

KOENIG & BAUER

**Telefonkonferenz zu den**  
**Q3-Zahlen 2018**  
**7. November 2018**

Claus Bolza-Schünemann, CEO  
Mathias Dähn, CFO

we're on it.

# Agenda

## Highlights Q3 2018

Geschäftsverlauf/Kennzahlen 9M 2018

Guidance 2018, Mittelfristziele bis 2021, zusätzliche Wachstumsoffensive 2023

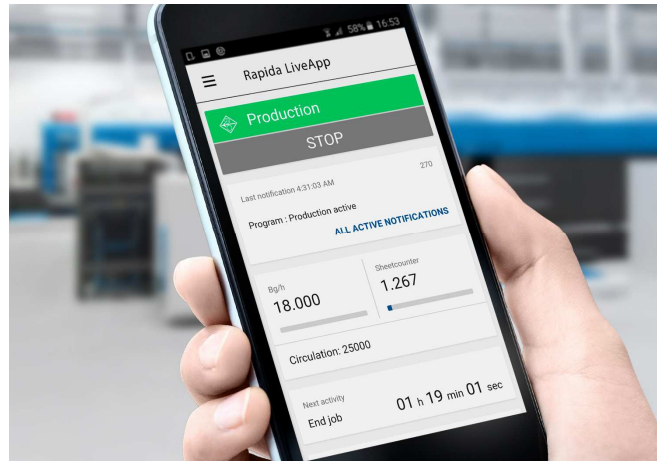
# Erfolgreiches Open House „Large Format meets LED-UV“

- High-Speed 4 über 4-Druck von Rolle und Bogen an einer Rapida 145
- Besonders effizient für hochauflagige Jobs durch hohe Druckleistung
- Durch schnelle Jobwechsel mit AutoRun auch für Druckaufträge mit nur 250 Bogen wirtschaftlich
- Autonomes Drucken: 13 Jobs in knapp 70 Minuten
- Weltpremiere: energieeffiziente LED-UV-Technologie im großformatigen Akzidenzdruck



# Intelligente Servicelösungen durch digitale Transformation

- Predictive Maintenance sowie Analysen zur Prozessoptimierung und Benchmarks gefragt
- „Internet der Dinge“ ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen für höchste Performance
- LiveApp im erfolgreichen Praxiseinsatz, z. B. bei Schur Pack Germany
- MobileConsole als vollwertiger mobiler Leitstand mit allen Bedienfunktionen
- Künstliche Intelligenz mit Augmented-Reality-Anwendungen



# Agenda

Highlights Q3 2018

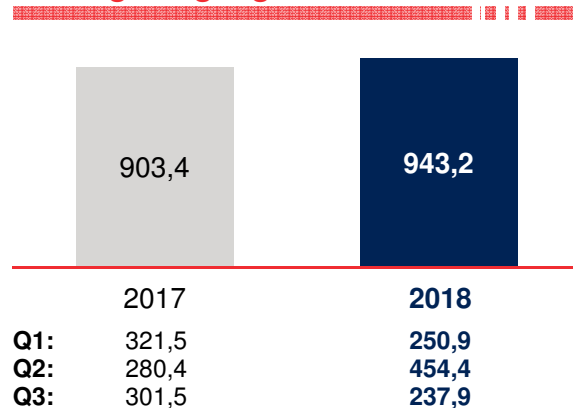
**Geschäftsverlauf/Kennzahlen 9M 2018**

Guidance 2018, Mittelfristziele bis 2021, zusätzliche Wachstumsoffensive 2023

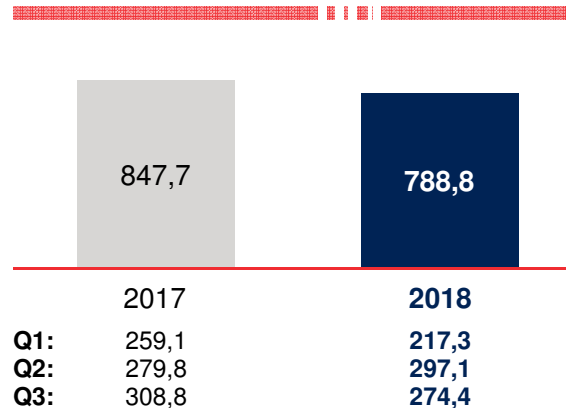
# Gute Auftragslage im Koenig & Bauer-Konzern

