

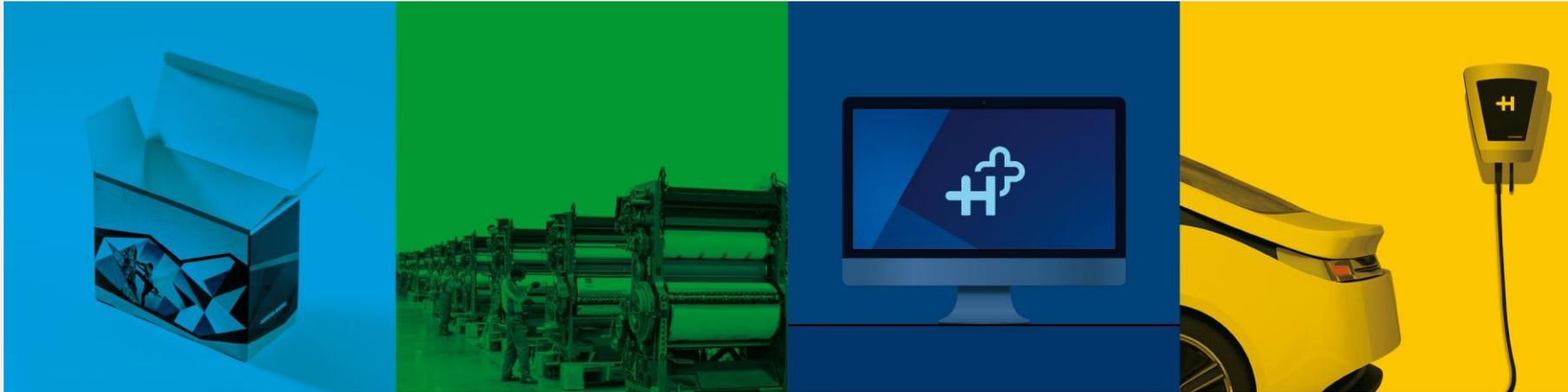
Perspektiven



Heidelberger Druckmaschinen AG – Bilanzpressekonferenz

Rainer Hundsdörfer, CEO | Marcus A. Wassenberg, CFO | Wiesloch, 09.06.2021

PERSPEKTIVEN





1. Aktuelle Lage | Rainer Hundsdörfer, CEO

2. Finanzkennzahlen,
Stabilisierung &
Ausblick | Marcus A. Wassenberg, CFO

3. Strategie,
Perspektiven &
Fazit | Rainer Hundsdörfer, CEO



Heidelberg ist zurück.

Klare Perspektiven für nachhaltige Profitabilität und strukturelles Wachstum.



Umsatz leicht **über** den Erwartungen,
spürbar **steigende** Auftragseingänge



Break-even-point weiter **abgesenkt**



EBITDA-Marge **besser** als prognostiziert



Positiver Free Cashflow und weiter **niedrige**
Nettofinanzverschuldung



Technologie-Kompetenz treibt künftiges
Wachstum im Kerngeschäft und neuen
Geschäftsfeldern



E-Mobilität Geschäft mehr als **verdoppelt** -
Blaupause für weitere Wertsteigerungs-
Potenziale



1. Aktuelle Lage | Rainer Hundsdörfer, CEO

2. Finanzkennzahlen,
Stabilisierung &
Ausblick | Marcus A. Wassenberg, CFO

3. Strategie,
Perspektiven &
Fazit | Rainer Hundsdörfer, CEO

Geschäftsjahr 20/21 im Überblick.

Gute Ausgangsbasis geschaffen.



Märkte ziehen wieder an – von Marktoffensive profitiert.

Auftragseingang seit Mai 2020 in zentralen Märkten kontinuierlich angestiegen, Sales Push und neues Operating Model als Erfolgsfaktoren.



Transformationsprogramm wirkt – erfolgreich und nachhaltig.

Strukturkosten und Break-even nachhaltig gesenkt, besser und effizienter aufgestellt.

