräte	786	700	Rückstellungen	933	1.000
Forderungen LuL	361	382	Finanzverbindlichkeiten	438	419
Forderungen aus Absatzfinanzierung	156	118	Verbindlichkeiten aus LuL	165	139
Sonstige Vermögenswerte	185	177	Sonstige Verbindlichkeiten	406	380
Flüssige Mittel	195	157			
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.518</b>	<b>2.338</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.518</b>	<b>2.338</b>

# Stabiler Finanzrahmen



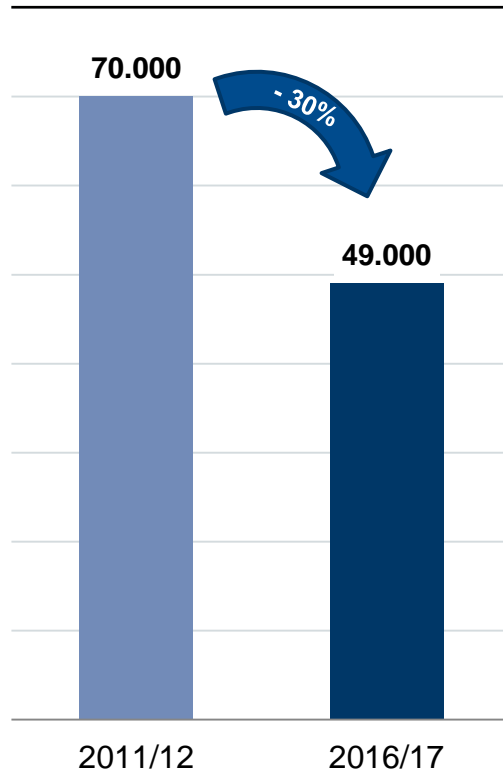
## Ausreichend finanzieller Spielraum:

- Anleihe und Wandel-schuldverschreibung decken Nettoverschuldung von derzeit rund 260 Mio. €
- Syndizierte Kreditlinie finanziert unterjährig schwankenden Finanzbedarf
- Diversifikation hinsichtlich Finanzierungsquellen und der Laufzeiten erreicht

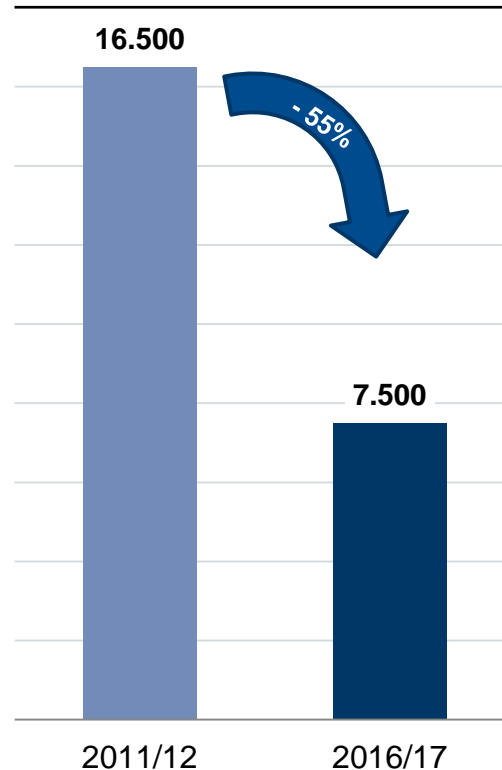
\* Maximale Inanspruchnahme zum 30.9.2012. Nettofinanzverschuldung betrug 357 Mio. €

Komplexität systematisch verringern, um beim derzeitigen Volumen Skaleneffekte zu erhalten und Effizienz zu steigern

