

LEONI

Finanzergebnisse 2. Quartal 2019

Aldo Kamper
Ingrid Jägering



LEONI

2. Quartal im Überblick

Fortschritte bei VALUE 21 in schwächerem Marktumfeld

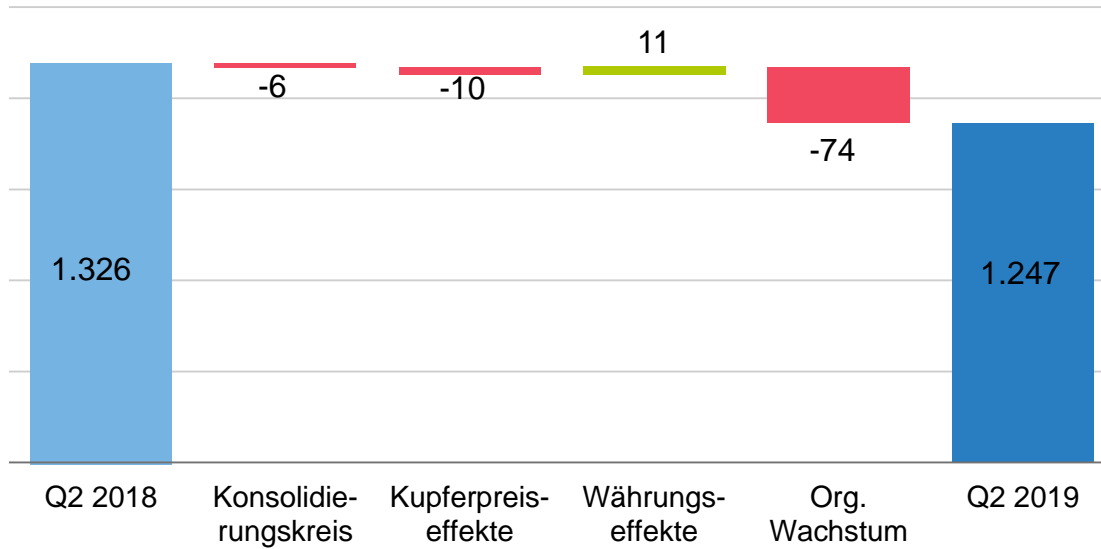


- › Schwächeres Marktumfeld belastet Umsatz- und Ergebnisentwicklung
- › Produktionssituation in Merida stabilisiert; Belastungen für Projekthochlauf jetzt fast vollständig abgeschlossen
- › Umsetzung von VALUE 21 verläuft gut; 500 Mio. Euro Brutto-Kostensenkung jetzt mit Bottom-up-Maßnahmen detailliert hinterlegt; rund 20% der Maßnahmen bereits implementiert
- › Free Cashflow wie angekündigt unterjährig deutlich verbessert
- › Strategische Weiterentwicklung von LEONI wird durch Carve-Out-Prozess der WCS vorangetrieben

Marktumfeld bleibt herausfordernd

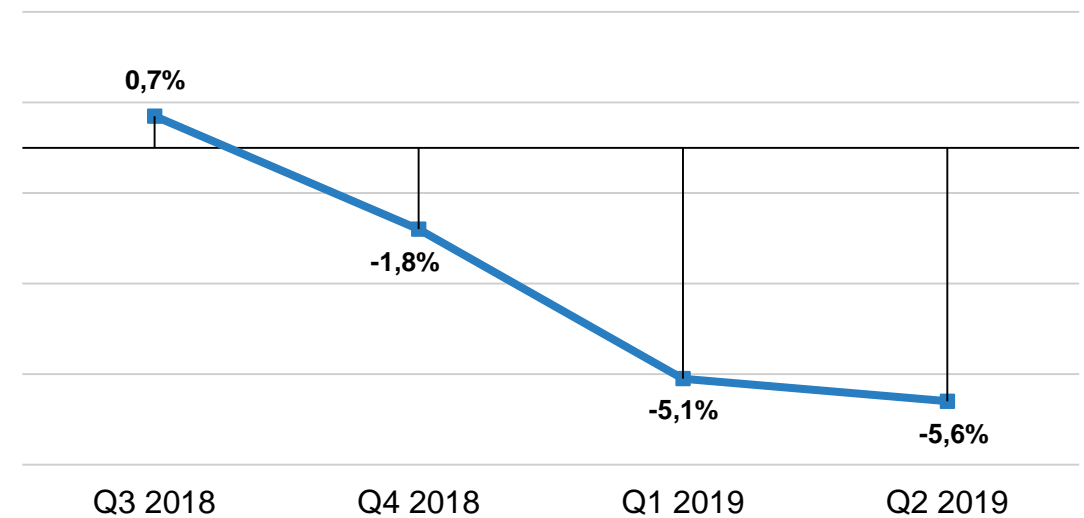
Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr