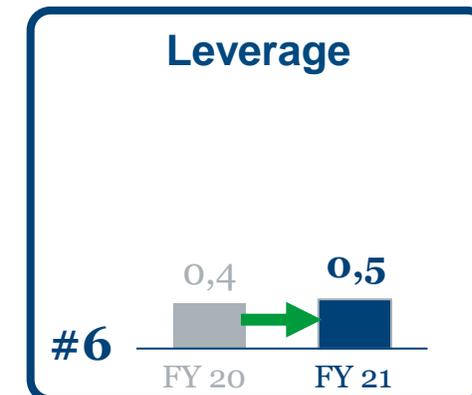
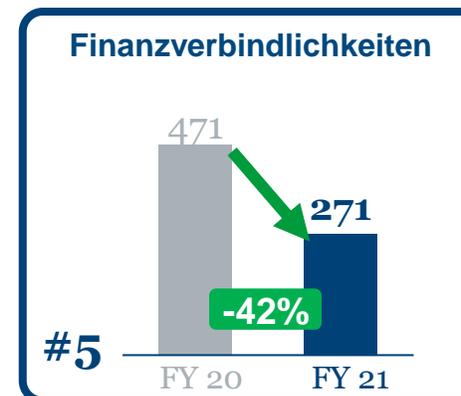
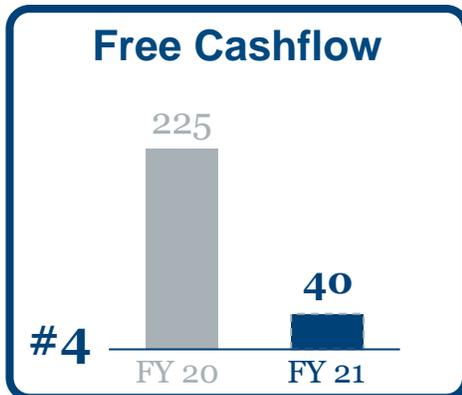
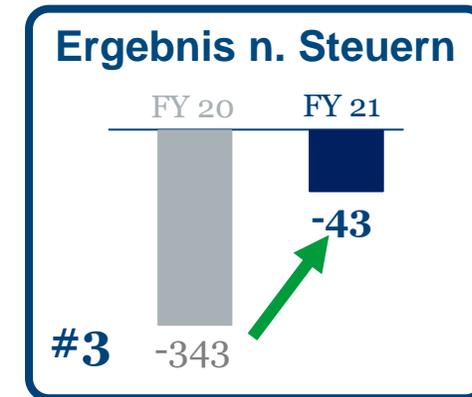
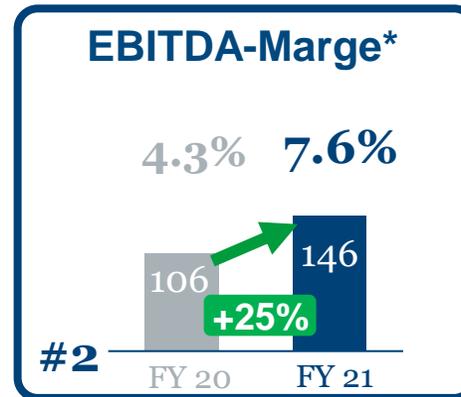
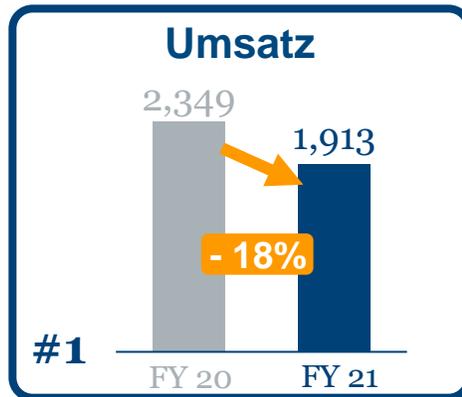


Finanziell stabilisiert – Spielraum erweitert.

Nettoverschuldung auf niedrigem Niveau gehalten, Zinsverpflichtungen abgebaut.

Geschäftsjahr 20/21.

Wir haben geliefert: Signifikante Verbesserung der KPIs trotz Pandemie.



// Die jüngsten Ergebnisse geben Zuversicht für unsere Ziele.