- Auftragsplus von 4,4 % auf 943,2 Mio. €
- Starkes Wertpapiergeschäft und Bestellzuwächse in Verpackungsdruckmärkten
- Umsatz unter Vorjahr durch stärkere Auslieferungskonzentration im Q4 und Engpässe bei Teilen
- 25,5 % höherer Auftragsbestand von 769,3 Mio. €

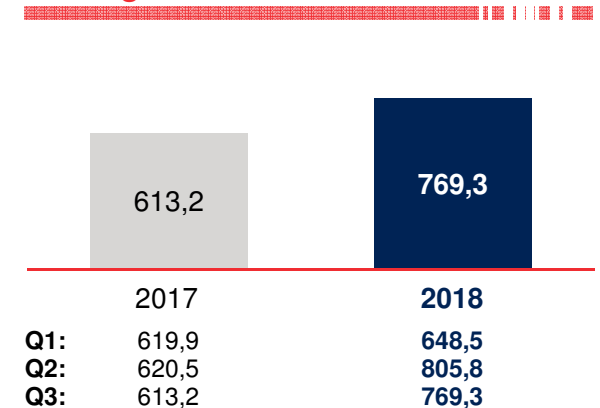
**Auftragseingang** 01.01. - 30.09.



**Umsatz** 01.01. - 30.09.



**Auftragsbestand** 30.09.17/30.09.18



# Ertrag maßgeblich vom niedrigeren Umsatz beeinflusst

- Bruttomarge von 29,1 % auf 30,1 % gesteigert
- 9M-EBIT mit 28,6 Mio. € unter Vorjahr durch niedrigeren Umsatz sowie Markteintritts- und Wachstumsaufwendungen bei Wellpappe und flexibler Verpackung
- Erfreuliche EBIT-Marge im Q3 von 6,6 % bei niedrigem Umsatzniveau
- Im Q4 starke Umsatz- und Ertragsdynamik erwartet

	2016	2017	9M 2017	9M 2018
<b>Bruttomarge</b>	29,7 %	29,2 %	29,1 %	30,1 %
<b>EBIT</b>	62,9 Mio. € <sup>1)</sup>	81,4 Mio. €	36,4 Mio. €	28,6 Mio. €
<b>EPS</b>	4,98 €	4,91 €	1,79 €	1,23 €

1) vor Sondererträgen  
Konzernzahlen nach IFRS

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. €	9M 2017	9M 2018
Umsatzerlöse	847,7	788,8
Herstellungskosten des Umsatzes	-601,1	-551,1
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>246,6</b>	<b>237,7</b>
Forschungs- und Entwicklungskosten	-35,9	-36,7
Vertriebskosten	-103,8	-102,6
Verwaltungskosten	-66,7	-73,0
Sonstige betriebliche Erträge ./.. Aufwendungen	-3,8	3,2
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>	<b>36,4</b>	<b>28,6</b>
Zinsergebnis	-1,4	-3,2
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>35,0</b>	<b>25,4</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-5,5	-5,0
<b>Konzernergebnis</b>	<b>29,5</b>	<b>20,4</b>



# Konzern-Kapitalflussrechnung

in Mio. €	9M 2017	9M 2018
Ergebnis vor Steuern	35,0	25,4
Zahlungsneutrale Aufwendungen und Erträge	28,1	23,6
<b>Bruttocashflow</b>	<b>63,1</b>	<b>49,0</b>
Veränderung der Vorräte, Forderungen und anderer Aktiva	-104,4	19,9
Veränderung der Rückstellungen und Verbindlichkeiten	16,7	-18,4
<b>Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>-24,6</b>	<b>50,5</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-63,2</b>	<b>-63,6</b>
<b>Freier Cashflow</b>	<b>-87,8</b>	<b>-13,1</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>3,3</b>	<b>-8,8</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	<b>-84,5</b>	<b>-21,9</b>
Wechselkurs-/konsolidierungsbedingte Veränderung des Finanzmittelbestands	-0,4	2,9
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	202,0	142,4
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>117,1</b>	<b>123,4</b>

