

**LEONI**



# Finanzergebnisse

## 2. Quartal 2020

Aldo Kamper, CEO

Ingrid Jägering, CFO

12. August 2020

---

**LEONI**

# Überblick

## 2. Quartal wie erwartet deutlich von Covid-19 beeinträchtigt – schrittweise Erholung seit Mai

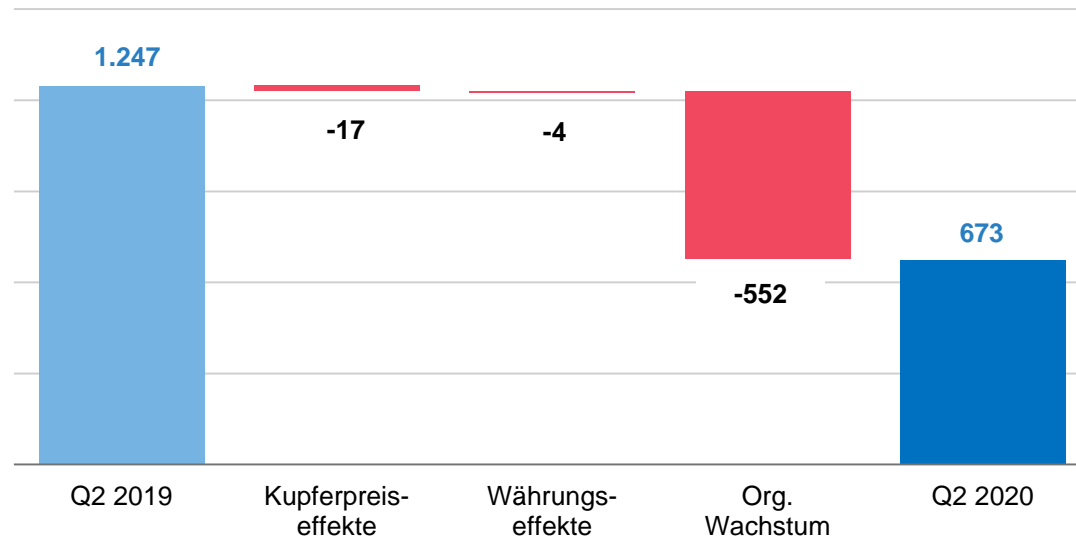
- › Umsatz, operatives Ergebnis und Free Cashflow in Q2/20 aufgrund stark rückläufiger Volumina in beiden Divisionen im Jahresvergleich gesunken.
- › April Tiefpunkt im 2. Quartal: Seitdem den Annahmen des Sanierungsgutachtens entsprechende schrittweise Erholung.
- › Ende Juni rund zwei Drittel der Werke mit weitgehend normalisierter Produktion; China bereits wieder annähernd auf Vorkrisen-Niveau.
- › Umsetzung von VALUE 21 planmäßig fortgeschritten: Bereits umgesetzte Maßnahmen mit voraussichtlichen Bruttokosteneinsparungen von rund 450 Mio. Euro ab 2022; weiterhin auf Kurs, um das Gesamtziel von 500 Mio. Euro ab 2022 zu erreichen.
- › Zusätzliche Kreditlinie, garantiert von Bund und Ländern, von 330 Mio. Euro im April, sichert Fortsetzung des Geschäftsbetriebs vor dem Hintergrund der Covid-19 bedingten Belastungen unter der Annahme einer schrittweisen Markterholung im Laufe des Jahres.



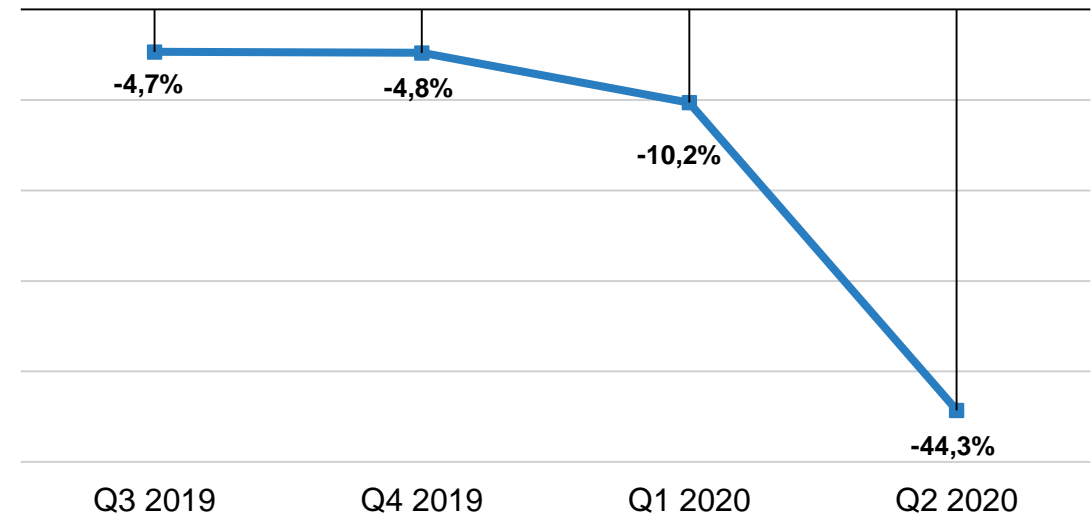
# Umsatzrückgang im Q2 wegen Covid-19 Produktionsunterbrechungen