### Teilevielfalt



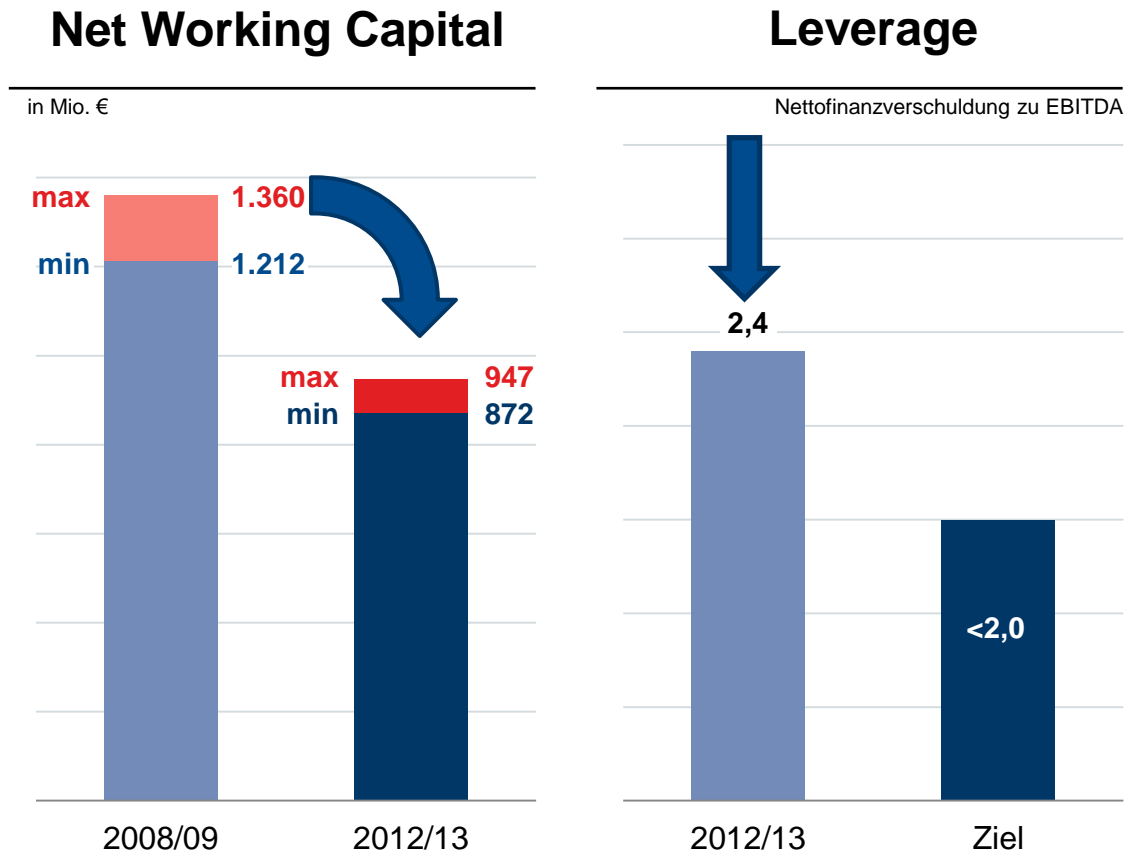
### Werkzeugvielfalt



### Vertriebskomplexität

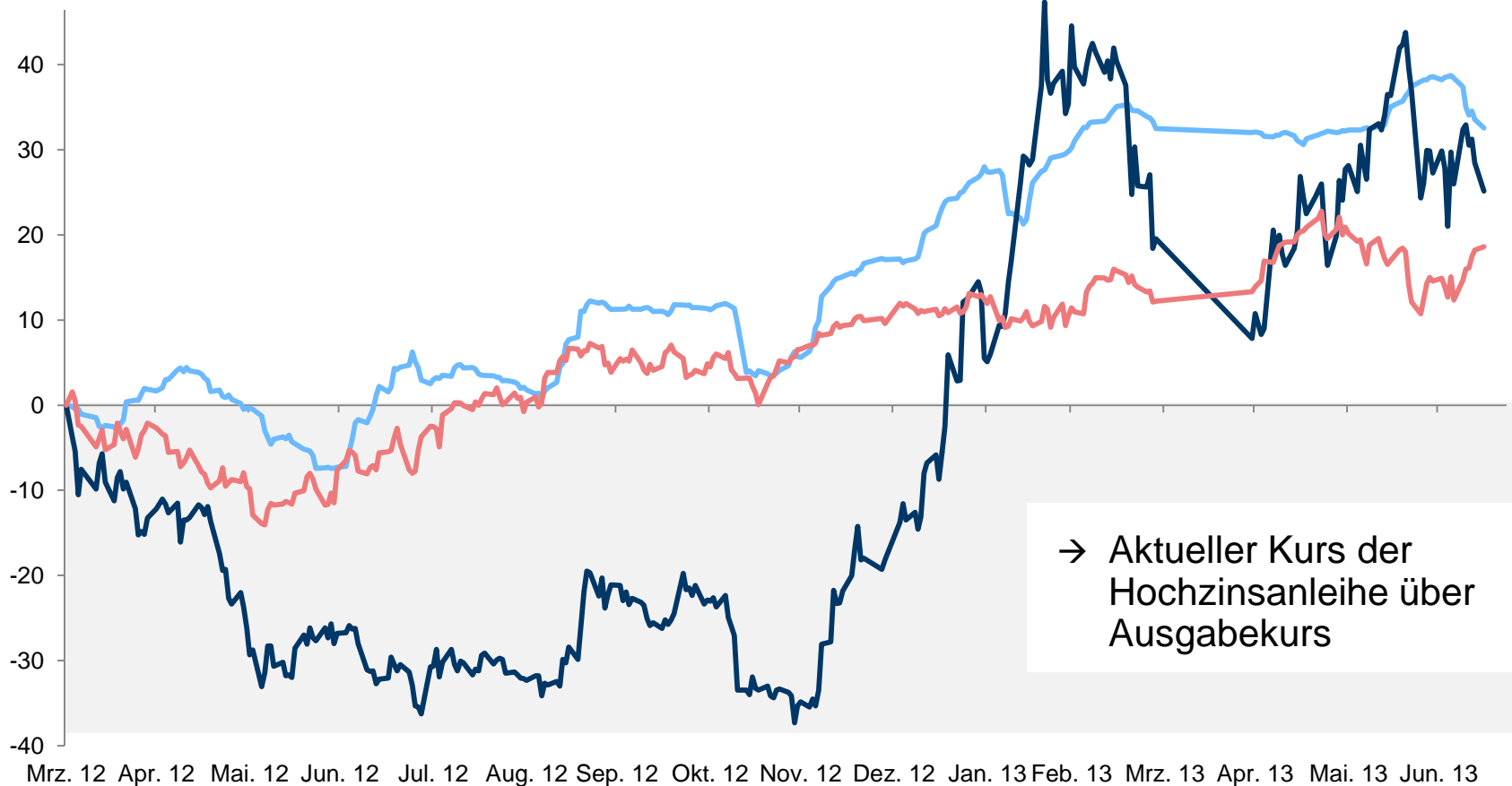
- Konzentration auf 15.000 Kernkunden
- Bündelung von BackOffice-Funktionen im Vertrieb

Durch gezielte Verringerung des Kapitalbedarfs (NWC) relative Verschuldung (Leverage) weiter senken