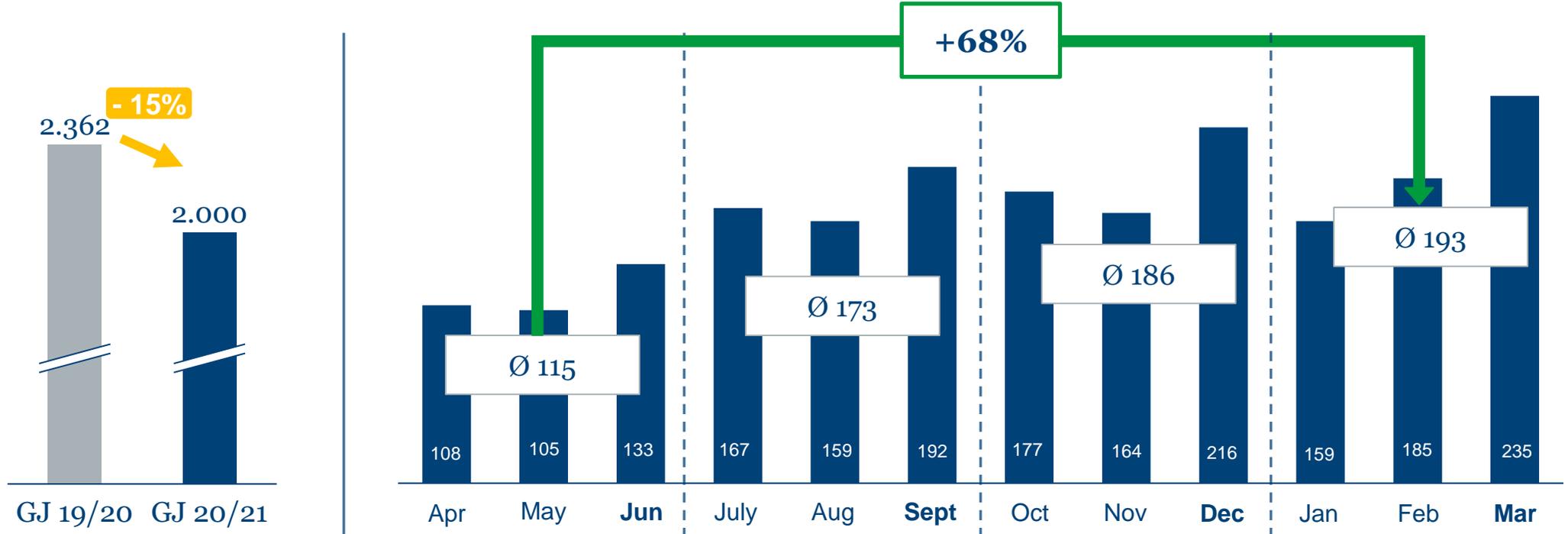




Zuversicht durch Aufwärtstrend.

Auftragseingang steigt im Jahresverlauf deutlich.

// Auftragseingang Geschäftsjahr 20/21 nach Monaten



// Rückenwind für das laufende Jahr durch steigenden Auftragseingang





Märkte ziehen wieder an.

