



Daten: Treibstoff des Wachstums

BILANZPRESSEKONFERENZ

Rainer Hundsdörfer (CEO) | Dirk Kaliebe (CFO), Frankfurt | 12. Juni 2018



1. Strategie

**2. Finanzkennzahlen
Ausblick**

3. Zusammenfassung





Operative Ziele 17/18
erreicht



Mittelfristziele 2022
bestätigt



500 Mio. € Mehrumsatz
(wiederkehrendes Geschäft)

Transformation auf allen Ebenen:

- **technologisch**
- **organisatorisch**
- **kulturell**

Daten als Treibstoff für unser Wachstum



11.000

Heidelberg-Maschinen
angeschlossen

25.000

Software Module
generieren...

10,2 Mrd.

Datensätze
pro Maschine

400

Push-to-Stop
Systeme verkauft



Die Heidelberg Cloud:

Einzigartiger Datenschatz als Basis für
neue Geschäftsmodelle

Technologieführerschaft im Digitaldruck ausgebaut

→ **200 Mio. €**
Umsatzpotential

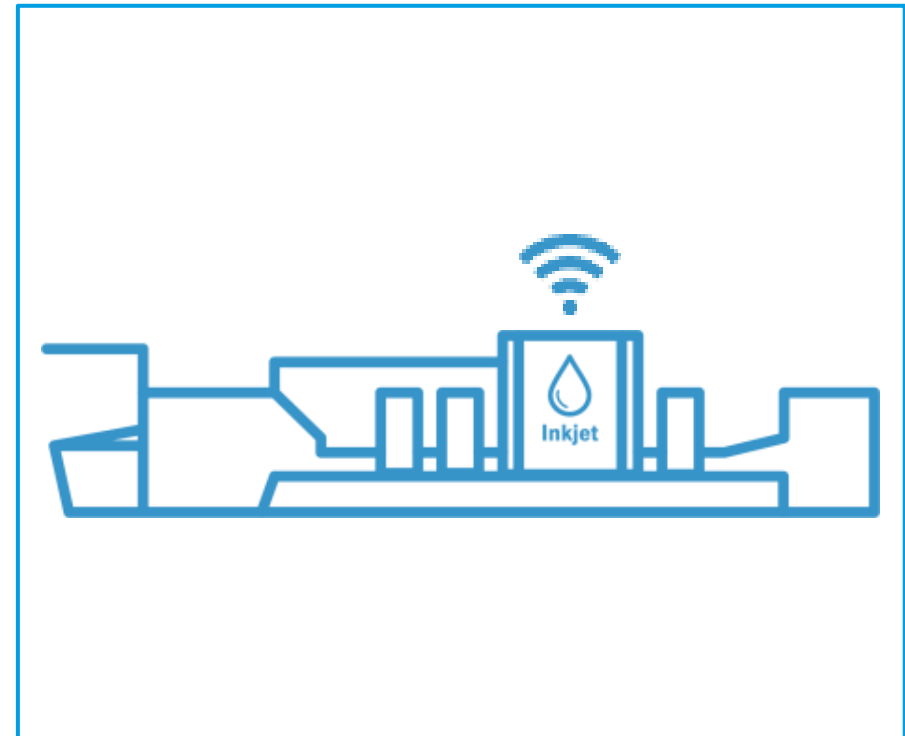
Wachstumsziel von 200 Mio. € Umsatz im industriellen digitalen Verpackungsdruck bestätigt

Primefire

- Serienproduktion gestartet
- Erste Maschinen bereits installiert
- Rund 2/3 der benötigten installierten Basis reserviert
- Eine Maschinenauslieferung p.M.

Labelfire

- Serienproduktion läuft
- Bereits 15 Systeme installiert



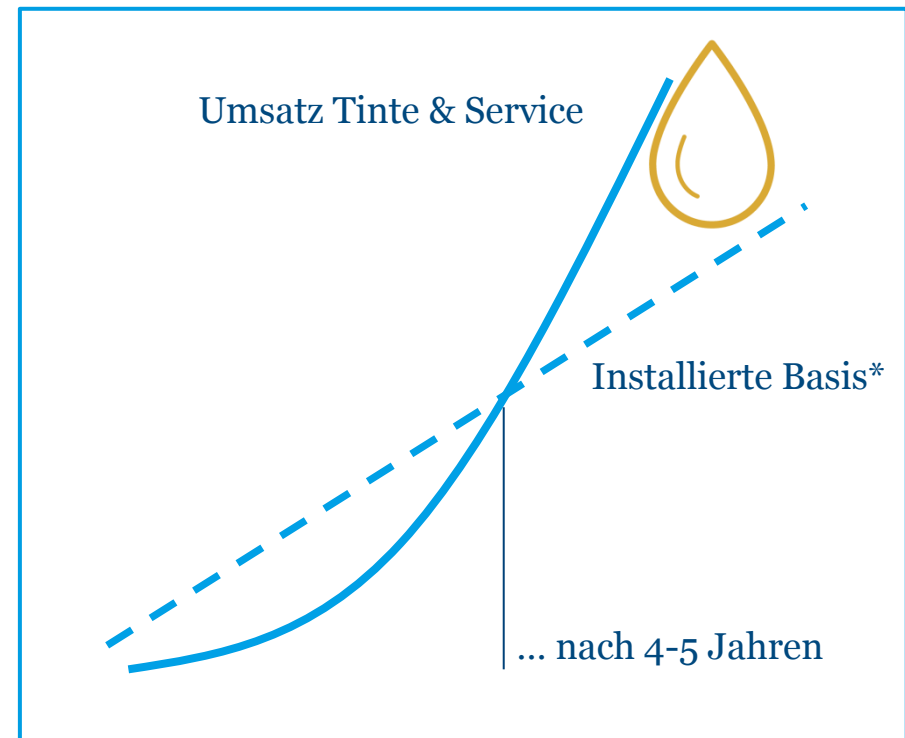
Technologieführerschaft führt mittelfristig zu steigender Profitabilität



