

LEONI



Finanzergebnisse

3. Quartal 2020

Aldo Kamper, CEO

Ingrid Jägering, CFO

11. November 2020

LEONI

Überblick

Geschäftsentwicklung stabilisiert – VALUE 21 Bruttokosteneinsparziel vorzeitig erreicht

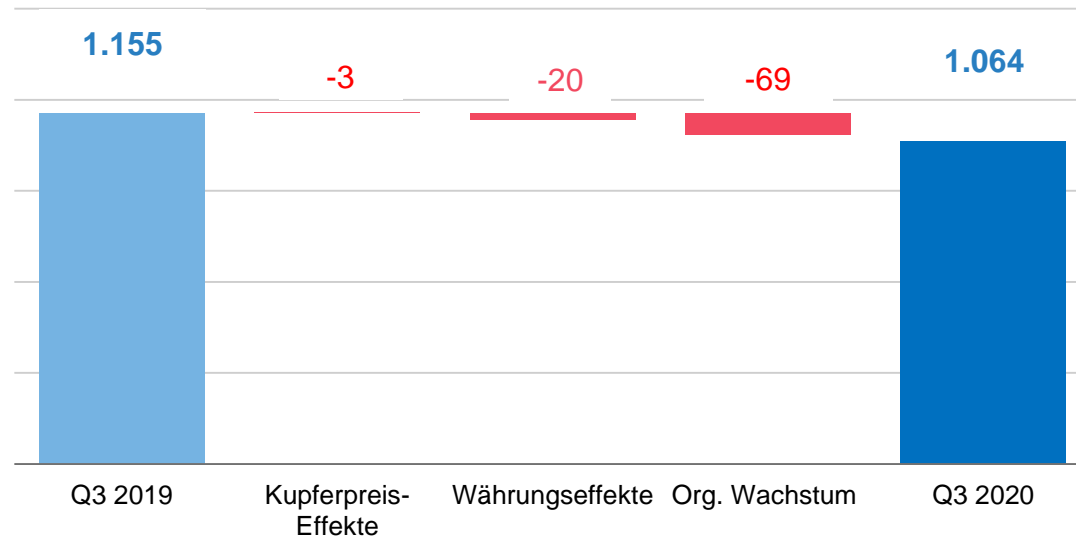
- › Umsatz im 3. Quartal bleibt im Jahresvergleich rückläufig, negative Dynamik aber nachlassend; operatives Ergebnis steigt in beiden Divisionen aufgrund der verbesserten operativen Performance
- › FCF steigt im Jahresvergleich aufgrund vorteilhafter Entwicklung des Working Capitals, inkl. positiver Effekte durch die Ausnutzung der Factoring-Linien sowie Investitionsdisziplin
- › Stabiler Wiederanlauf der Produktion nach der Sommerpause; Abrufe durch unsere Kunden im Plan
- › Zum Ende des dritten Quartals – deutlich früher als ursprünglich geplant – Maßnahmen zur Erreichung des angestrebten VALUE 21 Bruttokosteneinsparungsziels von 500 Mio. Euro ab 2022 umgesetzt; Effekte des VALUE 21 Programms sind abhängig von der Erholung der Volumenentwicklung
- › Covid-19 wird auch im weiteren Jahresverlauf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie den Cashflow von LEONI belasten. Die weitere Entwicklung wird eng an den Verlauf der Pandemie und die makroökonomische Situation geknüpft sein.



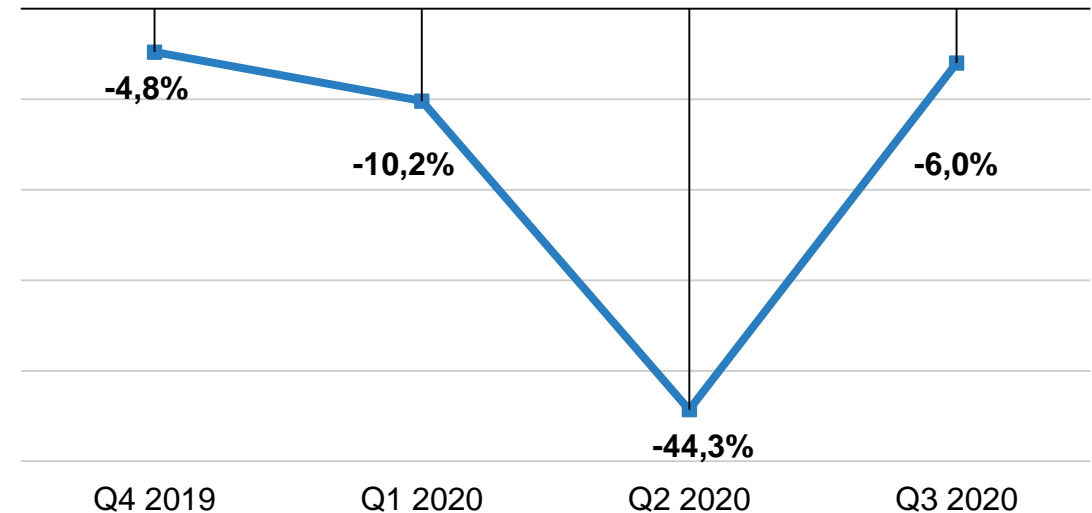
Umsatzrückgang um 8% in Q3 aufgrund von Covid-19