in Mio. Euro



- › Nachlassende Nachfrage, vor allem aus der Automobilindustrie, führt zu Umsatzrückgang in Q2 2019

Organische Umsatzentwicklung 12-Monate (in % ggü. Vj.)

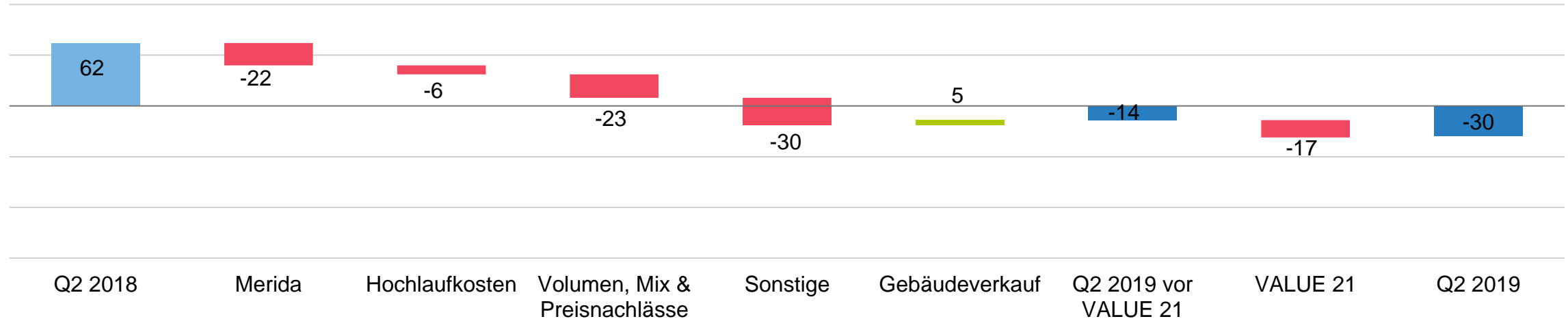


- › Rückläufige Entwicklung wegen niedrigerer Nachfrage in beiden Divisionen, vor allem in China