Kontinuierlicher Auftragsanstieg seit Mai'20 in den wichtigsten Regionen



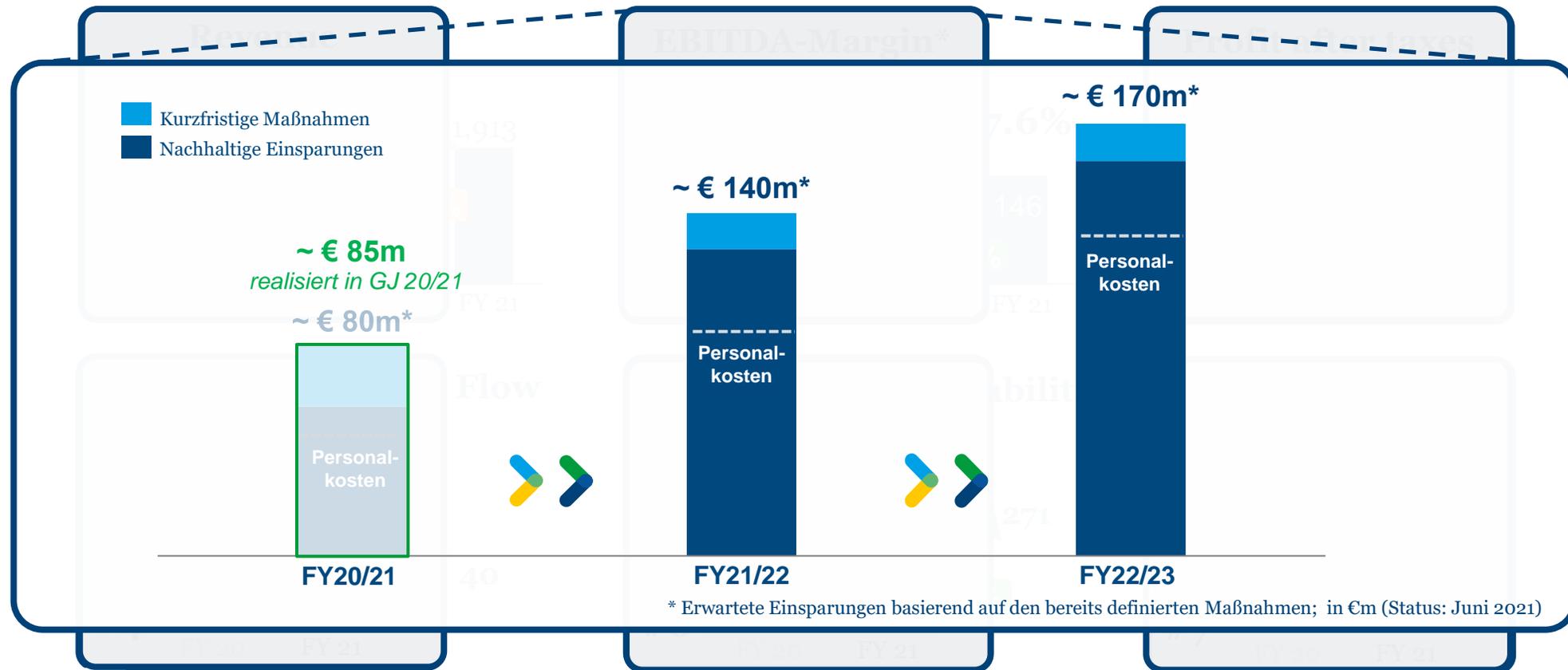
China konnte als nun größter Einzelmarkt bereits im Laufe des zweiten Quartals deutliche Erholungstendenzen verzeichnen.

In **Osteuropa** wurde nach eingesetzter Erholung der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr bereits gesteigert.

Auch in **Deutschland** machte sich die Erholung mit dem dritten Quartal bemerkbar.

Letztlich konnten die **USA** zum Ende des vierten Quartals einen deutlichen Aufwärtstrend im Auftragseingang verzeichnen.

Transformation wirkt – erfolgreich und nachhaltig. Niedrigere Strukturkosten verbessern Profitabilität.



// Operative Gewinnschwelle auf rund 1,9 Mrd. € im GJ 22/23 abgesenkt. >>

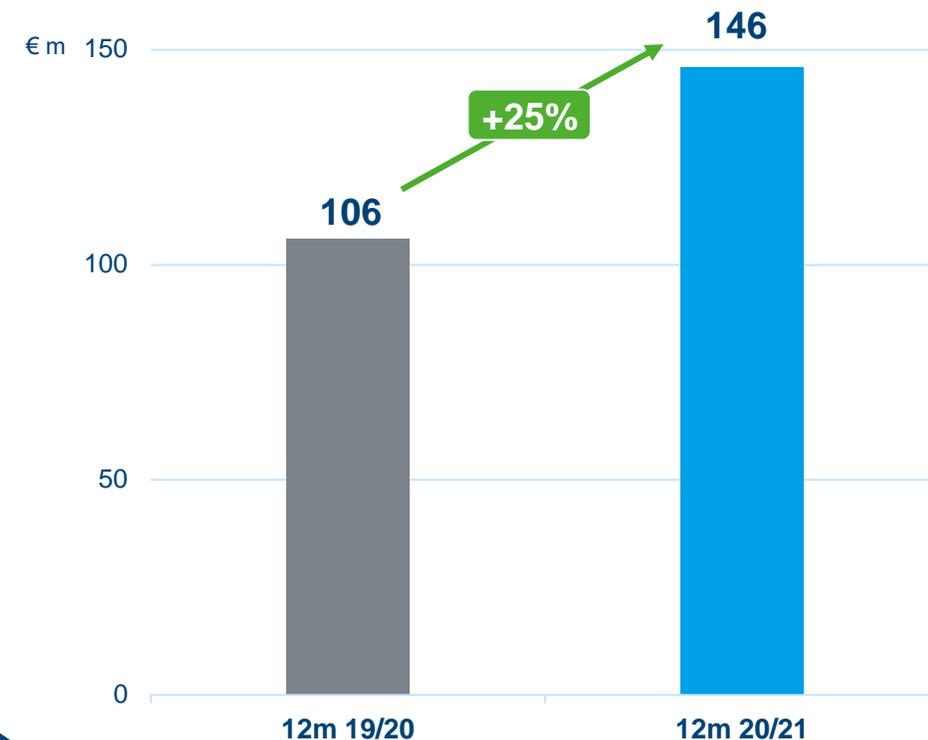
Die Transformation wirkt.