# Konzernbilanz

<b>Aktiva</b> in Mio. €	<b>31.12.2017</b>	<b>30.09.2018</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	256,3	261,4
Finanzinvestitionen und sonstige finanzielle Forderungen	50,5	25,1
Sonstige Vermögenswerte	1,6	1,6
Latente Steueransprüche	80,7	84,0
	<b>389,1</b>	<b>372,1</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Vorräte	254,9	337,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	308,3	206,8
Sonstige finanzielle Forderungen	14,2	13,4
Sonstige Vermögenswerte	33,4	50,8
Wertpapiere	21,6	15,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	142,4	123,4
	<b>774,8</b>	<b>747,5</b>
	<b>1.163,9</b>	<b>1.119,6</b>

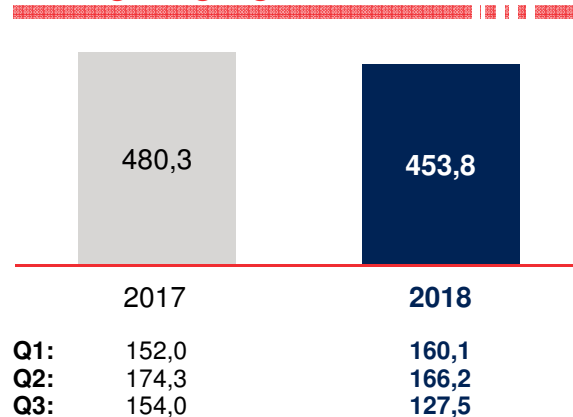
<b>Passiva</b> in Mio. €	<b>31.12.2017</b>	<b>30.09.2018</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	43,0	43,0
Kapitalrücklage	87,5	87,5
Gewinnrücklagen	293,5	287,9
Anteile anderer Gesellschafter	-	0,4
	<b>424,0</b>	<b>418,8</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		
Rückstellungen für Pensionen	198,4	145,3
Sonstige Rückstellungen	27,1	16,6
Finanzschulden/sonstige finanzielle Verb.	8,6	6,4
Sonstige Schulden	1,2	1,2
Latente Steuerverbindlichkeiten	26,2	29,6
	<b>261,5</b>	<b>199,1</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Sonstige Rückstellungen	144,6	133,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	72,1	47,1
Finanzschulden/sonstige finanzielle Verb.	100,9	130,5
Sonstige Schulden	160,8	191,0
	<b>478,4</b>	<b>501,7</b>
	<b>1.163,9</b>	<b>1.119,6</b>

Konzernzahlen nach IFRS

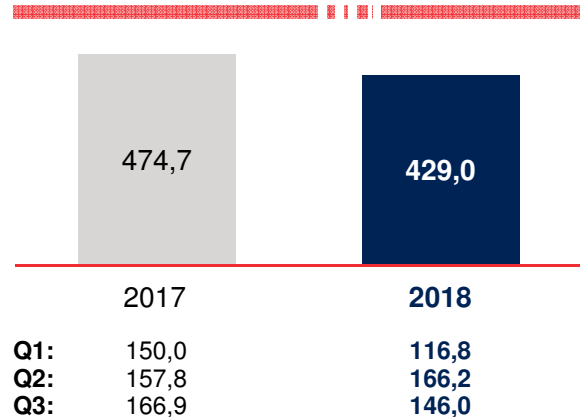
# Sheetfed durch Teilverfügbarkeit eingeschränkt

- Bei guter Projektlage bremsen Engpässe bei der Teilverfügbarkeit das Neugeschäft
- Umsatz und Ergebnis ebenso beeinträchtigt
- An der Optimierung der gesamten Supply Chain zur Reduzierung der Lieferzeiten wird massiv gearbeitet
- Auftragsbestand von 243,1 Mio. € auf 258,3 Mio. € gestiegen

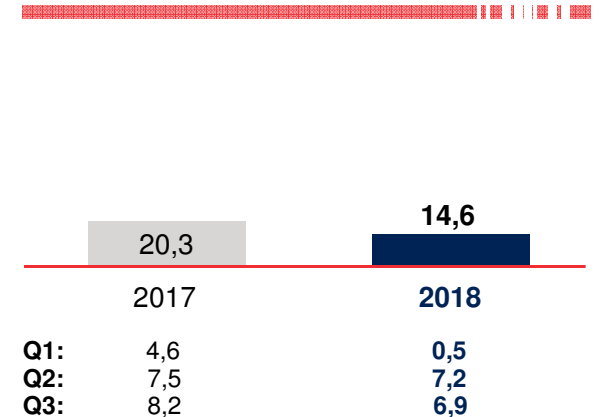
**Auftragseingang** 01.01. - 30.09.