EBIT in Q2 von Volumenrückgang und Hochlaufkosten beeinflusst

Entwicklung des operativen Ergebnisses im Vergleich zum Vorjahr

in Mio. Euro



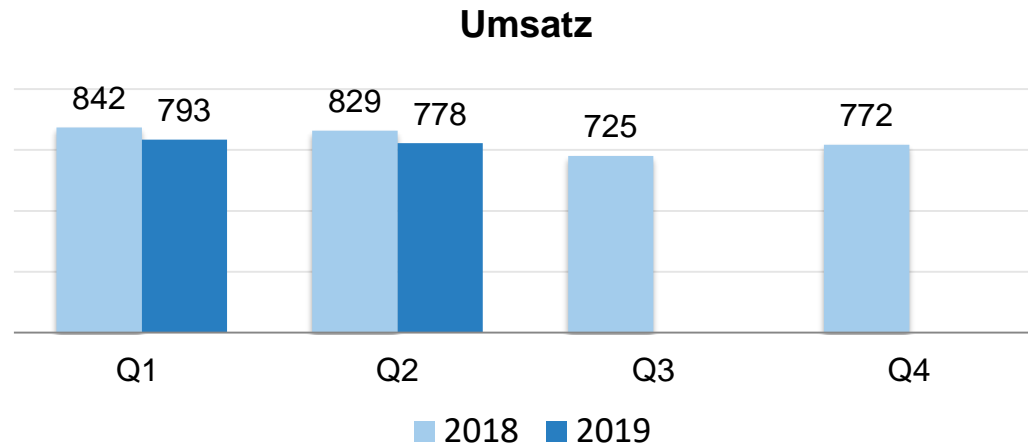
- › Bedeutende Verbesserung im Merida-Werk; Belastungen aus Projekthochlauf jetzt fast vollständig abgeschlossen
- › Volumenrückgang infolge des schwächeren Marktumfelds
- › Hochlaufkosten erwartungsgemäß ggü. Vj. gestiegen
- › “Sonstige” beinhalten Posten wie hohe Lohnsteigerungen und negative Kupferbestandsbewertungseffekte; zusätzlich enthielt Q2/2018 einen positiven Sondereffekt durch Auflösung einer Rückstellung
- › Gebäudeverkauf in China
- › Erste Kosten durch schnelle Umsetzung von VALUE 21

Arithmetische Rundungsdifferenzen möglich

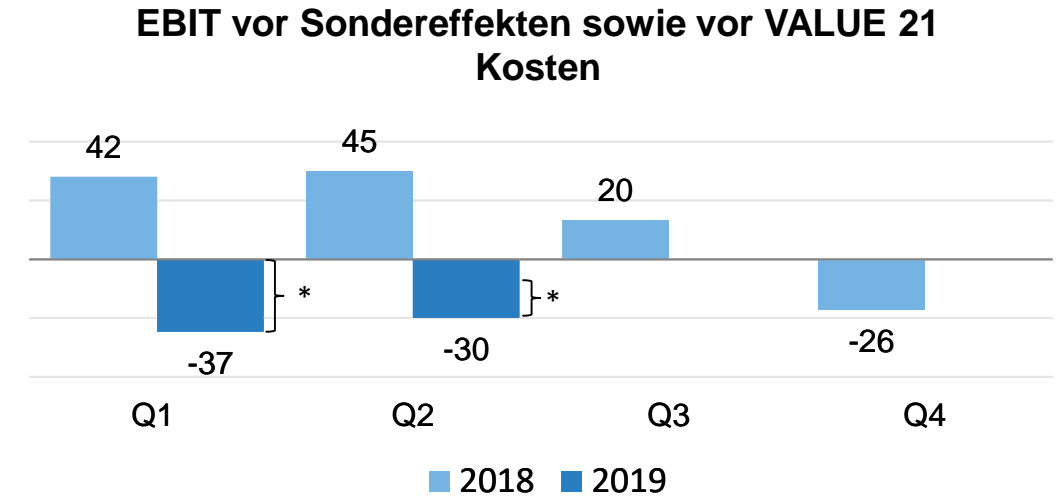
WSD durch schwächere Nachfrage und Merida belastet

Umsatz und EBIT nach Geschäftsbereichen

in Mio. Euro



- › Organischer Umsatz: -5,8 % im Vergleich zum 2. Quartal 2018

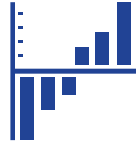


- › Berichtetes EBIT beläuft sich im Q2/2019 auf -41 Mio Euro (Q1/2019: -139 Mio. Euro)
- › Belastung durch Merida auf 22 Mio. Euro reduziert nach 37 Mio. Euro in Q1/2019

* Merida
Arithmetische Rundungsdifferenzen möglich

Projekthochlauf in Mexiko stabilisiert

Verbesserung erfolgt nach Plan



Fortschritt der Stabilisierungsmaßnahmen (Q2 2019)

- › Zum Ende des zweiten Quartals 2019 konnte der Einsatz der Taskforce vor Ort abgeschlossen werden (Höhepunkt in Q1: >1,000 Mitarbeiter)
- › Deutlich reduzierte Frachtkosten; mittlerweile auf normalem Niveau
- › Die Produktionssituation hat sich stabilisiert; alle Kundenaufträge werden plangerecht bedient; kein Rückstand