Deutliche positive Effekte auf das EBITDA im GJ 20/21.

// Wesentliche Faktoren:

- (-)** Volumen und Marge (ca. € 221m)
- (+)** Einsparungen aus der Transformation (ca. € 85m)
- (+)** Kurzarbeit und gleichartige Instrumente (ca. € 100m)
- (+)** Neuordnung der betrieblichen Altersversorgung (ca. € 73m)
- (+)** Verkauf CERM, BluePrint Products & Hi-Tech Chemicals (ca. € 19m; Vorjahr inkl. Ertrag von € 25m durch Hi-Tech coatings)

// EBITDA ohne Restrukturierungsergebnis.



Finanziell stabilisiert.

Verschuldung abgebaut – finanzieller Spielraum erhöht.

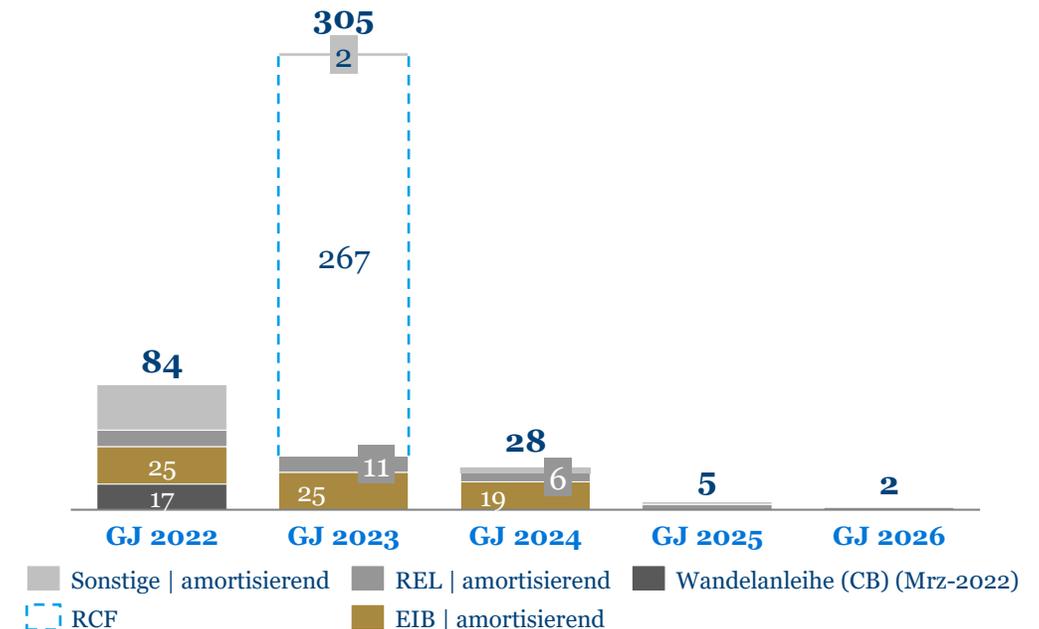


// Wesentliche Faktoren:

- **Vorzeitige Rückführung des HYB (€ 150m)** im September 2020, Entlastung des Finanzergebnisses um ca. € 12m p. a.
- **Keine wesentlichen Fälligkeiten** in der nahen Zukunft.
- **Verfügbarkeit der RCF:** mehr als 1/2 zum 31. März 2021.