Umsatz 46% niedriger als im Vorjahr

in Mio. Euro



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



- › Umsatzentwicklung (Q2/20: -46% ggü. Vj.; H1/20: -28% ggü. Vj.) von weltweit eingebrochener Nachfrage in fast allen Endkundenbranchen betroffen.
- › April als Tiefpunkt der Umsatzentwicklung; seitdem schrittweise monatliche Erholung.

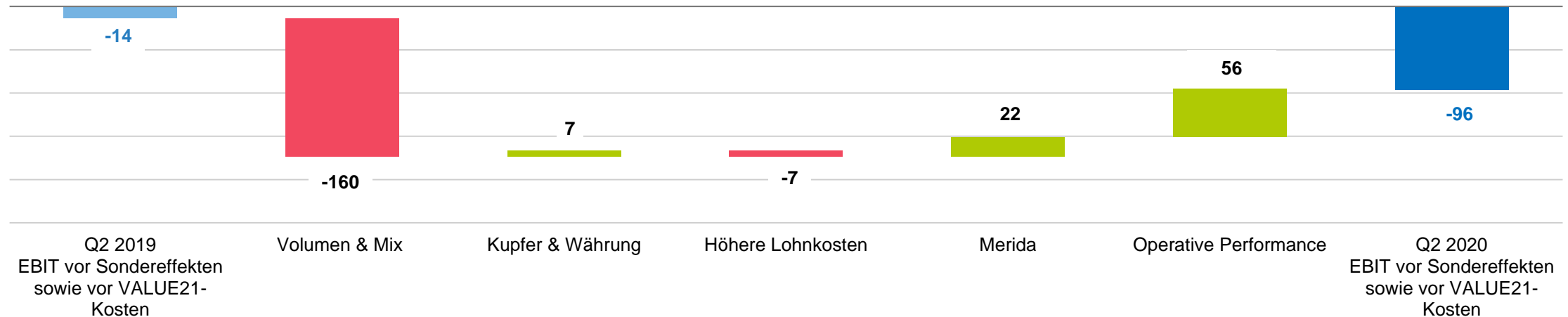
- › Werksschließungen und andere Produktionseinschränkungen durch Covid-19 in beiden Divisionen.
- › Stärkster Umsatzrückgang in H1 in Amerika (-35% ggü. Vj.), gefolgt von EMEA (-29%) und Asien (-18%).

Aus arithmetischen Gründen können sich Rundungsdifferenzen gegenüber der mathematisch exakten Zahlen ergeben