# Wichtiges Ziel: Vertrauensrückgewinnung am Kapitalmarkt

— Heidelberg Anleihe — Heidelberg Aktie — DAX

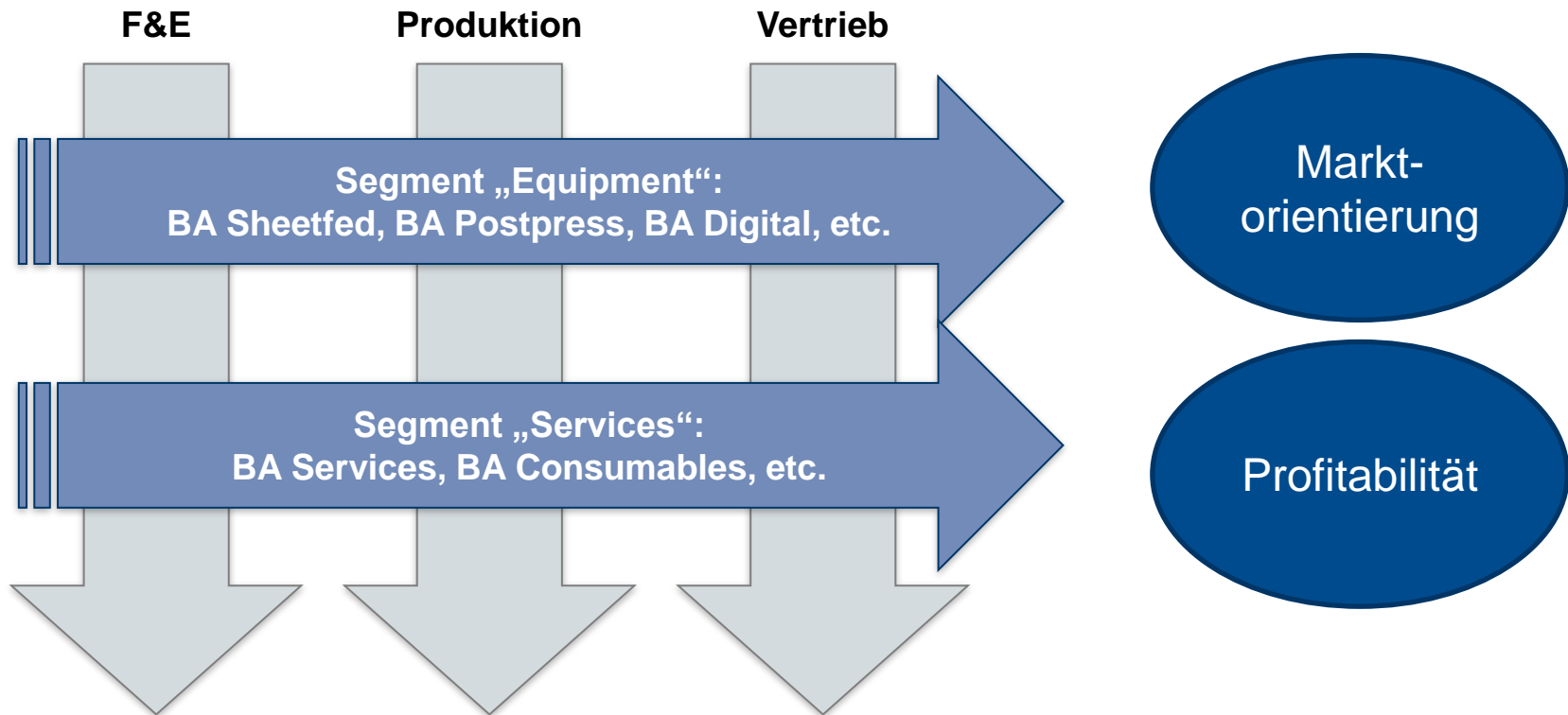