// Fälligkeitsprofil zum 31. März 2021

€ m



Bilanz.

Verschuldung gesenkt und Kapital freigesetzt.



> Aktiva	GJ 2020	GJ 2021
Angaben in mEUR	31-03-2020	31-03-2021
Anlagevermögen	953	902
Umlaufvermögen	1.532	1.150
davon Vorräte	660	542
davon Forderungen LuL	299	246
davon Forderungen aus Absatzfinanzierung	43	44
davon flüssige Mittel (inkl. marketable sec.)	428	204
Latente Steueransprüche, Sonstiges	118	117
davon latente Steuern	69	61
davon Ertragssteueransprüche	16	15
Aktiva	2.603	2.169

> Passiva	GJ 2020	GJ 2021
Angaben in mEUR	31-03-2020	31-03-2021
Eigenkapital	202	109
Rückstellungen	1.338	1.253
davon Pensionsrückstellungen	986	946
Verbindlichkeiten	995	743
davon Finanzverbindlichkeiten	471	271
davon Vertragsverbindlichkeiten	173	202
davon Verbindlichkeiten LuL	212	146
davon sonstige Verbindlichkeiten	134	119
Ertragssteuerschulden	67	64
Passiva	2.603	2.169
Eigenkapitalquote	8%	5%
Nettofinanzverschuldung	43	67

- (1) Die **Vorräte** sanken i. W. durch das gesunkene Umsatzniveau sowie ein erfolgreiches Net Working Capital Management im abgelaufenen Jahr um rund 115 Mio € gegenüber dem Vorjahresstichtag.
- (2) Das **Eigenkapital** wird belastet durch den Jahresfehlbetrag und die Absenkung des Rechnungszinssatzes für die inländischen Pensionen (von 1,8 Prozent zum 31. März 2020 auf 1,4 Prozent zum 31. März 2021).
- (3) Die Neuordnung der betrieblichen Altersversorgung in Deutschland führt trotz gesunkenem Rechnungszinssatzes zu einem Rückgang der **Pensionsverpflichtungen**.
- (4) Die **Finanzverbindlichkeiten** konnten i. W. durch die Rückführung des HYB im September verglichen mit dem Vorjahr deutlich reduziert werden.

Weltwirtschaft auf Erholungskurs. Maschinen- und Anlagenbau nimmt wieder Fahrt auf.

Die Aussichten für weiteres Wachstum in China und asiatischen Ländern sowie den USA sind gut.

- Der Auftragseingang liegt klar auf **Wachstumskurs**.
- Die Chancen, dass die **Produktion** ab dem zweiten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorjahr wieder wächst, sind ebenfalls gut.
- VDMA **erhöht bisherige Prognose** um 3 Prozentpunkte und erwartet für 2021 ein reales Produktionswachstum von 7 Prozent.
- Maschinen- und Anlagenbau **sichert Versorgung** auch in der Pandemie.

Entwicklung der deutschen Maschinenproduktion



Reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt, VDMA



Ausblick.

Mit Rückenwind in das neue Geschäftsjahr 21/22.



Umsatz > 2 Mrd. €

- ✓ **Positiver Trend** im Auftragseingang verspricht deutlichen Umsatzanstieg.
- ✓ Fokus auf **strategische Initiativen** geben Heidelberg eine **starke Position** im sich erholenden Marktumfeld.



EBITDA-Marge **6-7%**

! Fortan kein gesonderter Ausweis
des Restrukturierungsaufwands !

- ✓ **Steigende Ergebnisqualität** durch Kompensation wesentlicher außergewöhnlicher Erträge aus dem vergangenen Jahr (Neuregelung Altersversorgung, geringere Inanspruchnahme Kurzarbeit, etc.).
- ✓ Auf Basis laufender Projekte noch **Erträge aus Asset-Management** erwartet.
- ✓ Transformationsprogramm führt zu weiteren **Einsparungen struktureller Kosten**.



Leichter Nachsteuergewinn im laufenden Jahr erwartet.



Strukturelles Wachstum forcieren. Neusegmentierung zeigt Potenziale und Erfolge je Geschäftsfeld auf.