# Covid-19 Effekte überwiegen Verbesserung der operativen Performance

Deutlich niedrige Volumina drücken operatives Ergebnis

in Mio. Euro



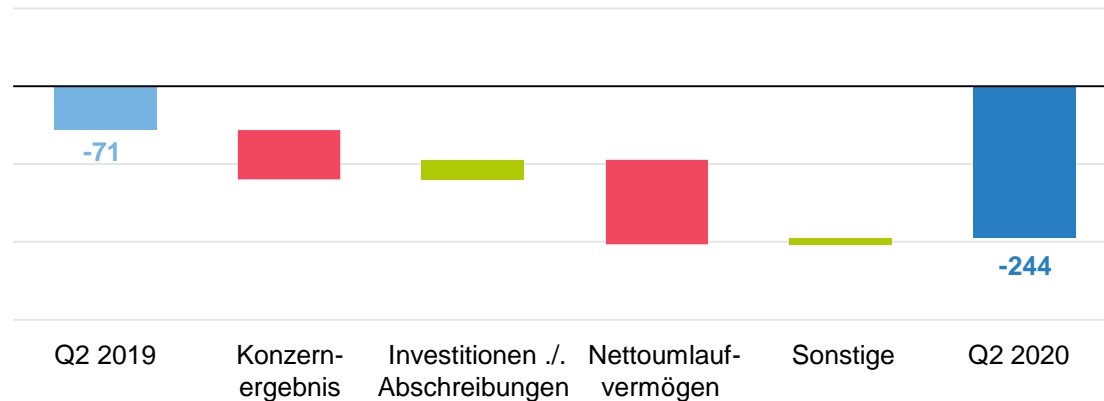
- › EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten in H1/20 und Q2/20 wegen deutlich niedrigeren Umsatzes ggü. Vj. gesunken.
- › EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten im Vorjahr von Anlaufproblemen im WSD-Werk in Merida belastet (Q2/19: 22 Mio. Euro; H1/19: 59 Mio. Euro).
- › Wesentliche Sondereffekte in Q2/20: Abwertungen von Vermögenswerten in beiden Divisionen (13 Mio. Euro), Refinanzierungskosten (4 Mio. Euro), Drohverlustrückstellungen (4 Mio. Euro), Covid-19-bezogene Sonderaufwendungen zum Mitarbeiter-Schutz (7 Mio. Euro) u.a. für Bustransport, Schutzkleidung, Masken und Desinfektionsmittel.
- › 5 Mio. Euro Kosten für VALUE 21 im Q2/20.

Aus arithmetischen Gründen können sich Rundungsdifferenzen gegenüber der mathematisch exakten Zahlen ergeben

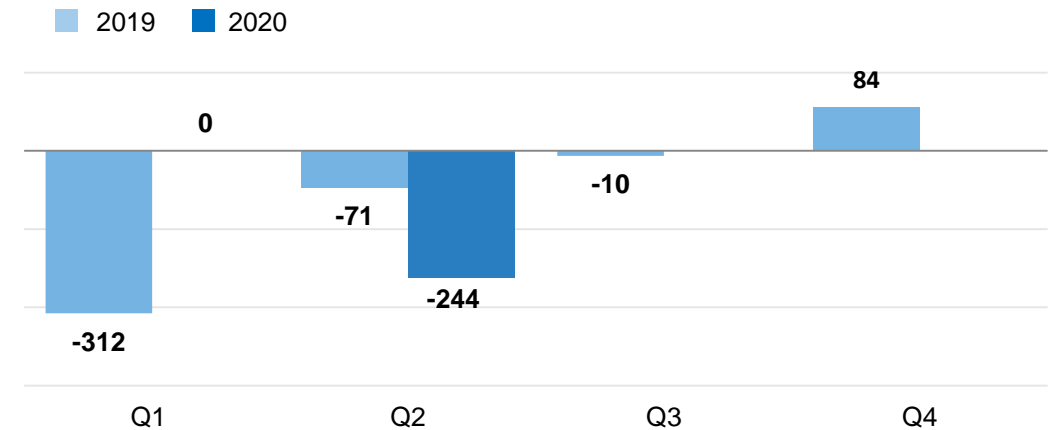
# Free Cashflow durch negatives Ergebnis und Working Capital belastet

In H1/20 trotz Belastungen durch Covid-19 deutlich niedrigerer Cash-Verbrauch gegenüber Vorjahr

in Mio. Euro



- › Operativer Cashflow deutlich unter Vorjahr infolge des negativen Ergebnisses und Covid-19-bezogener Entwicklung des Nettoumlaufvermögens, insbesondere bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.
- › Investitionen in das operative Geschäft in Q2/20 weiter auf niedrigem Niveau.



- › H1/20: Free Cashflow bei -244 Mio. Euro (H1/19: -382 Mio. EUR) als Folge des geringeren Nettogewinns und Effekten des Working Capital.
- › Q1/20 ggü. Vj. verbessert, v.a. durch strukturelle Verbesserungen im Working Capital Management, niedrigem Anstieg der Forderungen, Erlöse aus Sale-and-lease-back-Transaktionen und geringen Investitionen.