# Agenda

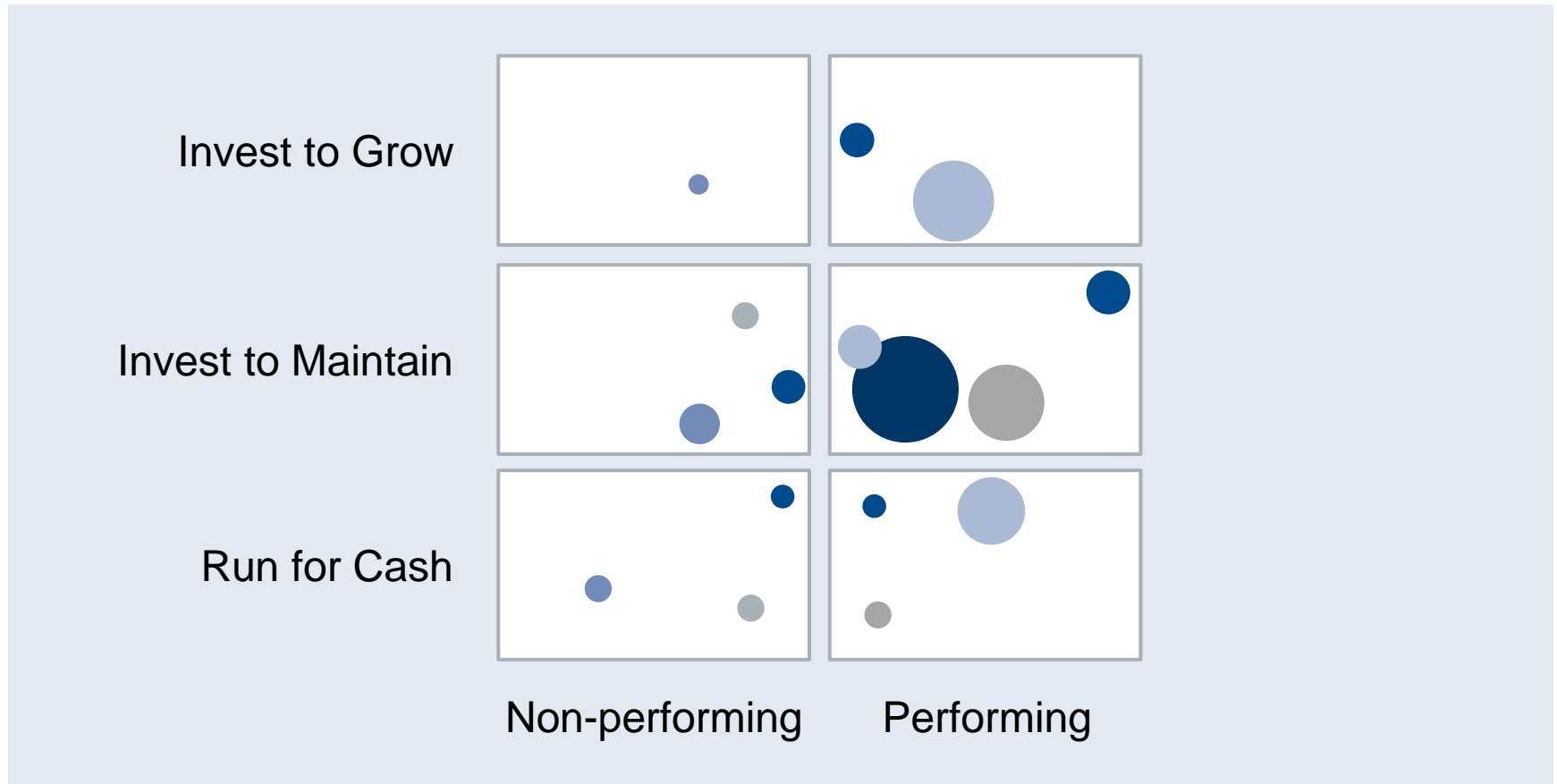
1. Wo kommen wir her?
2. Wo stehen wir heute?
- 3. Wo wollen wir hin?**