 Customer Segment	Print Solutions	Packaging Solutions	Technology Solutions																
 Customer Category	<table border="1"><tr><td>Commercial</td><td>Digital</td></tr><tr><td>Industrial</td><td>Print Other</td></tr></table>	Commercial	Digital	Industrial	Print Other	<table border="1"><tr><td>Folding Carton</td><td>Label</td></tr><tr><td colspan="2">Packaging Other</td></tr></table>	Folding Carton	Label	Packaging Other		<table border="1"><tr><td>E-Mobility</td><td>Zaikio</td></tr><tr><td>Printed Electronics</td><td>Print Other</td></tr></table>	E-Mobility	Zaikio	Printed Electronics	Print Other				
Commercial	Digital																		
Industrial	Print Other																		
Folding Carton	Label																		
Packaging Other																			
E-Mobility	Zaikio																		
Printed Electronics	Print Other																		
 Unsere Ziele	 <p>Markterholung und Marktführerschaft für nachhaltige Profitabilität nutzen.</p>	 <p>Wachstum getrieben durch steigendes Umweltbewusstsein, e-commerce und neue Lösungen.</p>	 <p>Bündelung und Erschließung wachsender neuer Geschäftsfelder mit vorhandener Kompetenz.</p>																
 Unsere Ambition	<table border="1"><tr><td>~ 55% </td><td>~ 4% </td></tr><tr><td>Umsatz GJ 21</td><td>CAGR¹</td></tr><tr><td>~ 5% </td><td>> 8% </td></tr><tr><td>EBITDA-Marge GJ21</td><td>EBITDA-Marge¹</td></tr></table>	~ 55% 	~ 4% 	Umsatz GJ 21	CAGR ¹	~ 5% 	> 8% 	EBITDA-Marge GJ21	EBITDA-Marge ¹	<table border="1"><tr><td>~ 45% </td><td>~ 8% </td></tr><tr><td>Umsatz GJ 21</td><td>CAGR¹</td></tr><tr><td>~ 6% </td><td>> 10% </td></tr><tr><td>EBITDA-Marge GJ21</td><td>EBITDA-Marge¹</td></tr></table>	~ 45% 	~ 8% 	Umsatz GJ 21	CAGR ¹	~ 6% 	> 10% 	EBITDA-Marge GJ21	EBITDA-Marge ¹	 <p>Steigerung des Unternehmenswertes.</p>  <p>Weitere Potenziale bereits in der Prüfung.</p>
~ 55% 	~ 4% 																		
Umsatz GJ 21	CAGR ¹																		
~ 5% 	> 8% 																		
EBITDA-Marge GJ21	EBITDA-Marge ¹																		
~ 45% 	~ 8% 																		
Umsatz GJ 21	CAGR ¹																		
~ 6% 	> 10% 																		
EBITDA-Marge GJ21	EBITDA-Marge ¹																		

1. Aktuelle Lage | Rainer Hundsdörfer, CEO

2. Finanzkennzahlen,
Stabilisierung &
Ausblick | Marcus A. Wassenberg, CFO

3. Strategie,
Perspektiven &
Fazit | Rainer Hundsdörfer, CEO



Strategie.

Führende Positionen nutzen – Fokus auf Umsatz- und Wachstumstreiber.



Packaging



China



Digitale
Geschäftsmodelle



E-Mobilität



Packaging. Schneller wachsen als der Markt.



Globale Nr. 1 im Verpackungsdruck

47% Marktanteil bei Bogenoffset-
maschinen für Faltschachtel- und
Etikettenproduktion

- **Rund 50% unseres Bogenoffset-Geschäfts** sind Verpackungsmaschinen
- **Heidelberg ist der einzige Anbieter** am Markt, der die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt
- Rund **2% pro Jahr** wächst der Markt für Faltschachteln.



Wachstumsagenda

- **Durchgehende Automatisierung** von der Rolle bis zur fertigen Verpackung
- **Data-Driven-Services** ausbauen
- **Maßgeschneidertes Portfolio** speziell für wachsenden asiatischen Markt



Umsatzsteigerung von ~860 Millionen Euro auf über 1 Milliarde Euro



China.

Mit Investitionen und Innovationen in der Wachstumsregion Nr. 1 punkten.



