

Bilanzpressekonferenz Geschäftsjahr 2014/15

Dirk Kaliebe, CFO | Thomas Fichtl, Leiter PR
10. Juni 2015



Agenda



-
1. „Heidelberg reloaded“
 2. Heidelberg strategisch neu aufgestellt und auf Wachstum ausgerichtet
 3. Kennzahlen GJ 14/15
 4. Zusammenfassung & Ausblick

Wir haben unsere Marke weiterentwickelt: mehr Mensch als Technik, mehr Angebote als nur Maschinen!



Wir haben unser Logo gemäß unserer Unternehmensstrategie weiterentwickelt.

Die drei Berührungspunkte mit unseren Kunden wiederholen sich in den Farben des Buchstaben “H”:

Service, Equipment and Consumables.

Alle Farben sind mit unserem traditionellen Blau verbunden, das unsere Kompetenz, unser weltweites Netzwerk und alle Menschen in unserer Firma symbolisiert.

Und wir stellen den Kundennutzen in den Vordergrund: Einfach, schnell und unkompliziert.



Remote Services



Automatisierter
Prozess



e-Commerce

Wir erklären nicht mehr nur technische Eigenschaften und Funktionalitäten.

Wir stellen den Kundennutzen symbolisch durch Icons in den Vordergrund.

Die Icons machen den konkreten Nutzen sichtbar:
Einfach, schnell und unkompliziert.

Agenda

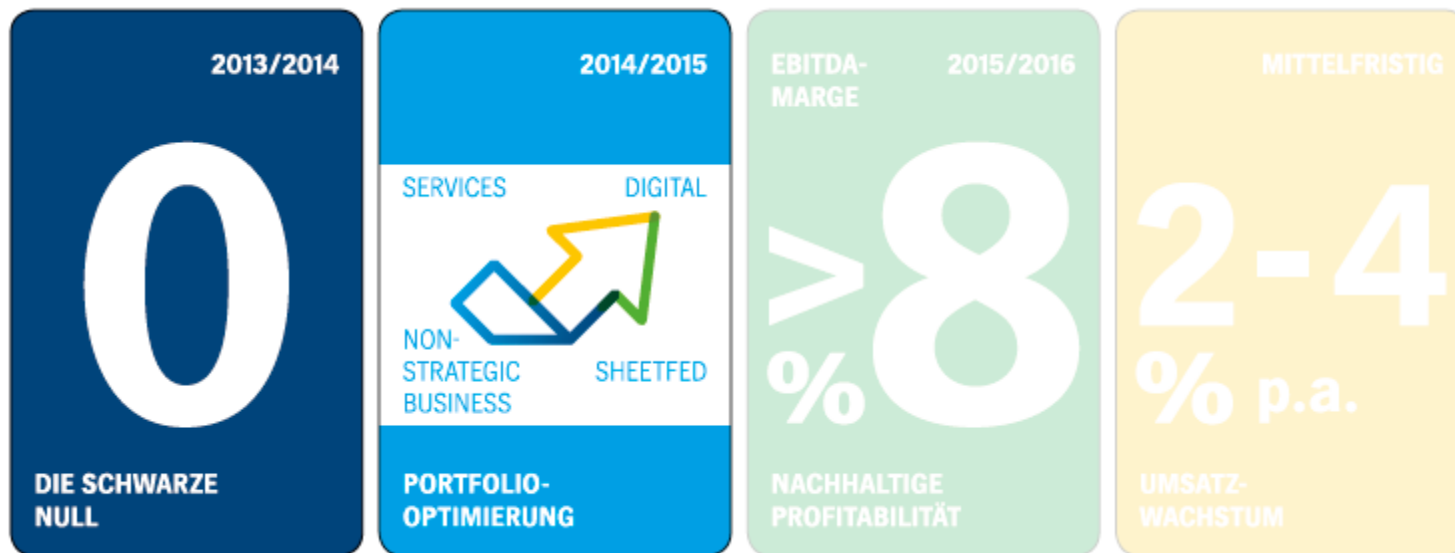


1. „Heidelberg reloaded“

2. Heidelberg strategisch neu aufgestellt und auf Wachstum ausgerichtet

3. Kennzahlen GJ 14/15
4. Zusammenfassung & Ausblick

Heidelberg strategisch neu aufgestellt und auf Wachstum ausgerichtet

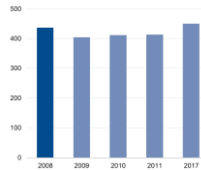


Markttrends: Großer und stabiler Druckmarkt mit attraktiven Wachstumsbereichen



Größe (p.a) Trend

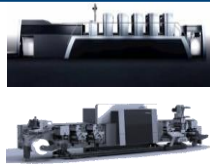
Weltweites
Druckpro-
duktions-
volumen



Rund €400
Mrd.