→ 200 Mio. €
Umsatzpotential

Die Tinte ist das Gold des Digitaldrucks

- Im GJ 18/19 werden rund 10% des Zielumsatzes generiert.
- Nach 4-5 Jahren wird in der installierten Basis mehr Umsatz mit Tinte generiert als mit Neumaschinen.
- Mit Beginn des Serienhochlaufs erfolgt der Übergang von der Investitions- in die Abschöpfungsphase.
- Wichtiger Beitrag zum Konzernziel von rund 10% EBITDA-Marge!



*Umsatzkurve Digitaldruck: schematische Darstellung

→ **250 Mio. €**
Umsatzpotential

Das Pay-per-use-Modell ist erfolgreich!

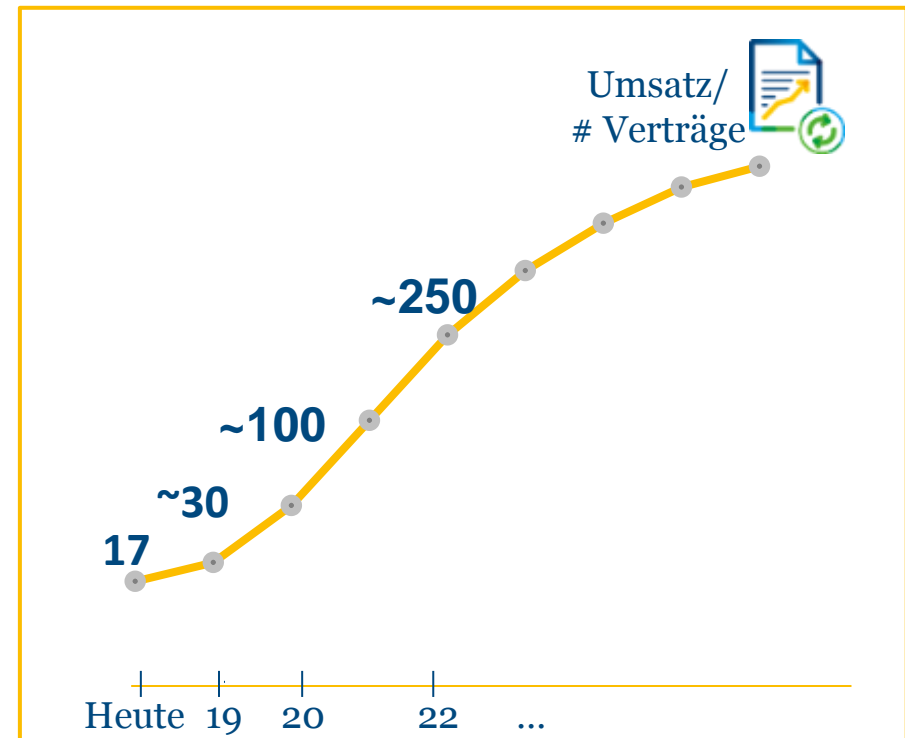
- Bereits 17 Subskriptions-Verträge
- 600 potentielle Kunden identifiziert
- Ziele:
 - 30 Verträge bis Ende GJ 18/19
 - Umsatzpotential rund 150 Mio. € über 5 Jahre



250 Mio. €
Umsatzpotential

Subskription mit überdurchschnittlicher Profitabilität

- Starker Umsatzhebel durch höheren Umsatz mit Verbrauchsmaterialien
- Marktanteil bei Verbrauchsmaterialien und Einkaufsmacht werden ausgebaut
- Wiederkehrender Umsatz pro Vertrag im Durchschnitt rund 1 Mio. € p.a.
- Mehrumsatz von bis zu 70% durch Verbrauchsmaterial und Services ggü. „reinem“ Maschinenverkauf



Annualisierte Umsatzkurve Subskription (schematische Darstellung): Vertrag umfasst Gesamtsystem aus Maschine, Software, Verbrauchsmaterial und Services.