Nr 1. in China

50% Marktanteil im
bedeutenden Bogenoffset-
Format 70x100

- **Eigene leistungsfähige Produktion** in Shanghai
- **Größter Einzelmarkt** im GJ2020/21 mit rund 15% Umsatzanteil
- **Export von knapp 20%** der in Shanghai produzierten Maschinen



Wachstumsagenda

- **Standort** personell und portfolioseitig ausbauen
- **Lokalisierung** auf >85 % erhöhen, u. a. durch Partnerschaften
- **Lifecycle-Geschäft** durch digitalen Service vergrößern



Umsatzsteigerung bis 2026 von ~300 Millionen Euro auf über 360 Millionen Euro

Digitale Geschäftsmodelle. Cloud- und datenbasierte Software und Solutions im Mittelpunkt.



26% des Lifecycle-Umsatzes erzielt Heidelberg bereits mit Vertragsgeschäft

- **Rund 50% des Prinect-Umsatzes** sind wiederkehrende Umsätze
- **Datenbasis** von 25.000 angeschlossenen SW-Modulen und 13.000 Maschinen
-  als zentrale Kundenplattform
- **Zaikio** als branchenweite Kollaborationsplattform



Wachstumsagenda

- **Nutzungsbasierte Vertragsmodelle** konsequent ausbauen
- **Prinect-Angebot** auf cloudbasierte Vertragsmodelle umstellen
- **Zaikio** um weitere Anwendungen erweitern
- **Chinesischen Markt** mit spezifischen SaaS-Angeboten weiterentwickeln



Umsatzsteigerung in Vertragsmodellen bis 2026
von ~200 Millionen Euro auf über 450 Millionen Euro



E-Mobilität. Erfolgreich als führender Anbieter im Ladeinfrastrukturmarkt.



Umsatz bei E-Mobilität mehr als verdoppelt

Über 20 Mio. Euro Umsatz durch hohe Nachfrage nach Ladelösungen, Wallbox-Umsatz vervierfacht

- **20% Marktanteil** bei privaten Ladesystemen in Deutschland
- **Wallbox Home Eco** Sieger beim ADAC-Test und ÖATMC in Österreich
- **Verdopplung der Produktionskapazitäten** Anfang 2021 umgesetzt



Wachstumsagenda

- **Ausgründung** des Geschäfts in HEI Charge GmbH
- **Produktionskapazität** bis Ende GJ 21/22 nochmals verdoppeln
- **Portfolioausbau** mit smarten und integrierten Lösungen
- **Europaweiten Vertrieb** ausbauen
- **Strategische Partnerschaften** im Bereich Ladesysteme anstreben

Jährliche Umsatzsteigerung im mittleren zweistelligen Prozentbereich



Blaupause für strukturelles Wachstum in neuen Märkten



Perspektiven.

Mehrwert für Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter schaffen.

HDM schafft den **finanziellen Turnaround** und realisiert bereits deutliche Ergebnisverbesserungen als Basis für weiteres Wachstum.

HDM wird profitabler und senkt den **Break-even weiter ab** – wir sind **resilienter** und **profitieren von anziehenden Märkten**.

Konsequente Ausrichtung an **Nachhaltigkeits- bzw. ESG-Kriterien** (Environmental, Social, Governance).



HDM wird in seinen Kernmärkten **profitabel wachsen**, insbesondere im **Verpackungssegment**, in **China** und mit **digitalen Geschäftsmodellen**.

HDM wird vom wachsenden **E-Mobilitäts-Markt** partizipieren und in neue **Wachstumsfelder** außerhalb des Kerngeschäfts expandieren.

Technologie-Exzellenz als Treiber für Wachstum in Automatisierung und Plattformökonomie.

Finanzkalender 2021/2022.



FINANZKALENDER 2021/2022

9. JUNI 2021
Bilanzpressekonferenz,
Analysten- und Investorenkonferenz

23. JULI 2021
Hauptversammlung

4. AUGUST 2021
Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal 2021/2022

10. NOVEMBER 2021
Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2021/2022

9. FEBRUAR 2022
Veröffentlichung der Zahlen zum 3. Quartal 2021/2022

9. JUNI 2022
Bilanzpressekonferenz,
Analysten- und Investorenkonferenz

21. JULI 2022
Hauptversammlung



Disclaimer



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.