- Stabiles Druckproduktionsvolumen (PPV)
- Starke Konsolidierung der Kundenbasis hin zu teilweise multinationalen, industrialisierten Druckereien
- Flexibilität vs. Produktivität: Kleinauflagen als auch hohe Volumen nachgefragt

Equipment



SFO: €2.3Mrd.
Digital:
€2.3Mrd.

- Bogenoffsetmarkt gesättigt ; unterliegt konjunktureller Schwankungen
- Starkes Wachstum im Digitalmarkt
- Begrenzte Anzahl an qualifizierten Wettbewerbern
- Hohe Markteintrittsbarrieren (Technologie, Kundenzugang, Servicenetzwerk)

Services



€1.0Mrd.*

- Stabiler Markt für Wartung und Ersatzteile
- Trend hin zu proaktivem, performance-orientiertem Service bietet Wachstumschancen
- Online Anbindung an die Maschinen bietet Potential für Industry 4.0

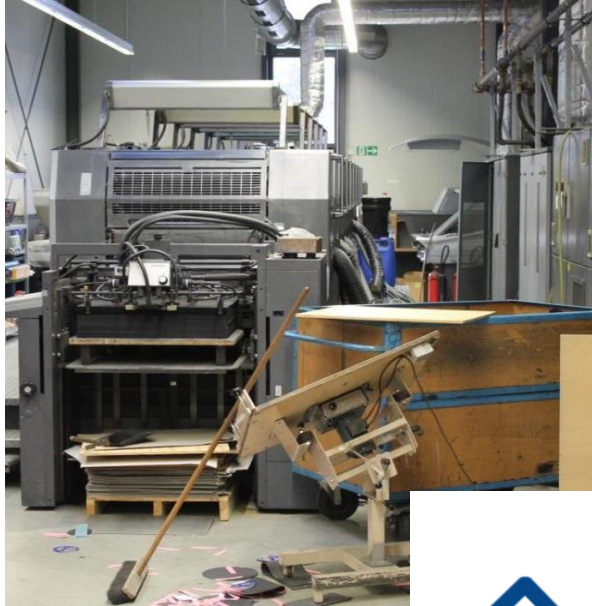
Consumables



€7.9Mrd.*

- Stabiles Gesamtmarktvolumen
- Anwendungs-Know-How: Wachstumsbereiche Speziallacke und -beschichtung
- Hoher Wettbewerbsdruck bei bestimmten Produkten: z.B. Druckplatten
- Kein Consumables Hersteller mit globalem Vertriebsnetz spezialisiert in Bogenoffset

Markttrends: Fokus auf die richtigen Kunden



**Von 200.000
Generalisten**



**Zu
15.000 Spezialisten**

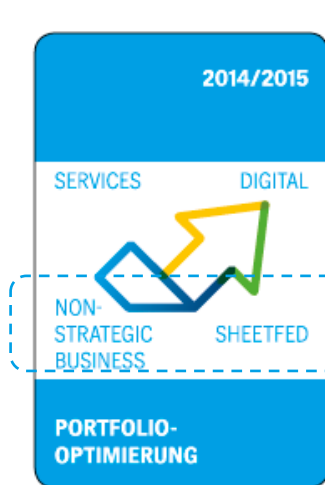
- Kundensegmentierung
- IT basierte Umsatzsteuerung
- Dualer Produktionsfokus:
 - Kundenspezifische Lösungen für den “industrialisierten Markt”
 - Standardprodukte und –service für “Emerging markets”

2014/15: Jahr der strategischen Neuausrichtung (1)



Zielrichtung:  Profitabilität

Status quo



Bereinigung margenschwacher Aktivitäten

- Portfoliobereinigungen Postpress
- Packaging
- Commercial
- Standortoptimierung (Leipzig, Ludwigsburg)