Finanzielle Auswirkungen

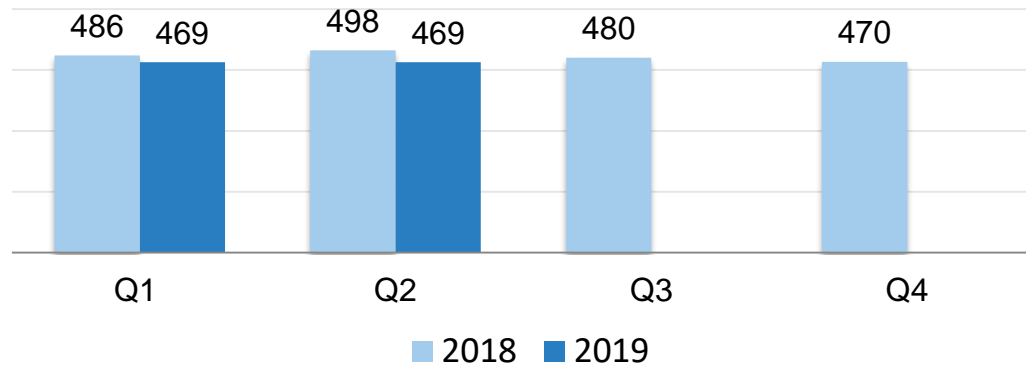
- › EBIT-Belastung in Q2: 22 Mio. Euro
- › Unerwartete Belastungen für den Projekthochlauf wie erwartet zum Ende von Q2 fast vollständig abgeschlossen