Digitale Transformation führt auch zu Wachstum außerhalb der Druckindustrie



50 Mio. €
Umsatzpotential

50 Mio. € Umsatz durch Nutzung bereits vorhandener Technologien

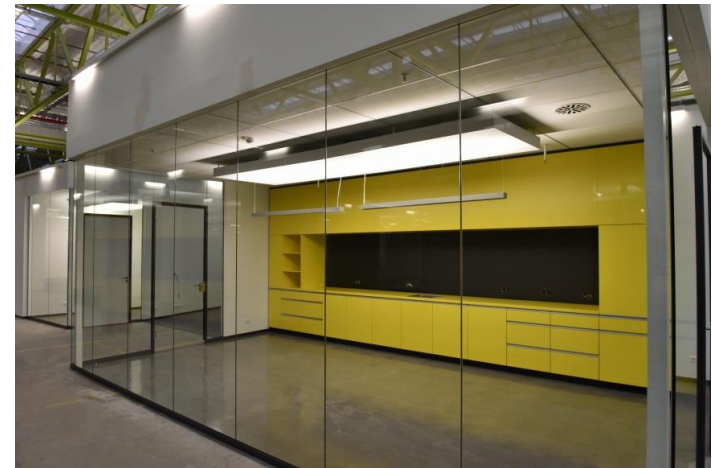
- Angebot neuer digitaler Plattformen
- Integration innovativer DOCUFY-Software-Produkte
- Einstieg in den Megatrend E-Mobilität



Kulturwandel geht weiter: Die Entwicklung zieht in die Fabrik



- **Kommunikativ**
- **Innovativ**
- **Agil**



Kulturwandel: Wir schaffen Raum für Kreativität und Unternehmertum



**Flexible
Arbeitsräume**

**Vernetzung
& Kommunikation**

**Regionale Anbindung
& attraktives Umfeld**

Kulturwandel: Externe Internetexpertise ergänzt unser Produkt-Knowhow



∞ Möglichkeiten

**Kompetenzcenter
für digitales Marketing & eCommerce**

Verdreifachung des eCommerce-Umsatzes geplant



1. Strategie

**2. Finanzkennzahlen
Ausblick**

3. Zusammenfassung





Ziele erreicht. Drittes Jahr infolge positiver Nachsteuergewinn.

| | GJ 16/17 | GJ 17/18 | ΔpY |
|---|----------|--------------|-------------|
| Auftragseingang | 2,593 | 2,588 | |
| Umsatz | 2,524 | 2,420 | -4% |
| EBITDA ohne Restrukturierungsergebnis | 179 | 172 | -7 |
| EBIT ohne Restrukturierungsergebnis | 108 | 103 | -5 |
| Restrukturierungsergebnis | -18 | -16 | |
| Finanzergebnis | -56 | -48 | -8 |
| Ergebnis vor Steuern | 34 | 39 | +5 |
| Ergebnis nach Steuern | 36 | 14 | |
| Free Cashflow | 24 | -8 | -32 |
| Leverage | 1,4 | 1,4 | |

- **Auftragseingang** trotz negativer Währungseffekte auf hohem Vorjahresniveau; Auftragsbestand mit 604 Mio € deutlich über VJ (497 Mio. €)
- **Umsatz** währungsbereinigt nahezu auf VJ (72 Mio. € neg. Währungseinflüsse) sowie gezielte Reduzierung Gebrauchtmachinesgeschäft (34 Mio. €)
- **EBITDA Marge** ohne Restrukturierungsergebnis mit 7,1% auf dem Niveau des VJ
- Einmalbelastung durch US-Steuerreform im **Ergebnis nach Steuern**
- **Leverage** bleibt mit 1,4 deutlich unter Zielwert von 2