Operative Verbesserungen im Kerngeschäft Bogenoffset

- Straffung des Produktportfolios
- Produkte ausphasen
- Modulare Montage, Komplexitätsmanagement
- Verschlinkung Strukturen in Wiesloch

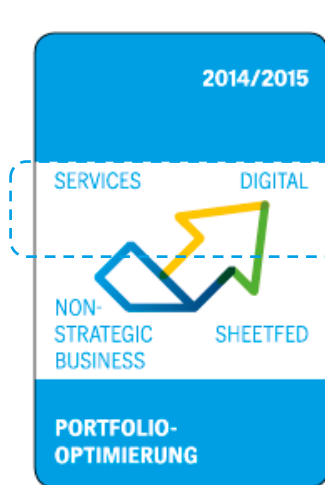


2014/15: Jahr der strategischen Neuausrichtung (2)



Zielrichtung:  Wachstum

Status quo



Ausbau Service + Consumables

- Akquisition PSG
 - Akquisition BluePrint Products (Druckchemikalien)
- zus. >100 Mio. € Umsatz



Etablierung als führender Anbieter im Digitaldruck

- Ausbau Kooperation mit Ricoh + FujiFilm
→ Maschinen-Neuentwicklung
- Vollständige Übernahme Gallus Gruppe (digitale Etikettendruckmaschine)
- Erwerb NEO7EVEN (Software)



2014/15: Jahr der strategischen Neuausrichtung (3)



Zielrichtung:  **Finanzielle Stabilität**

Status quo



Optimierung der Bilanz- und Finanzierungsstruktur

- Neuordnung betriebliche Altersversorgung
- Finanzierungsrahmen bis 2022 verlängert
 - Begebung Wandel-/ Unternehmensanleihe
 - Diversifikation hinsichtlich Instrumenten und Laufzeiten
- Optimierung des Nettoumlaufvermögens
- Leverage unter 2



fortlaufend



Heidelberg passt Geschäftsmodell erfolgreich an



Von einem

- kostenintensiven
- volatilen
- kapitalintensiven
- technologiegetriebenen Geschäft

- *Portfoliooptimierung*
- *wechsel zu OEM-Geschäftsmodellen*
- *starke Technologiepartner*
- *Strukturkostensenkung*



Zu einem

- weniger... zyklischen
- ... volatilen
- ... kapitalintensiven
- robusteren
- kundenorientieren
- Geschäft mit Wachstumschancen

- *Akquisitionen (PSG)*
- *Übernahmen bei Verbrauchsmaterialien*
- *Exklusivpartnerschaften*
- *neuen Service-Angeboten*
- *Industrie4.0*

Agenda



1. „Heidelberg reloaded“
 2. Heidelberg strategisch neu aufgestellt und auf Wachstum ausgerichtet
-
3. Kennzahlen GJ 14/15
-
4. Zusammenfassung & Ausblick

Neuausrichtung prägt operative Entwicklung in 2014/15



| Angaben in Mio € | GJ 2014 | GJ 2015 | Δ zum VJ |
|--|---------|--------------|-----------------|
| Auftragseingang | 2.436 | 2.434 | -2 |
| Umsatzerlöse | 2.434 | 2.334 | -100 |
| EBITDA | 143 | 188 | 45 |
| Betriebsergebnis vor Sondereinflüssen | 72 | 119 | 47 |
| Sondereinflüsse | -10 | -99 | |
| Finanzergebnis | -60 | -96 | |
| Ergebnis vor Steuern | 2 | -76 | |
| Ergebnis nach Steuern | 4 | -72 | |
| Free Cashflow | 22 | -17 | |
| Nettofinanzverschuldung | 238 | 256 | |
| Leverage | 1,7 | 1,4 | |