WCS EBIT sinkt u.a. aufgrund geringerer Nachfrage und Kupferbewertung

Umsatz und EBIT nach Geschäftsbereichen

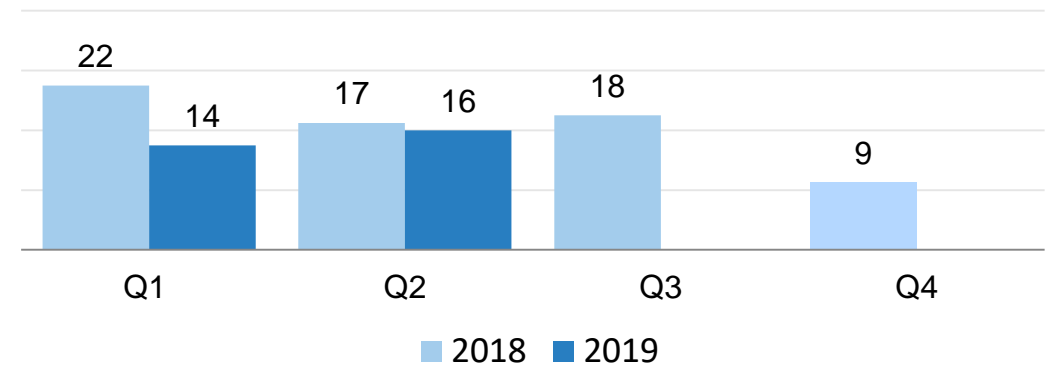
in Mio. Euro

Umsatz



- › Organischer Umsatz: -5,4 % im Vergleich zum Q2/2018

EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21 Kosten



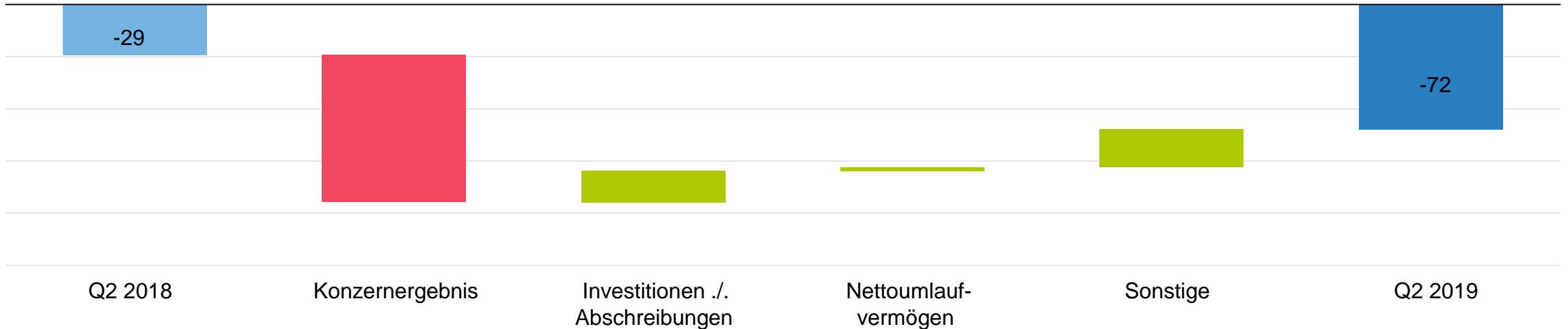
- › Berichtetes EBIT im Q2/2019 beläuft sich auf 10 Mio. Euro *
- › EBIT beinhaltet positive Effekte aus einem Gebäudeverkauf in China und Produktmix
- › Belastungen aus rückläufigem Umsatz, Bestandsbewertungseffekten durch niedrigeren Kupferpreis und Währungseffekten

* Kosten aus VALUE 21: Q2/19: 6 Mio. Euro

Deutliche Verbesserung des Free Cashflow gegenüber Q1/2019

FCF Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr

in Mio. Euro

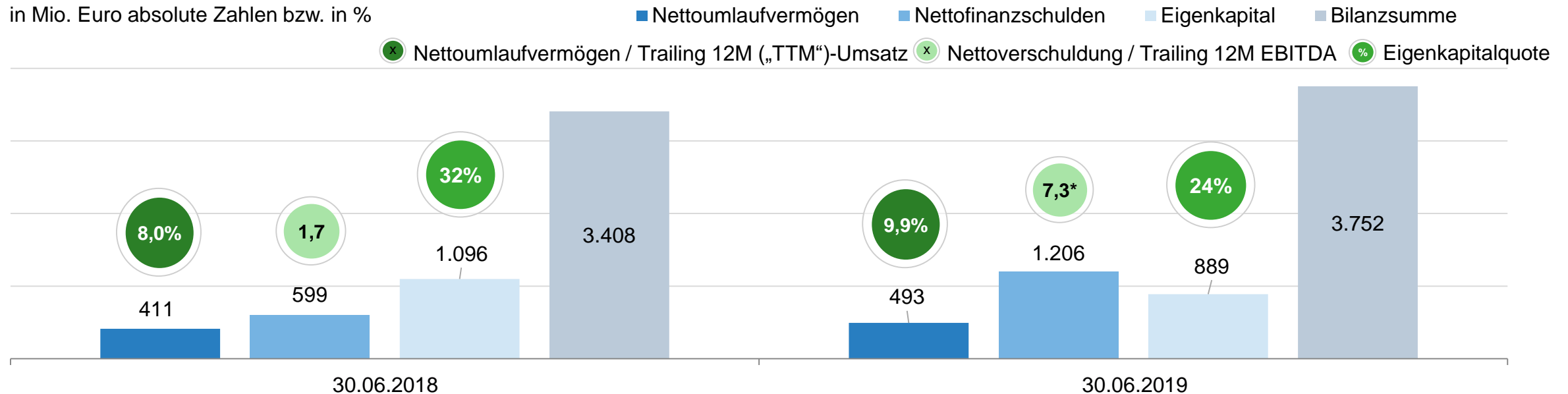


- › Ergebnisentwicklung leidet unter Merida-Thematik, der operativen Entwicklung sowie den VALUE 21-Kosten
- › Notwendige Investitionen bleiben auf hohem Niveau (Q2/2019: 61 Mio. Euro; Q2/2018: 67 Mio. Euro), um plangemäÙe Umsetzung künftiger Hochläufe sicherzustellen
- › "Sonstige" enthält Erlöse aus einem Gebäudeverkauf in China