Bilanz: Stabile Kapitalstruktur und effizienter Mitteleinsatz

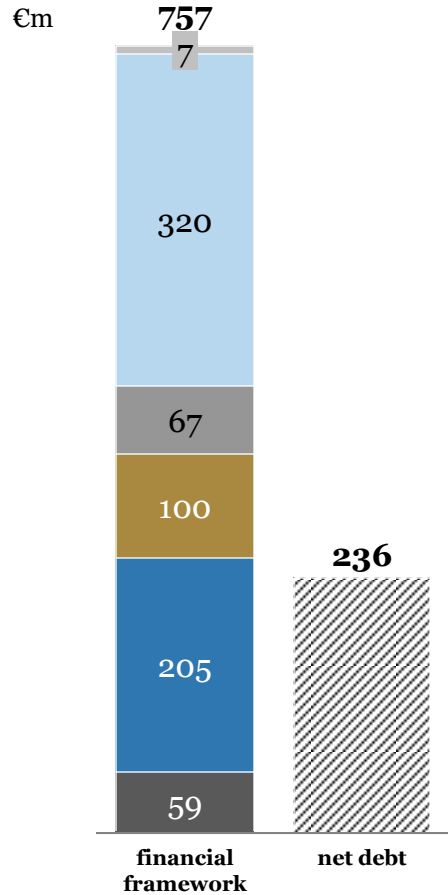


| > Aktiva | GJ 2017 | GJ 2018 | > Passiva | GJ 2017 | GJ 2018 |
|---|--------------|--------------|--|--------------|--------------|
| Angaben in mEUR | 31-03-2017 | 31-03-2018 | Angaben in mEUR | 31-03-2017 | 31-03-2018 |
| Anlagevermögen | 741 | 810 | Eigenkapital | 340 | 341 |
| Umlaufvermögen | 1.365 | 1.367 | Rückstellungen | 898 | 878 |
| davon Vorräte | 581 | 622 | davon Pensionsrückstellungen | 488 | 523 |
| davon Forderungen LuL | 375 | 370 | Verbindlichkeiten | 905 | 968 |
| davon Forderungen aus Absatzfinanzierung | 58 | 66 | davon Verbindlichkeiten LuL | 190 | 237 |
| davon flüssige Mittel | 218 | 202 | davon Finanzverbindlichkeiten | 470 | 438 |
| Latente Steueransprüche, Sonstiges | 113 | 78 | Latente Steuerschulden, Sonstiges | 75 | 69 |
| davon latente Steuern | 99 | 66 | davon latente Steuern | 5 | 6 |
| davon Rechnungsabgrenzung | 14 | 12 | davon Rechnungsabgrenzung | 70 | 63 |
| Aktiva | 2.219 | 2.256 | Passiva | 2.219 | 2.256 |
| | | | Eigenkapitalquote | 15% | 15% |
| | | | Nettofinanzverschuldung | 252 | 236 |

- Net working capital (**NWC**) im Jahresdurchschnitt auf unter 30% vom Umsatz reduziert.
- Komfortabler **Kassenbestand**.
- Verlustvorträge für die **keine latenten Steueransprüche** gebildet sind von rd. € 1,3 Mrd.
- **Inländischer Rechnungszinssatz** für Pensionen liegt bei 2,1% (Vj 2,4%).

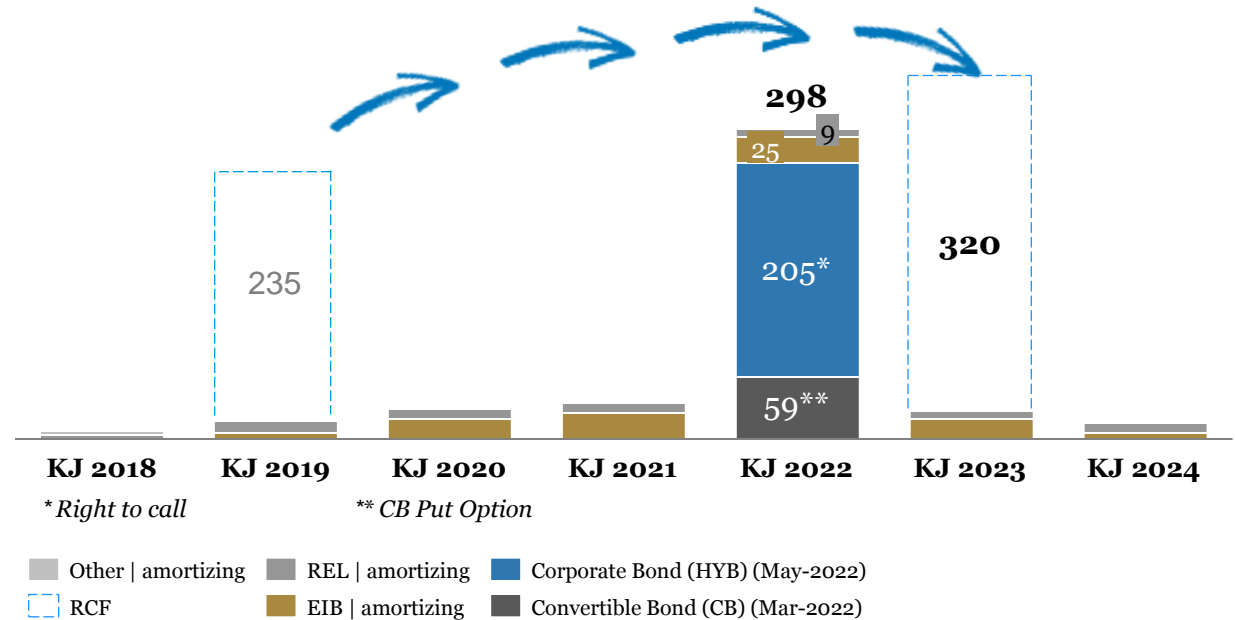
Von der Restrukturierungs- zur Wachstumsfinanzierung

Finanzinstrumente



Fälligkeitsprofil pro Kalenderjahr

- Finanzierung zukünftigen Wachstums langfristig gesichert
- Spielraum zur vorzeitigen Ablöse eines Teils der bestehenden 8-Prozent-Anleihe (High Yield Bond)
- Zinskosten sollen auf ~20 Mio. € reduziert und damit nahezu halbiert werden



Remark: Other financial liabilities and Finance Leases are not included. The position „REL“ includes financing for infrastructure projects.