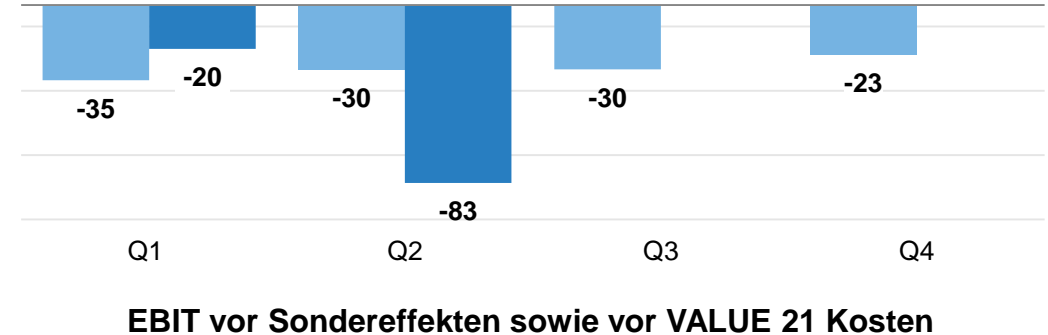
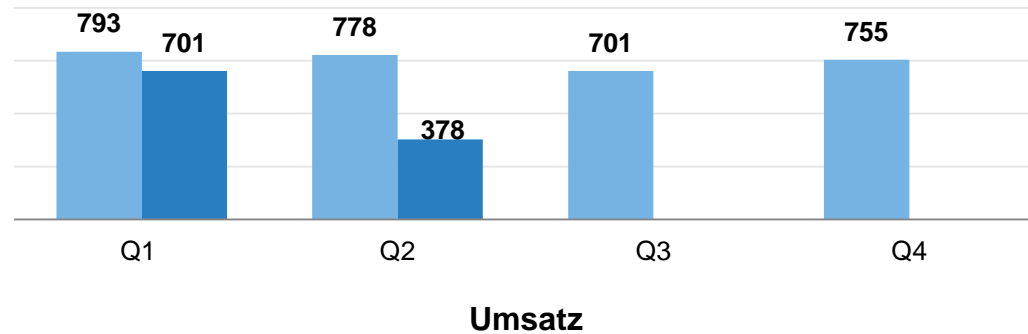
Aus arithmetischen Gründen können sich Rundungsdifferenzen gegenüber der mathematisch exakten Zahlen ergeben

# WSD mit stark rückläufiger weltweiter Nachfrage konfrontiert

April als Tiefpunkt im 2. Quartal – seitdem schrittweise Erholung in allen Regionen

in Mio. Euro

■ 2019 ■ 2020



- › Organischer Umsatz: -51% ggü. Vj. (H1/20: -31%).
- › Stark verringerte Nachfrage in Q2/20 infolge der Covid-19-Pandemie – schrittweise Erholung seit Mai.
- › Neue Projektakquisitionen in Q2/20 bei 0,2 Mrd. Euro (Q2/19: 0,1 Mrd. Euro).

- › EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21 Kosten von wesentlichem Volumenrückgang beeinträchtigt.
- › Belastung des Vorjahres-Ergebnisses im 2. Quartal durch Anlaufkosten von 22 Mio. Euro in Merida.

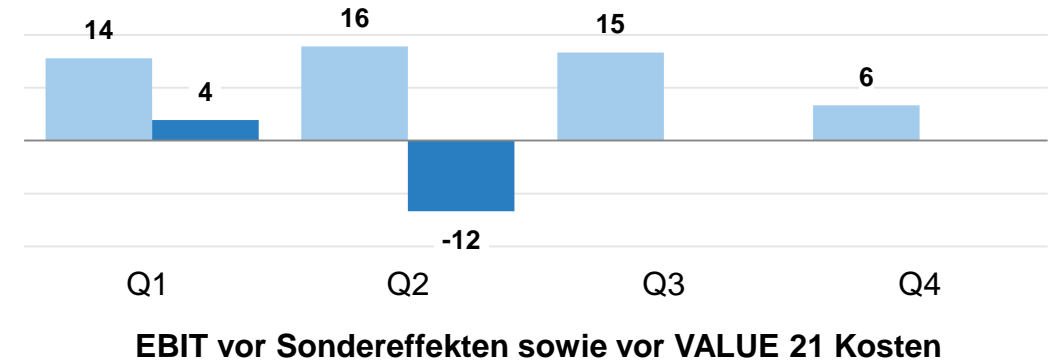
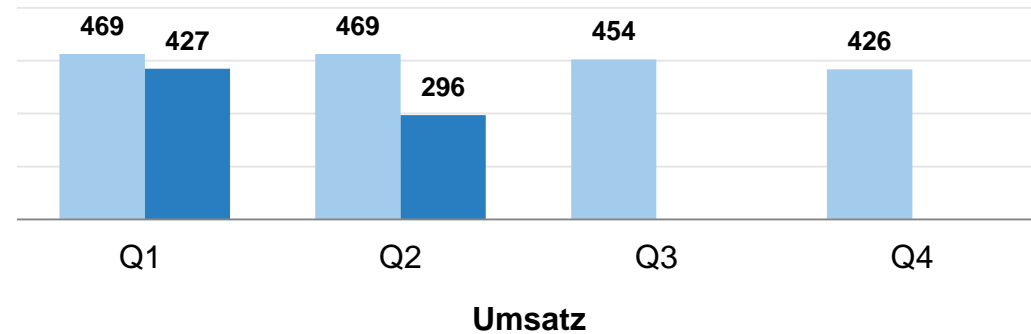
Aus arithmetischen Gründen können sich Rundungsdifferenzen gegenüber der mathematisch exakten Zahlen ergeben