**Umsatz** 01.01. - 30.09.



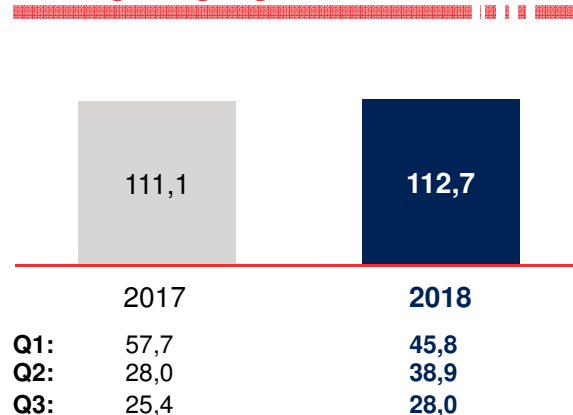
**EBIT** 01.01. - 30.09.



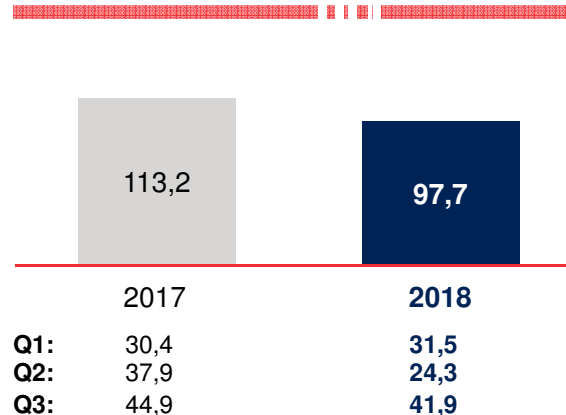
# Wachstumsaufwendungen belasten Digital & Web-Ergebnis

- Neuausrichtung im flexiblen Verpackungsdruck zeigt mit deutlich mehr Bestellungen erste Erfolge
- 9M-Auftragseingang nur leicht über Vorjahr durch geringeres Zeitungs- und Digitaldruckgeschäft
- Umsatzrückgang durch weniger Auslieferungen von Digitaldruckmaschinen
- EBIT durch niedrigere Umsätze und Markteintrittskosten bei Wellpappe/flexibler Verpackung belastet
- Guter Auftragsbestand von 76,5 Mio. € gegenüber 74,0 Mio. € im Vorjahr

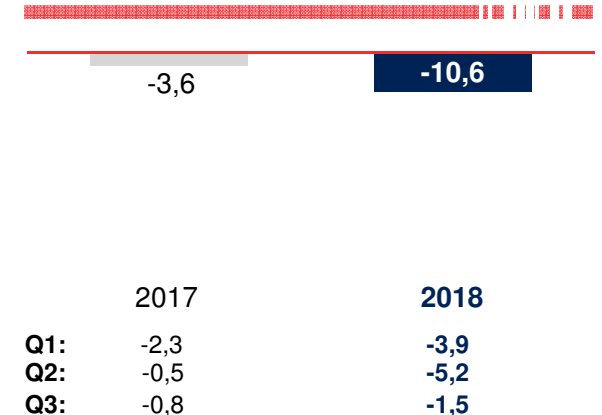
## Auftragseingang 01.01. - 30.09.



## Umsatz 01.01. - 30.09.



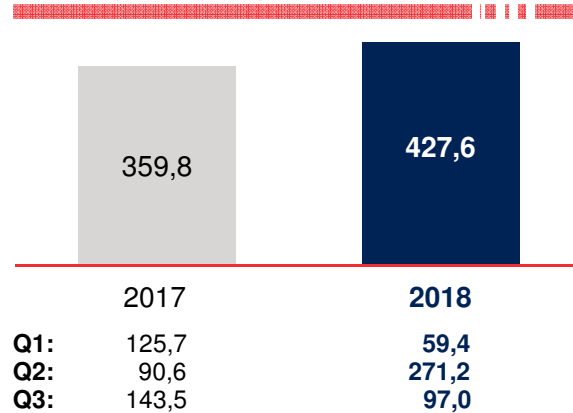
## EBIT 01.01. - 30.09.