Operational Excellence: auf Plan - Kulturwandel & nachhaltige Strukturkostensenkung

→ 50 Mio. €
Effizienzpotential



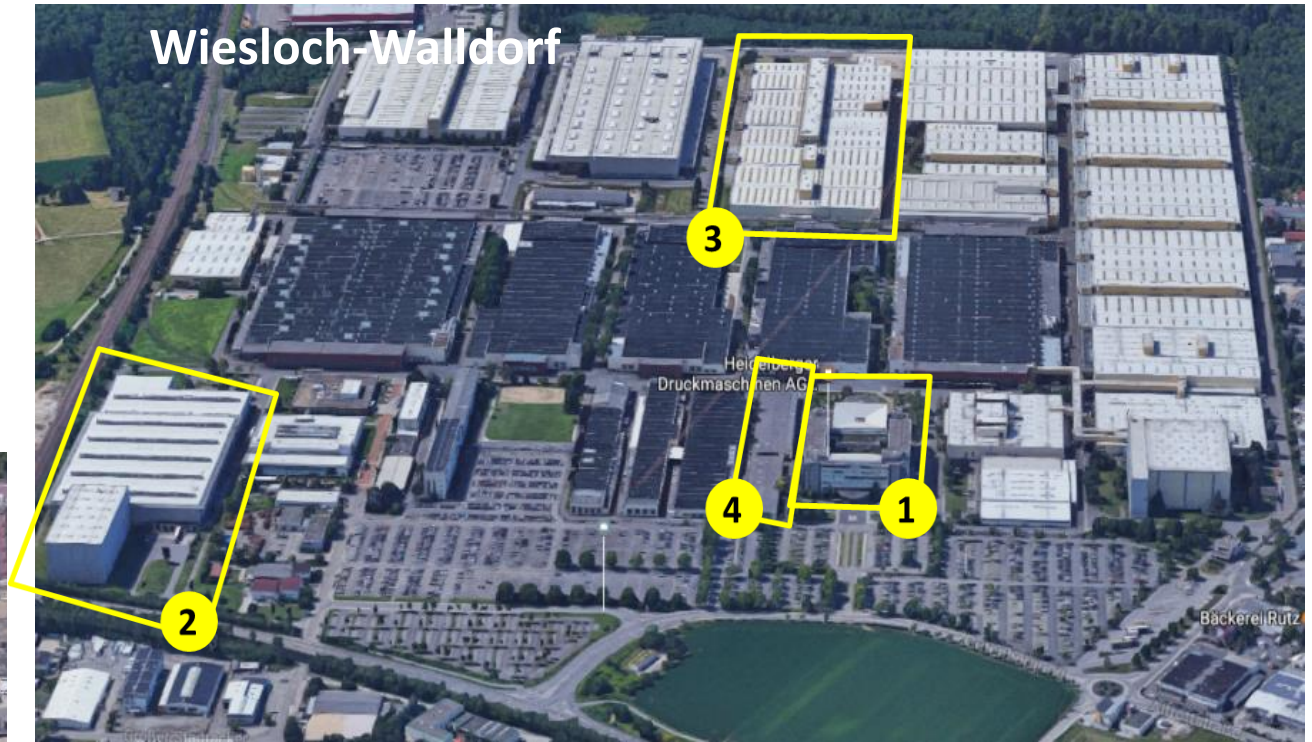
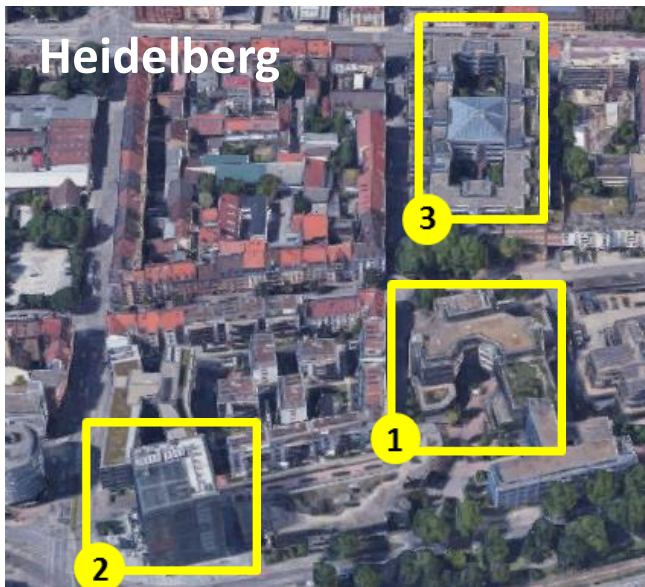
Operational Excellence: Gesamtwirtschaftliches Konzept umgesetzt



Kulturwandel: Verkauf HV und Umzug Verwaltung, Showroom (1000 FTE) von Heidelberg nach Wiesloch

Operational Excellence

- WLC & PMA als Rückkauf
- Umbau Innovationszentrum und Umzug/Verwertung FEZ (weitere 1000 FTE)



- | | | | |
|--|--------------------------------------|--|---|
| 1 Früher: Werksverwaltung Heute: Hauptverwaltung | 2 World-Logistic-Center (WLC) | 3 Früher: Halle 10 Heute: Innovationszentrum | 4 Früher: Halle 43/44 Zukünftig: Technologie-Campus |
|--|--------------------------------------|--|---|

| | | | |
|----------------|------------------------------------|------------------------------------|--|
| Legende | 1 Ehemalige Hauptverwaltung | 2 Print-Media-Academy (PMA) | 3 Forschungs- und Entwicklungszentrum (FEZ) |
|----------------|------------------------------------|------------------------------------|--|