# WCS mit schwacher Nachfrage in den meisten Endkundenmärkten

Negatives organisches Wachstum belastet Ergebnis

in Mio. Euro

■ 2019 ■ 2020



- › Organischer Umsatz: -34% ggü. Vj. (H1/20: -21%).
- › Healthcare und Energy & Infrastructure in Q2/20 weiter mit positiver Entwicklung; Automotive und Industrie-Bereiche mit rückläufigen Volumina.
- › Auftragseingang in Q2/20 bei 260 Mio. Euro (Q2/19: 447 Mio. Euro); Book-to-bill-Ratio unter 1.

- › Rückgang des EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21 Kosten in Q2/20, v.a. wegen geringerer Volumina.
- › Sondereffekte im zweiten Quartal beinhalten Wertminderungen von insgesamt 6 Mio. Euro.

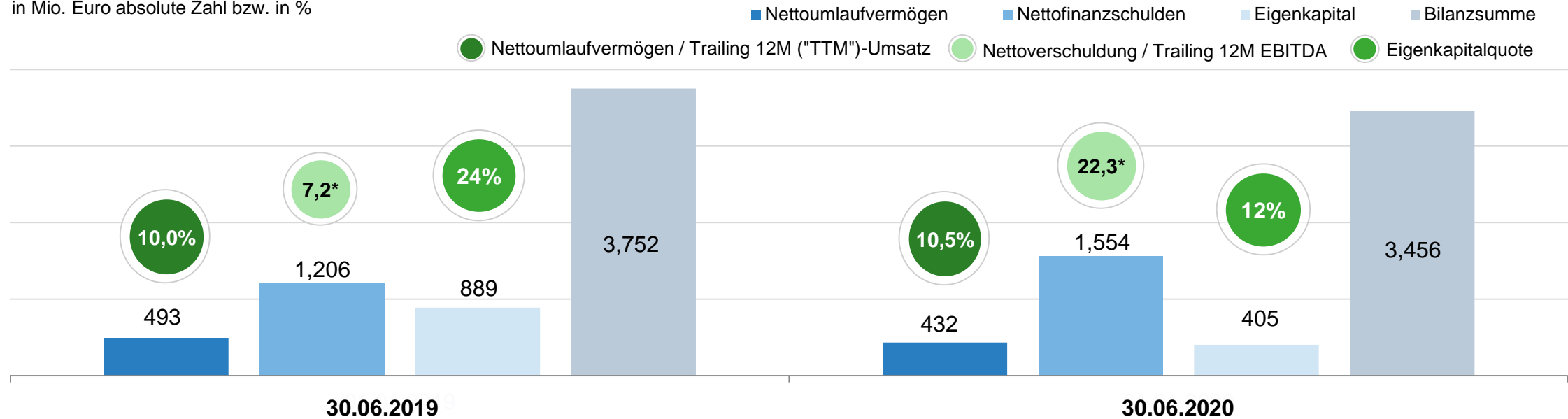
Aus arithmetischen Gründen können sich Rundungsdifferenzen gegenüber der mathematisch exakten Zahlen ergeben



# Bilanz durch Covid-19 zusätzlich belastet

## Wichtige Bilanzposten

in Mio. Euro absolute Zahl bzw. in %



- › Gearing (Nettoverschuldung/Eigenkapital) Ende des Q2/20 bei 384%.
- › Eigenkapitalquote aufgrund des negativen Quartalsergebnisses bei 12%.



- › Nettoumlaufvermögen niedriger ggü. Vj. durch systematisch verbessertes Working Capital Management; jedoch Beeinträchtigung durch vorübergehende Covid-19-bedingte Effekte wie geringere Verbindlichkeiten (Anstieg des Nettoumlaufvermögens im Vergleich zum Vorquartal).