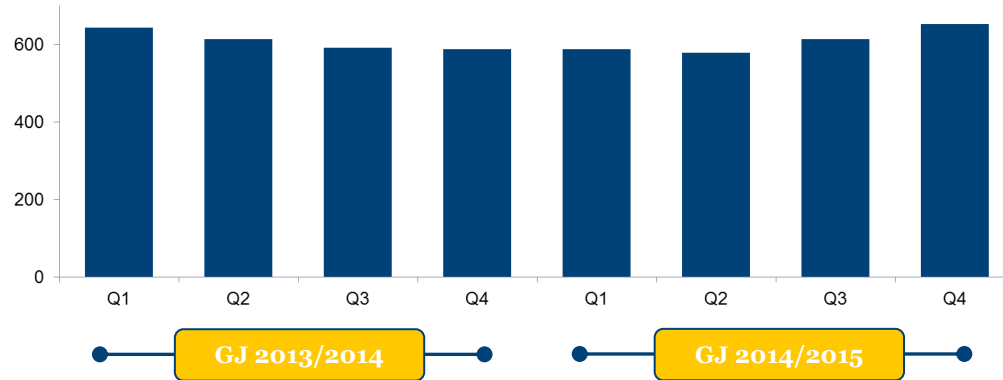
Kommentar

- **Umsatz** wie prognostiziert rund 4% unter Vorjahr
- Operative EBITDA-Marge leicht auf 6% verbessert; **EBITDA** ohne Sondereinflüsse steigt inkl. rund 50 Mio. € positivem Einmaleffekt auf 188 Mio. €
- Sondereinflüsse für Portfoliooptimierung und negatives Finanzergebnis führen zu einem **Ergebnis nach Steuern** von -72 Mio. €
- **Free Cashflow** trotz hoher Einmalbelastungen nur leicht im Minus (-17 Mio. €)
- Stabile **Nettofinanzverschuldung** von 256 Mio. €
- **Leverage** mit 1,4 inkl. Einmaleffekt deutlich unter Zielvorgabe von <2
- **Finanzierungsrahmen:** Diversifikation der Finanzierungsquellen, Laufzeitverlängerung und zukünftig reduzierte Zinskosten

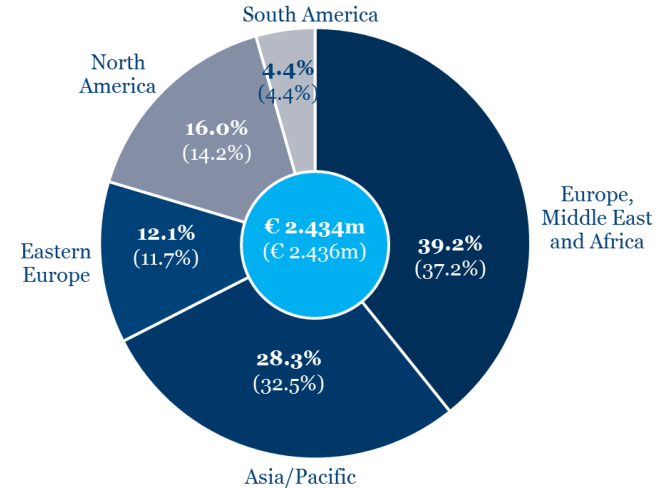
Stabiler Auftragseingang in den vergangenen 2 Jahren



Auftragseingang



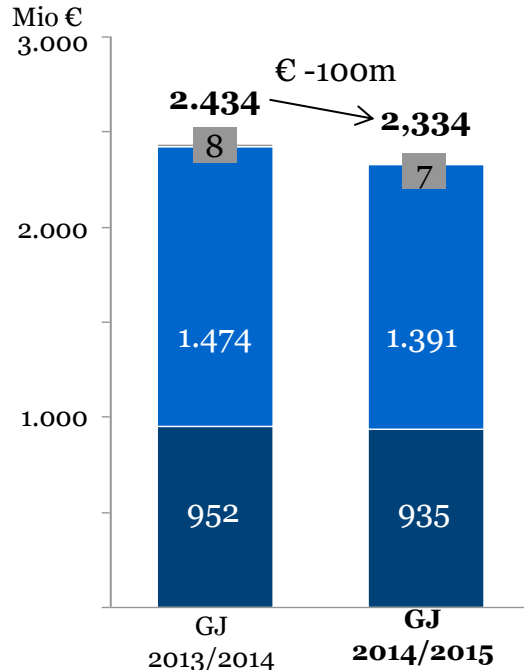
Auftragseingang GJ 2015 (GJ 2014) – regionale Aufteilung