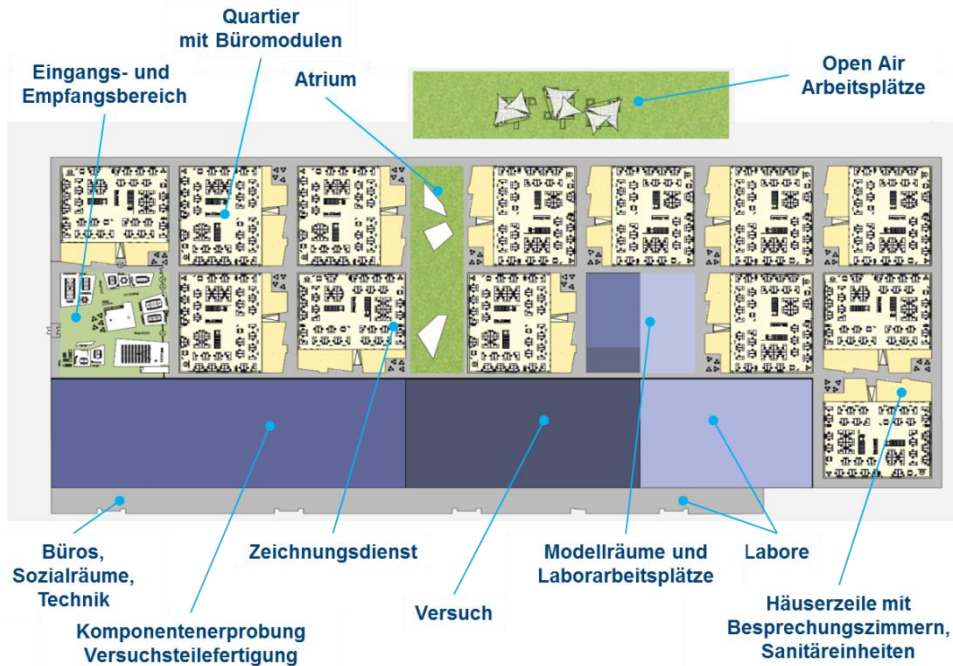
Technologecampus

- PMA Leuchtturm „HD goes Digital“
- Halle 43 und 44 zum technologie-Campus
- Weitere Optionen in Wiesloch ...

Operational Excellence: Einzigartiges Innovationszentrum für 1000 Mitarbeiter



Alles unter einem Dach



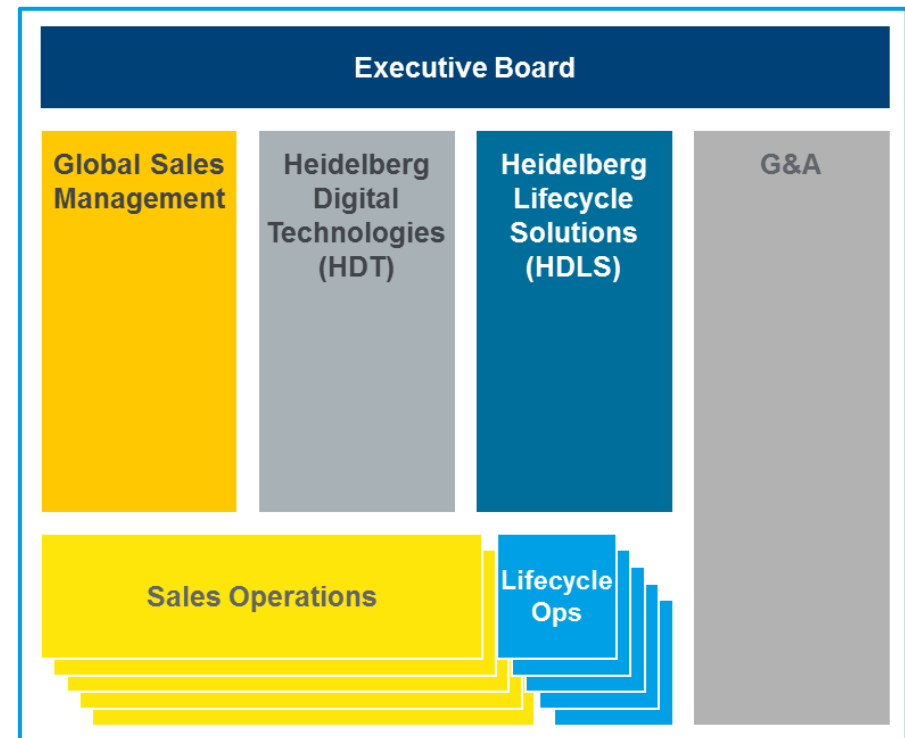
Das neue Innovationszentrum ist auf Kommunikation ausgelegt, für offizielle Besprechungen ebenso wie für einen persönlichen Austausch oder informelle Vernetzungen.