\* TTM EBITDA bereinigt um Sondereffekte (Q3/19-Q2/20: 192 Mio. Euro; Q3/18-Q2/19: 102 Mio. Euro) sowie VALUE 21 Kosten (Q3/19-Q2/20: 79 Mio. Euro; Q3/18-Q2/19: 18 Mio. Euro)



# VALUE 21 weiterhin im Plan

Am Ende des Q2/20 rund 90% des ab 2022 voll wirksamen Bruttokosteneinsparpotenzials erreicht

Q2/20 Update	 Zielbild	 Status	
	Umgesetzte Initiativen	~70%	100%
	Bruttokostensenkung *	~90%	EUR 500m
	Kosten	~80%	EUR 120m

- › VALUE 21 bleibt auf Kurs, um Bruttokosteneinsparungen von 500 Mio. Euro ab 2022 zu erzielen.
- › Rund 70% der Maßnahmen bis Ende Juni 2020 umgesetzt; damit rund 90 Prozent des angestrebten Bruttokostensenkungspotenzials mit Effekt ab Ende 2022 erreicht.
- › Kosten von 86 Mio. Euro im Jahr 2019 und 12 Mio. Euro im H1/20 gebucht.
- › Projektgewinne von 0,2 Mrd. Euro in Q2/20 durch weiterhin selektive Projektakquisition (H1/20: 0,6 Mrd. Euro).

\* Annualisierter Bruttoeinsparungseffekt ab 2022

# Update zur Separierung der WCS

Investoren an einzelnen Teilbereichen interessiert

- › Attraktivität der WCS-Geschäfte weiterhin insgesamt positiv; unterschiedlich ausgeprägtes Interesse für einzelne Bereiche.
- › Prüfung eines Teilverkauf-Szenarios und Vorbereitung eines Carve-outs der Teilbereiche bis Anfang 2021.
- › Derzeit herausforderndes M&A-Umfeld.
- › Trennungen nur sofern ein fairer Wert erzielbar ist und Käufer ein zukunftsfähiges Konzept vorlegen.
- › Angekündigte WCS-Portfoliobereinigung wird fortgesetzt; spezifische Lösungen für Teile des Portfolios, die rund 500 Mio. Euro Umsatz ausmachen.



# Ausblick 2020

Entwicklung des Geschäftsjahres 2020 erheblich von Covid-19-Pandemie beeinflusst

- › Wie erwartet, H1/20 erheblich von Covid-19-Pandemie beeinflusst.
- › April als Tiefpunkt im 2. Quartal; aus heutiger Sicht nach und nach Verbesserung des Marktumfelds erwartet, unter der Annahme, dass es keine zweite Pandemiewelle geben wird.
- › Kontinuierlicher Dialog mit Kunden über den schrittweisen Hochlauf der globalen Produktion; chinesische LEONI-Werke Ende Q2/20 annähernd auf Vorkrisenniveau.
- › Im weiteren Jahresverlauf erwartete Belastung von Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie Cashflow durch Covid-19.
- › Präzise Prognose derzeit nicht möglich, da Fortsetzung der Markterholung weiter unsicher.



# Kurzfristige Prioritäten und nächste Schritte

Erste Anzeichen für Markterholung – Fokus weiterhin auf Verbesserung der operativen Performance

- › Q2/20 stark von Covid-19-Pandemie betroffen – seitdem schrittweise Erholung.
- › Trotz großer Herausforderungen: Umsetzung von VALUE 21 und des Restrukturierungskonzepts weiter im Plan.
- › Separierung der WCS auf gutem Weg: Vorbereitung eines Carve-outs von Teilbereichen bis Anfang 2021.
- › Bewältigung der Herausforderungen durch Covid-19-Pandemie, enge Beobachtung der erwarteten Markterholung und planmäßige Umsetzung von VALUE 21 bleiben oberste Priorität.



# Q&A



# Kontakt und Veranstaltungshinweis

Media Relations



## Kontakt

### Dennis Hofmann

Telefon +49 911 2023-435  
Fax +49 911 2023-10435  
E-Mail [presse@leoni.com](mailto:presse@leoni.com)

### Sven Schmidt

Telefon +49 911 2023-467  
Fax +49 911 2023-10467  
E-Mail [presse@leoni.com](mailto:presse@leoni.com)

## Nächste Veranstaltungen

Ergebnisse 3. Quartal 11. November 2020



# 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.**