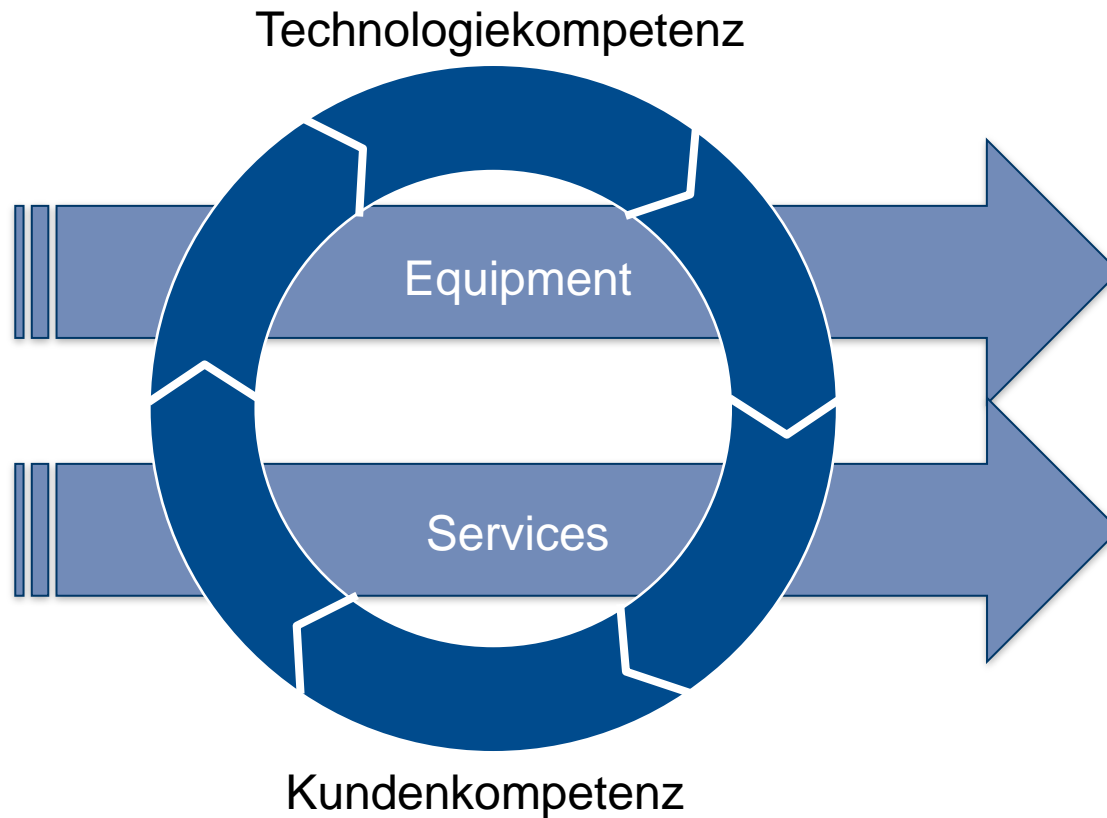
# Unternehmerische Verantwortung auf Ebene der Business Areas (BA)