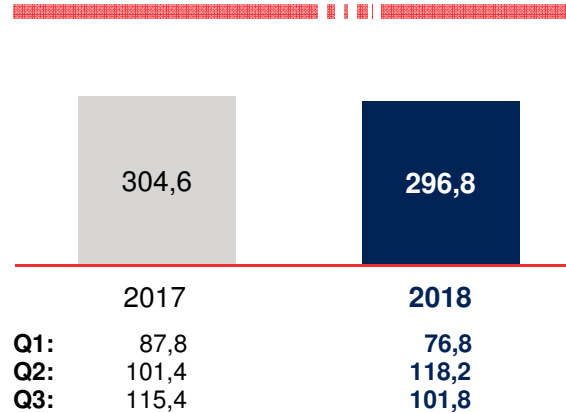
# 18,8 % Auftragsplus bei Special

- Große Neuabschlüsse im Wertpapierdruck und Zuwächse im Kennzeichnungsdruck
- Umsatz mit 296,8 Mio. € leicht unter Vorjahr
- 9M-EBIT mit 25,0 Mio. € auf Vorjahresniveau
- EBIT-Marge im Q3 auf 10,4 % verbessert
- Außerordentlich hoher Auftragsbestand von 463,5 Mio. € gegenüber 313,4 Mio. € im Vorjahr

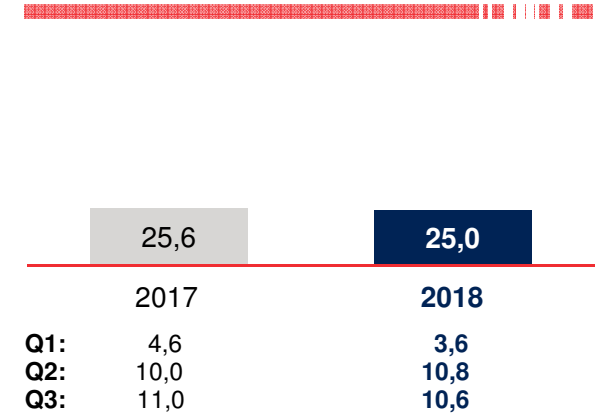
**Auftragseingang** 01.01. - 30.09.



**Umsatz** 01.01. - 30.09.



**EBIT** 01.01. - 30.09.



# Agenda

Highlights Q3 2018

Geschäftsverlauf/Kennzahlen 9M 2018

**Guidance 2018, Mittelfristziele bis 2021, zusätzliche Wachstumsoffensive 2023**

# Guidance und Ziele für 2018

- Rund 4 % organisches Umsatzwachstum im Konzern
- Hoher Managementfokus auf termingerechte Abwicklung der Auslieferungen im Q4, nach heutiger Einschätzung sind Umsatzverschiebungen von rund 35 Mio. € in das Geschäftsjahr 2019 durch Engpässe bei der Teileverfügbarkeit nicht auszuschließen
- EBIT-Marge von rund 7 %
- Weltweite Konjunkturrisiken durch Handelskonflikte und -barrieren, steigende US-Zinsen und politische Unsicherheiten in Europa (Brexit, Italien) und in Schwellenländern gestiegen

# Mittelfristige Ziele bis 2021

**Umsatzziel:**  
organische Wachstumsrate  
von  $\approx 4\%$  p.a.

**Gewinnziel:**  
4-9% EBIT-Marge  
im Konzern

**Stabilität:**  
Volatilität und Risiken  
reduzieren

- Im Verpackungsdruck wächst Neumaschinengeschäft mit  $\emptyset 4\%$ , aus 70 % Verpackungsanteil resultiert Basis-Wachstumsrate von  $\emptyset 2,8\%$
- Weiteres Wachstum kommt aus dem in allen Bereichen expandierenden Servicegeschäft und aus Marktanteilsgewinnen
- $\approx 70$  Mio. € Ergebnissteigerung durch Optimierung Wertpapierbereich und Servicewachstum (jeweils  $\approx 20$  Mio. €), integriertes Produktionsnetzwerk und strategischen Einkauf (jeweils  $\approx 15$  Mio. €)
- Abhängig von Weltwirtschaft, Endmärkten und Wachstumsinvestitionen
- Steigerung des Service-Umsatzanteils auf 30 % für höhere Ertragsstabilität
- Eigenkapitalquote  $>45\%$ , mit 15-35 % des Konzernergebnisses als Dividendenausschüttung
- 20-25 % des Umsatzes als Net Working Capital-Zielkorridor