Ergebnisentwicklung spiegelt sich in Rückgang der EK-Quote wider

Wichtige Bilanzposten

in Mio. Euro absolute Zahlen bzw. in %



› Eigenkapitalquote fällt auf 24% bedingt durch negatives Q2-Ergebnis und Verlängerung der Bilanzsumme in Zusammenhang mit IFRS 16 in Höhe von 172 Mio. Euro

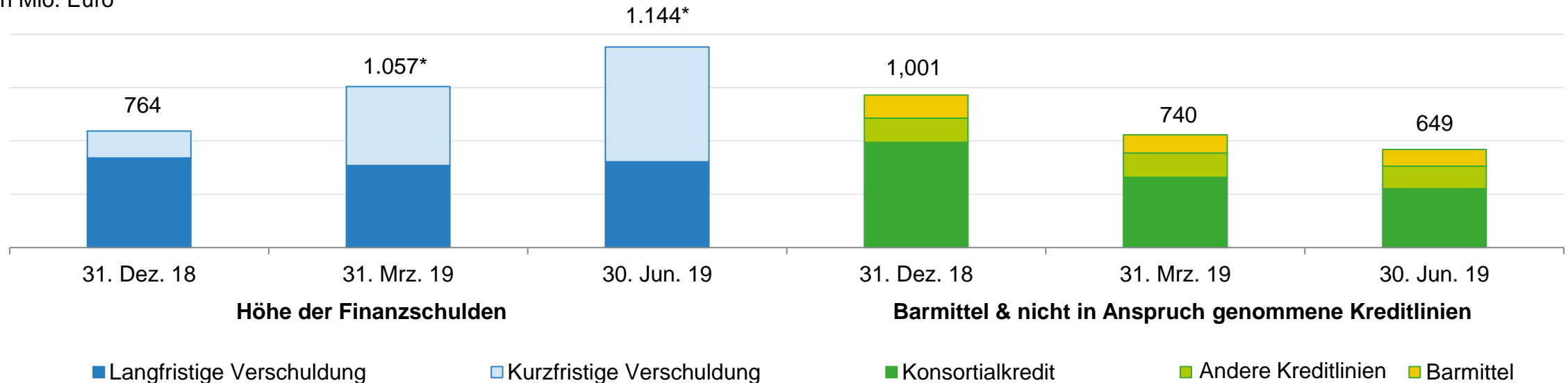
› Gearing (Verschuldungsgrad) Ende Juni bei 136%

* TTM EBITDA bereinigt um Sondereffekte von 102 Mio. Euro aus Q1/2019 sowie 17 Mio. Euro aus VALUE 21 aus Q2/2019

Finanzverbindlichkeiten und Liquiditätsposition

Finanzlage des Konzerns

in Mio. Euro



- › Durch negativen FCF in H1 erhöhten sich die Finanzverbindlichkeiten auf 1,1 Mrd. Euro* zum Ende Q2
- › Anstieg der Finanzschulden gebremst durch deutlich niedrigeren Cash-Verbrauch im Vgl. zu Q1/2019
- › Verfügbare Liquidität inkl. Barmittel in Höhe von 649 Mio. Euro am Ende von Q2/2019
- › Rund 75% der freien Kreditlinien sind fest zugesagt; keine Covenants für die gesamte Finanzierung
- › Anstieg der kurzfristigen Finanzschulden aufgrund gezogener Linien des revolvingenden Kredits




* Ohne Leasingverbindlichkeiten infolge IFRS 16: Q1/19: 153 Mio. Euro, Q2/19: 172 Mio. Euro

Q2 2019 Update zu VALUE 21

VALUE 21 gut auf Kurs für Brutto-Kostensenkung von 500 Mio. Euro vor Gegeneffekten bis 2022

Zielbild

Status

Umgesetzte Initiativen	 ~ 20%	100%
Brutto-Kosteneinsparung *	 ~ 10%	500 Mio. Euro
Kosten	 ~ 15%	120 Mio. Euro

① Performance

Gute Fortschritte bei der schnellen Umsetzung und Implementierung einer Vielzahl an Initiativen (rd. 300)