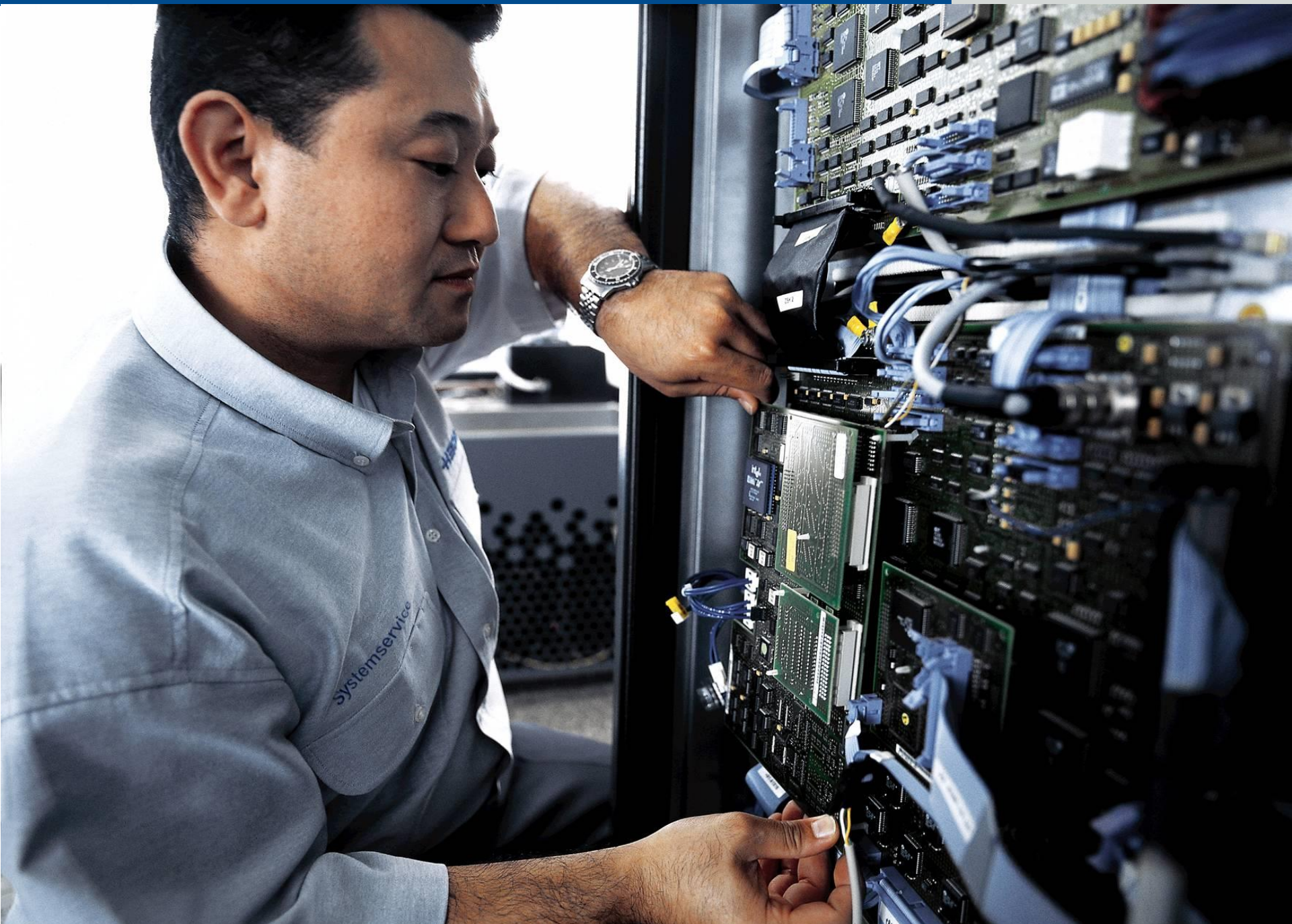


# Strategische Kategorien und präzise Performanceziele für jede BA bis GJ 2013/14



Wir sind zwar ein Maschinenbau-Unternehmen, aber...  
... der Mensch „hinter der Maschine“ wird immer wichtiger