Operational Excellence: Neue Führungsorganisation eingeführt

Die neue Führungsorganisation ist schlanker, effizienter und kundennah:

- Segmentspezifische Angebote und **globale Vertriebs- und Servicekoordination**
- **Reduzierung der Führungsebenen** mit reduzierter Anzahl von Schnittstellen
- **Globale G&A-Funktionen** und globale **Shared Services**
- Drei konsolidierte **Segmente** mit **funktionaler Struktur**





Ausblick Geschäftsjahr 18/19: Positive Auswirkungen aus neuer Strategie werden zunehmend sichtbar

- + Serienproduktion Digitalmaschinen** wird sich positiv auf die Umsatzentwicklung auswirken
- + Digitale Geschäftsmodelle:** Erste Umsätze aus wiederkehrendem Vertragsgeschäft
- + Mehrumsätze mit Verbrauchsmaterial** und aus **E-Commerce** sowie aus dem Hochlauf bei **Digital Platforms**
- Hoher Tarifabschluss**
Belastung bei Personalkosten durch Tarif- und Arbeitszeiterhöhung
- Abschreibung aktivierter F&E-Aufwendungen**
Beginn der Abschreibungsphase aktivierter Entwicklungskosten für Digitaldruckportfolio
- Steigende Steueraufwendungen im Ausland**
Durch weiter verbesserte Gewinnsituation bei ausländischen Konzerntochtergesellschaften



- **Moderates Umsatzwachstum**
- **EBITDA-Marge** ohne Restrukturierungsergebnis **zwischen 7 – 7,5 %**
- **Moderate Steigerung des Nettoergebnisses**
(inklusive einmaligen Steuereffekts 2017/2018)

1. Strategie

**2. Finanzkennzahlen
Ausblick**

3. Zusammenfassung





+ 200 Mio. € Umsatz

+ 300 Mio. € Umsatz

+ 50 Mio. € Effizienz

Konzernziele bis 2022:

- Umsatzvolumen von bis zu 3 Mrd. €
- EBITDA zwischen 250 - 300 Mio. €
- Nettoergebnis >100 Mio. €



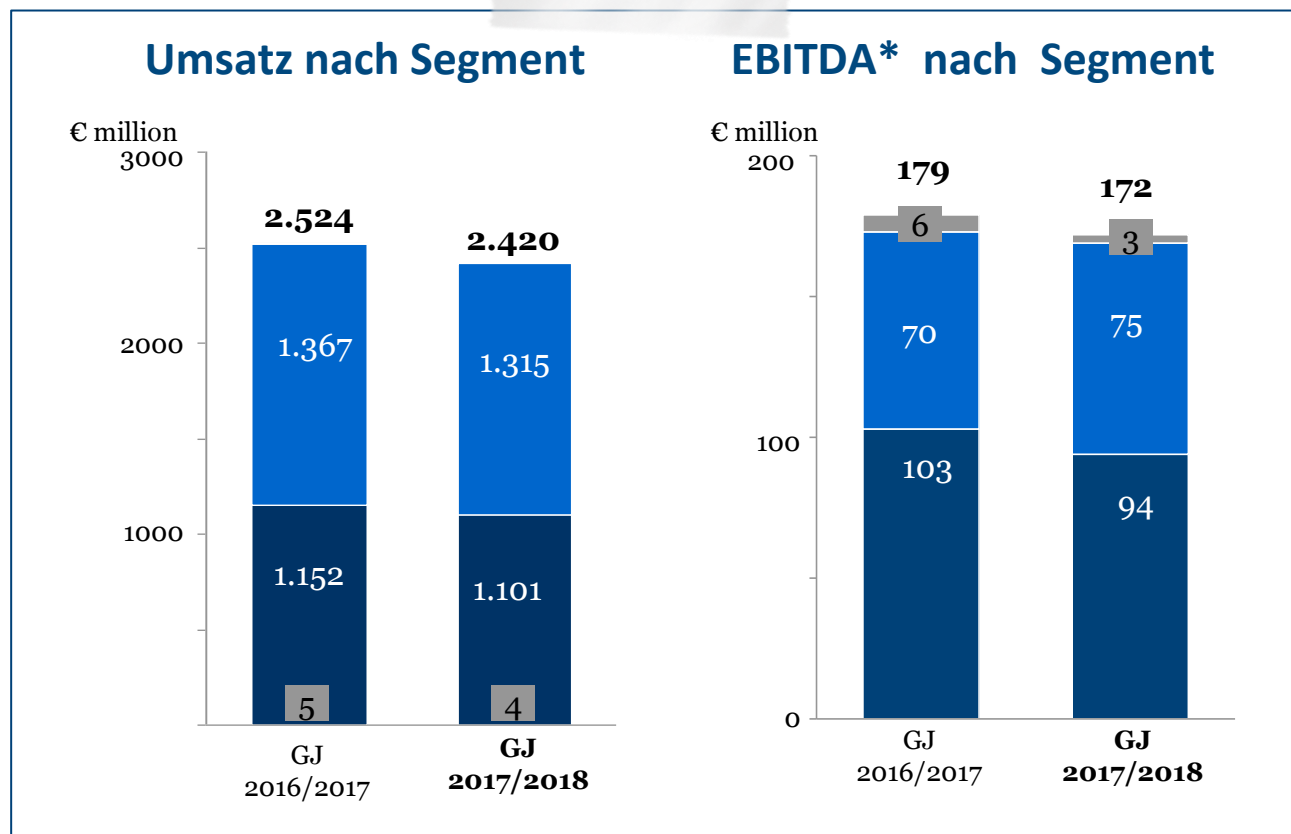
Backup



Restatement der Zahlen. Neue Segmentstruktur reflektiert neue Führungsorganisation.