Volles Brutto-Kostensenkungspotenzial von 500 Mio. Euro vor Gegeneffekten jetzt vollständig mit konkreten, bottom-up geplanten Maßnahmen hinterlegt

Gesamtes Management steht hinter plangemäßer Umsetzung von VALUE 21; konzernweite Implementierung der Initiativen durch verantwortliche Mitarbeiter

Ziel bis Ende 2019: Umsetzung von mehr als der Hälfte der geplanten Initiativen

* Annualisierter Effekt ab 2022

Q2 2019 Update zu VALUE 21

Säulen 2 bis 4 ebenfalls mit Fortschritten

Zielbild

Status

2 Portfolio- rentabilität	Schwächere / nichtstrategische Geschäfte sollen optimiert, verkauft oder geschlossen werden	WSD mit klarem Fokus auf strategische Kunden WCS geht leistungsschwache Bereiche an
3 Organisation	Umsetzung einer schlanken Organisationsstruktur	Verhandlungen mit Betriebsrat im Juni begonnen Transformation der Organisation ab 4. Quartal
4 Liquidität statt Wachstum	Selektiver Auftragseingang Wachstum mit Fokus auf Liquidität & EBIT	Akquisitions-Stopp in der WSD für nicht- strategische Kunden/Projekte Im Plan, um gebremsten Auftragseingang von 2,5 bis 3 Mrd. Euro (GJ 2019) zu erzielen (Ende H1: 1,5 Mrd. Euro) Keine zusätzlichen Produktionskapazitäten ab 2021 erwartet

Prognose 2019

Verbesserung der operativen Performance im 2. Halbjahr 2019 erwartet



- › Entsprechend der Marktentwicklung wird der Umsatz moderat unter Vorjahr liegen
- › Mit einer erwarteten besseren EBIT-Entwicklung im 2. HJ wird sich das Konzern-EBIT 2019 vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21 Kosten auf einen bis zu mittleren zweistelligen negativen Mio. Euro Betrag belaufen
- › Durch eine weitgehend ausgeglichene Entwicklung des Free Cashflow im zweiten Halbjahr wird der Free Cashflow 2019 für den Konzern innerhalb einer Bandbreite um das Niveau des ersten Halbjahres plus / minus eines niedrigen zweistelligen Mio. Euro Betrags liegen

Nach turbulenten Quartalen zurück zur Stabilität



Umsetzung von VALUE 21 gut auf Kurs mit ersten implementierten Maßnahmen zur Kostensenkung



Situation in Merida stabilisiert, alle Hochläufe im 1. Halbjahr 2019 problemlos verlaufen



Verbessertes Cashflow-Management zeigt Erfolg; weiterer Fortschritt im Jahresverlauf erwartet



Carve-out: Geplante Trennung von der WCS erlaubt bessere und schnellere strategische Entwicklung der Geschäfte beider Divisionen



Ingrid Jägering vervollständigt Vorstand: Neuer CFO seit 1. August 2019

Q & A session



Kontakt

Media Relations



Dennis Hofmann

Telefon +49 911 2023-435

Fax +49 911 2023-10435

E-Mail presse@leoni.com

Sven Schmidt

Telefon +49 911 2023-467

Fax +49 911 2023-10467

E-Mail presse@leoni.com

Disclaimer

This presentation includes forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties, including those pertaining to the anticipated benefits to be realised from the proposals described herein. This presentation contains a number of forward-looking statements including, in particular, statements about future events, future financial performance, plans, strategies, expectations, prospects, competitive environment, regulation and supply and demand. LEONI has based these forward-looking statements on its views with respect to future events and financial performance. Actual financial performance of the entities described herein could differ materially from that projected in the forward-looking statements due to the inherent uncertainty of estimates, forecasts and projections, and financial performance may be better or worse than anticipated. Given these uncertainties, readers should not put undue reliance on any forward-looking statements.

Forward-looking statements represent estimates and assumptions only as of the date that they were made.

The information contained in this presentation is subject to change without notice and LEONI does not undertake any duty to update the forward-looking statements, and the estimates and assumptions associated with them, except to the extent required by applicable laws and regulations.