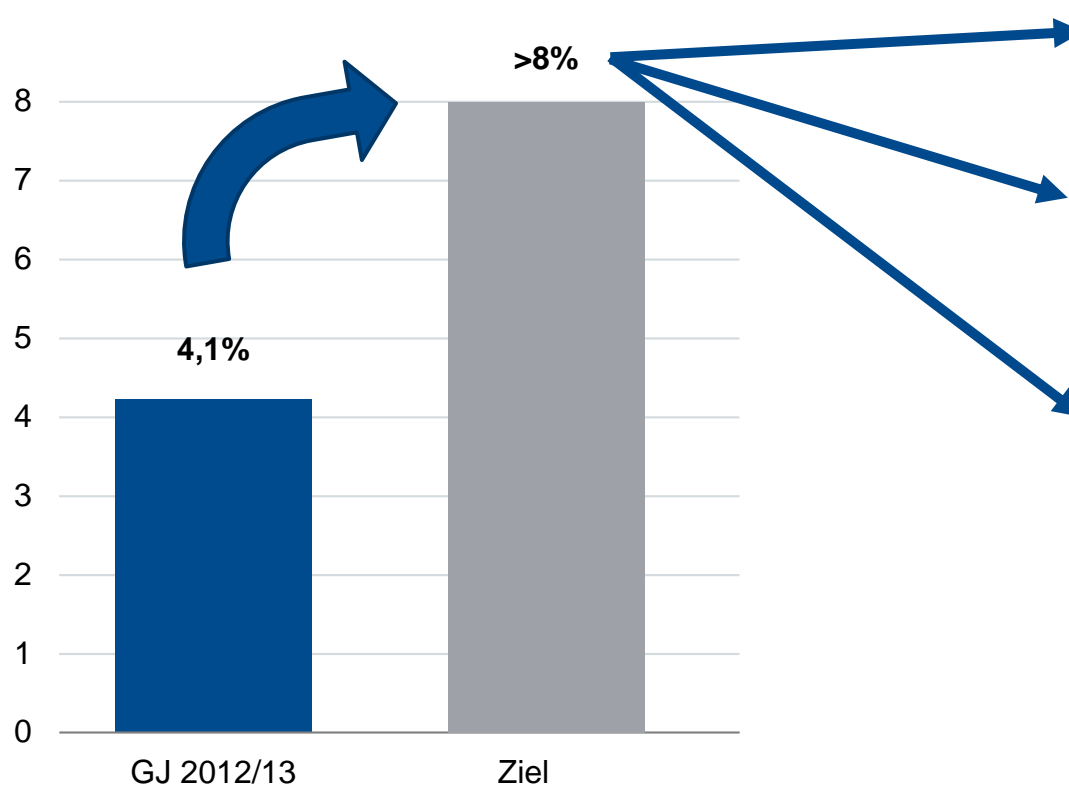
## Weiterer wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Profitabilität

- Erstes Quartal GJ 2013/14: Operatives Ergebnis planmäßig deutlich über dem Vorjahr
- Bestätigtes Ziel für GJ 2013/14: Positives Nachsteuerergebnis

# Mittelfristiges Profitabilitätsziel

## EBITDA-Marge

In Prozent



- Vor der Krise EBITDA-Marge von über 8%
- Mit vorhandenem Portfolio über 8% EBITDA-Marge wieder erreichbar
- EBITDA-Marge von 8% entspricht dem Durchschnittswert der oberen Hälfte vergleichbarer intern. Maschinenbau-Unternehmen

Druck ist  
mehr als ...

*Hauptversammlung 2013*

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Dr. Gerold Linzbach, CEO

**HEIDELBERG**