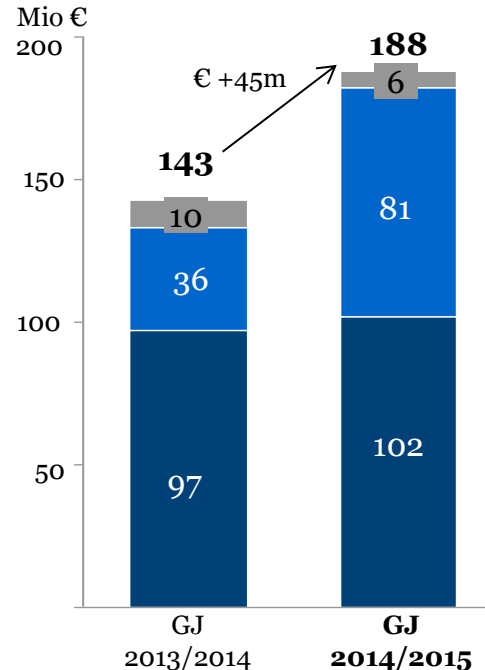
Operative Performance trotz Portfoliomaßnahmen gehalten – Abkühlung in China belastet Equipment



Umsatz nach Segment



EBITDA nach Segment



Kommentar

HDE:

- Wirtschaftliche Abkühlung in China belastet Umsatz
- Neuaufstellung des Bereichs Postpress beeinflussen Umsatz und Ergebnis
- EBITDA durch Einmaleffekt deutlich gesteigert

HDS:

- Umsatzrückgang im Wesentlichen bei Gebrauchsmaschinen
- Verbesserte Ergebnisqualität

■ HD Equipment
 ■ HD Services
 ■ HD Financial Services

Bilanz: Mittelbindung weiter reduziert - verringerter Rechnungszins erhöht Pensionsrückstellungen – Nettoverschuldung auf niedrigem Niveau



| > Aktiva | GJ 2014 | GJ 2015 | > Passiva | GJ 2014 | GJ 2015 |
|---|--------------|--------------|--|--------------|--------------|
| Angaben in mEUR | 31.03.2014 | 31.03.2015 | Angaben in mEUR | 31.03.2014 | 31.03.2015 |
| Anlagevermögen | 751 | 735 | Eigenkapital | 359 | 183 |
| Umlaufvermögen | 1.426 | 1.465 | Rückstellungen | 879 | 1.055 |
| davon Vorräte | 623 | 637 | davon Pensionsrückstellungen | 450 | 605* |
| davon Forderungen LuL | 328 | 335 | Verbindlichkeiten | 936 | 975 |
| davon Forderungen aus Absatzfinanzierung | 91 | 82 | davon Verbindlichkeiten LuL | 148 | 171 |
| davon flüssige Mittel (inkl. Wertpapiere 'afs') | 243 | 286 | davon Finanzverbindlichkeiten | 481 | 542 |
| Latente Steueransprüche, Sonstiges | 67 | 93 | Latente Steuerschulden, Sonstiges | 70 | 79 |
| davon latente Steuern | 51 | 62 | davon latente Steuern | 8 | 10 |
| davon Rechnungsabgrenzung | 13 | 18 | davon Rechnungsabgrenzung | 63 | 69 |
| Aktiva | 2.244 | 2.293 | Passiva | 2.244 | 2.293 |
| | | | Eigenkapitalquote | 16,0% | 8,0% |
| | | | Nettofinanzverschuldung | 238 | 256 |

* Für die Ermittlung der Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Versorgungsplänen wurde zum 31. März 2015 für inländische Gesellschaften ein Abzinsungssatz von 1,7 % (31. März 2014: 3,5%) angewandt

Agenda

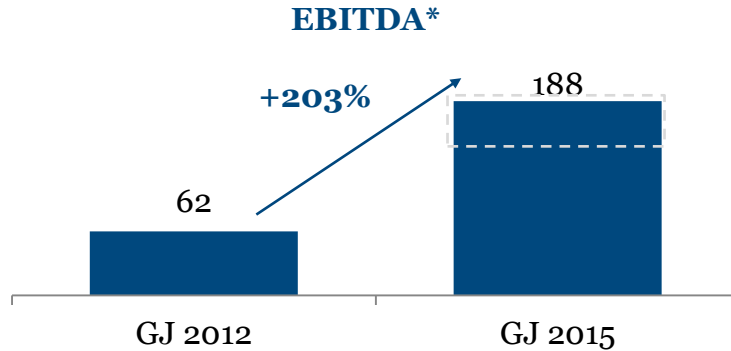


1. „Heidelberg reloaded“
 2. Heidelberg strategisch neu aufgestellt und auf Wachstum ausgerichtet
 3. Kennzahlen GJ 14/15
-
4. Zusammenfassung & Ausblick
-