| | | RESTATED | |
|--|-----------------------------------|---------------------|------------------------|
| Net sales | | FY 2018 | FY 2018 |
| Figures in mEUR | | until 31-03-2018 | starting 01-04-2018 |
| | | ACT | ACT |
| until 31-03-2018 | starting 01-04-2018 | 2.420 | 2.420 |
| Digital Technology (HDT) | Digital Technology (HDT) | 1.316 | 1.465 |
| BU Sheetfed | BU Sheetfed | | |
| BU Postpress | BU Postpress | | |
| BU Label | BU Label | | |
| | BU Digital Print | | |
| Digital Business & Services (HDB) | Lifecycle Solutions (HDLS) | 1.099 | 951 |
| BU Consumables | BU Lifecycle Business Management | | |
| BU Service | | | |
| BU Digital Print | | | |
| BU Digital Solutions | BU Software Solutions | | |
| | BU Heidelberg Platforms | | |
| BU Remarketed | | | |
| Heidelberg Financial Services (HDF) | Financial Services (HDF) | 4 | 4 |

Sales and EBITDA nach Segmenten in GJ 2017/18

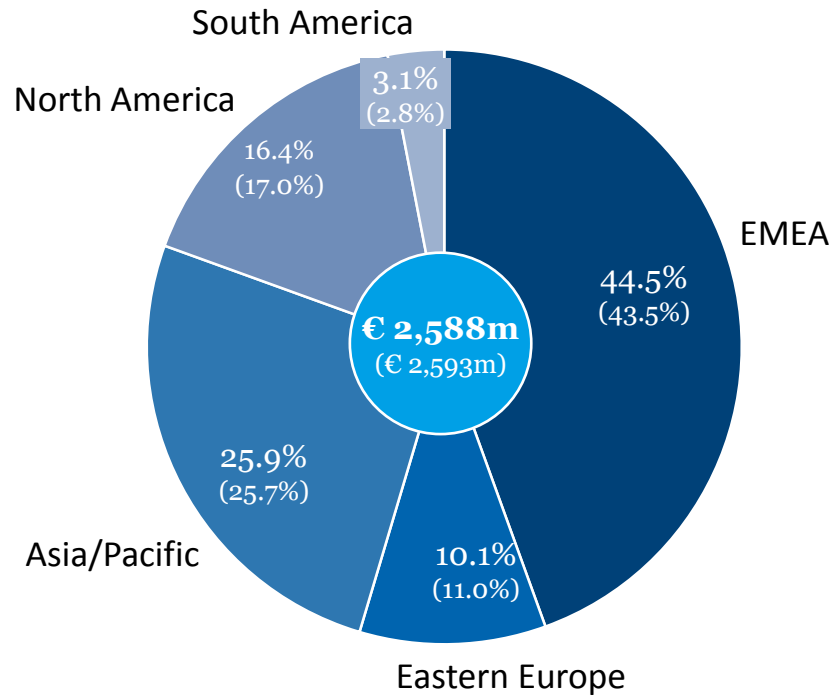


Auftragseingang nach Regionen im GJ 17/18



Auftragseingang im GJ 2017/18 (GJ 2016/17)

Mio €



Kennzahlen Q4 GJ 17/18



| | Q4 16/17 | Q4 17/18 |
|---|----------|------------|
| Auftragseingang | 604 | 676 |
| Umsatz | 845 | 763 |
| EBITDA ohne Restrukturierungsergebnis | 85 | 67 |
| EBIT ohne Restrukturierungsergebnis | 65 | 50 |
| Restrukturierungsergebnis | -10 | -15 |
| Finanzergebnis | -14 | -12 |
| Ergebnis vor Steuern | 42 | 22 |
| Ergebnis nach Steuern | 46 | 24 |
| Free Cashflow | 35 | 12 |
| | 03/31/17 | 03/31/18 |
| Eigenkapital | 340 | 341 |
| Nettofinanzverschuldung | 252 | 236 |
| Leverage | 1,4 | 1,4 |



Important notice

This release contains forward-looking statements based on assumptions and estimations by the Management Board of Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft. Even though the Management Board is of the opinion that those assumptions and estimations are realistic, the actual future development and results may deviate substantially from these forward-looking statements due to various factors, such as changes in the macro-economic situation, in the exchange rates, in the interest rates and in the print media industry. Heidelberger Druckmaschinen Aktiengesellschaft gives no warranty and does not assume liability for any damages in case the future development and the projected results do not correspond with the forward-looking statements contained in this presentation.