# Zusätzliche Wachstumsoffensive 2023: Marktchancen

## Adressierte Märkte

- Wellpappendruck (analog und digital)
- Flexibler Verpackungsdruck
- 2-Teil-Dosendruck
- Weiterverarbeitungsanlagen wie Rotations- und Flachbettstanzen
- Produktkennzeichnung/Coding

## Marktvolumen

- Adressiertes Marktvolumen von rund 2 Mrd. € p. a. für Equipment
- Jährliche Wachstumsraten zwischen 2 % und 10 %

## Wachstumstreiber

- Steigender Konsum und Verpackungsverbrauch in der Welt sowie wachsende Weltbevölkerung
- Langfristige Trends wie E-Commerce, aufwendigere Verpackungen und kleinere Größen für mehr Singlehaushalte

# Zusätzliche Wachstumsoffensive 2023: Innovationen

**Aufwendige  
Kundenbefragungen  
und Analysen als Basis  
aller Entscheidungen**

- Differenzierung durch
  - verbesserte Total Cost of Ownership
  - kürzere Rüstzeiten für immer häufigere Jobwechsel
  - höheren Bedienkomfort
  - hohe Produktionsleistungen

**Aktuelle  
Produktneu- und  
-weiterentwicklungen**

- CorruCUT, CorruFLEX und CorruJET für den Wellpappendruck
- Neue Maschinen und Automatisierungsmodule für flexiblen Verpackungsdruck
- CS MetalCan für den 2-Teil-Dosendruck
- Rotationsstanze Rapida RDC 106, Upgrade der Flachbettstanzen
- Zusätzliche Coding-Produkte und Softwarelösungen

# Zusätzliche Wachstumsoffensive 2023: Ziele und Kosten

**Umsatz- und  
Ergebnisziele  
bis 2023**

- Zusätzliches Umsatzvolumen von rund 200 Mio. € sukzessive realisieren
- EBIT-Rendite aus dem Zusatzgeschäft schrittweise auf zweistellige Zielgröße im eingeschwungenen Zustand steigern

**Gutes Marktumfeld  
als Fundament**

- Strukturelles und zum Teil überdurchschnittliches Wachstum in den adressierten Märkten
- Endmärkte mit hohem Anteil in weniger konjunktursensiblen Bereichen wie Nahrungsmittel, Getränke und Medikamente

**Kosten von rund  
50 Mio. € kumuliert  
für 2019 bis 2021**

- Stufenweises Vorgehen mit klaren Meilensteinen
- Höhere Aufwendungen durch zusätzliche Fachkräfte und Spezialisten in unserem weltweiten Service- und Vertriebsnetzwerk
- Markteintritts- und F&E-Aufwendungen für gezielte Portfolioerweiterungen nach Plattformkonzepten

# KOENIG & BAUER

## **Wichtiger Hinweis:**

**Diese Präsentation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf fundierten Annahmen und Hochrechnungen der Unternehmensleitung der Koenig & Bauer AG 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 davon aufgrund vielfältiger, vom Unternehmen nicht beeinflussbarer Faktoren abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der Wirtschaftslage, der Wechselkurse sowie Veränderungen innerhalb der grafischen Branche gehören. Der Ausblick beinhaltet keine bedeutsamen Portfolioeffekte und -einflüsse bezogen auf rechtliche und behördliche Angelegenheiten. Er ist zudem in Abhängigkeit von fortlaufendem Ertragswachstum und ohne disruptive kurzzeitige Veränderungen am Markt. Die Koenig & Bauer AG übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig tatsächlich erzielten Ergebnisse mit den in dieser Präsentation enthaltenen Zahlen und Aussagen identisch sein werden.**

Koenig & Bauer AG

[www.koenig-bauer.com](http://www.koenig-bauer.com)

**we're on it.**