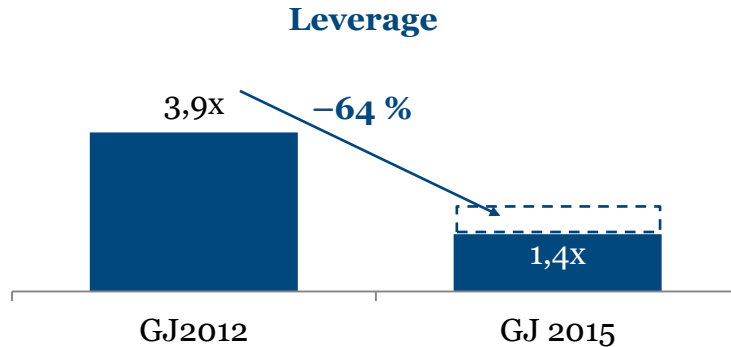
Zusammenfassung: Signifikante Verbesserung bei Profitabilität und Leverage



Profitabilität



Finanzverbindlichkeiten
& Cash Flow



- **Fokus auf Profitabilität und Margenverbesserung**

- Effizienzsteigerungsprogramm Focus
- GJ 2014/15 Portfoliooptimierung
- >20 % Stellenabbau auf rund 12.000 Mitarbeiter zu Ende März 2015
- Strukturkostenbasis deutlich reduziert
- Neue und flexiblere Organisationsstruktur eingeführt

- **Leverage deutlich unter Zielwert von 2.0x**

- Stabile Nettoverschuldung trotz Auszahlungen für Focus Effizienzprogramm von ca. €200 Mio. seit GJ 2012
- Net-Working-Capital weiter reduziert; von €916 Mio. (März 2012) auf einen Wert zwischen €700 – 750 Mio.
 - Zielwert liegt unter 32 % (von vormals 35 %)
 - Standardisierung und Modularisierung der Produkte erhöht

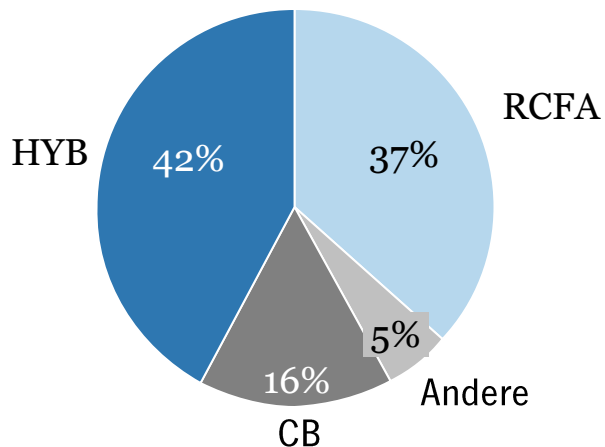
* Vor Sondereinflüssen, GJ 2012 angepasste pro forma Zahl nach IAS 19 (2011) (nicht testiert). Berichtete und testierte Zahl € 90 m.

Zusammenfassung: Finanzierungsrahmen und Fälligkeitsprofil



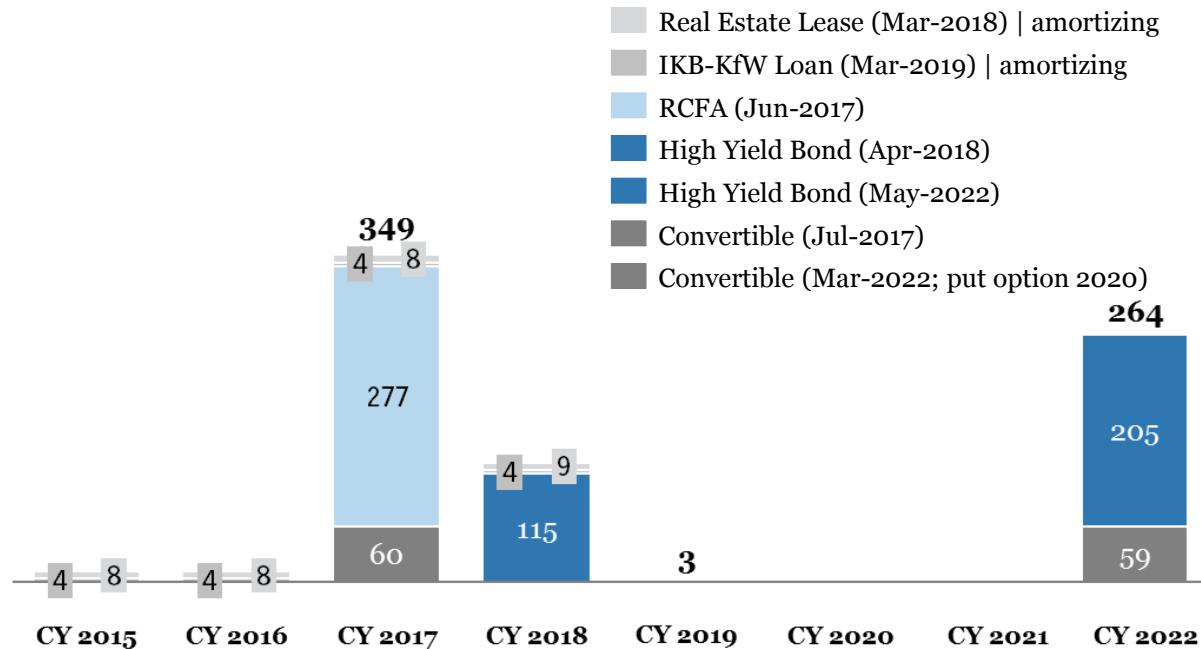
Finanzierungsinstrumente

Gesamthöhe von ca. € 750 Mio.



Hinweis: Sonstige Finanzverbindlichkeiten und Finance Leases sind nicht enthalten

Fälligkeitsprofil





Verbesserung der EBITDA-Marge auf mindestens 8% (vergleichbar 2014/15: 6%)

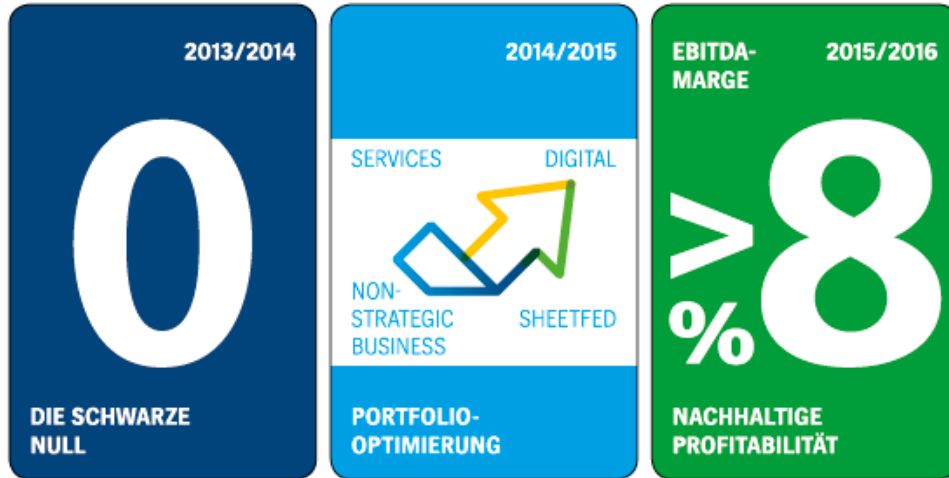
- Grundlage:
 - renditestärkeres Produktportfolio
 - verbesserte Kostenbasis
 - profitables Wachstum
 - Verbesserung des Finanzergebnisses
- Ausweis eines nachhaltig positiven Nachsteuerergebnisses



Umsatzsteigerung von 2-4% jährlich ab GJ 2015/2016 erwartet

- Wachstumfelder durch Neuausrichtung gestärkt
- Umsatzanteil 2. Halbjahr > 1. Halbjahr

Fragen & Antworten



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.