Negative Umsatzdynamik lässt nach

in Mio. Euro



Organisches Umsatzwachstum (in % und im Vergleich zum Vorjahr)



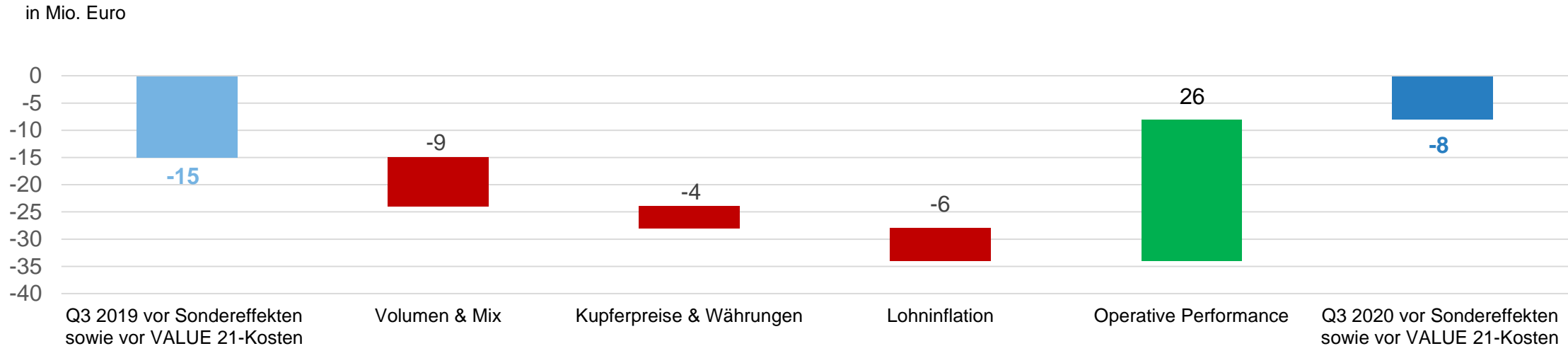
- › Umsatzrückgang im 3. Quartal (-8% im Jahresvergleich) aufgrund von Covid-19, aber negative Dynamik lässt nach (Q1-Q3/20: -22% im Jahresvergleich)
- › Stabiler Anlauf der Produktion nach der Sommerpause; Kundenabrufe planmäßig; Auslastung aktuell bei rund 95%

- › Nach Pandemiewelle Umsatz in Asien in Q3 leicht um 1,6% gestiegen; Amerika (-14% im Jahresvergleich) und EMEA (-8%) noch unter Vorjahr, negative Dynamik aber über alle Regionen nachlassend

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

Gewinnsteigerung in Q3 trotz niedrigerer Volumina

Ergebnis durch operative Performance verbessert

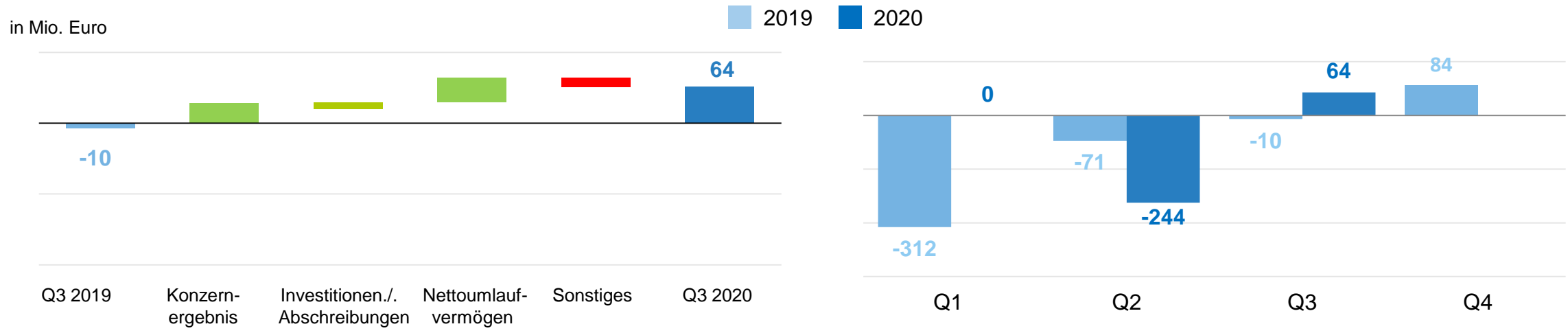


- › Q3 EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten stieg vor allem durch verbesserte operative Performance; aufgrund der Pandemie nach neun Monaten weiterhin unter Vorjahr
- › Volumen, Wechselkurse und Lohninflation belasten nach wie vor die Quartals-Profitabilität; negative Volumeneffekte haben allerdings gegen Ende des Quartals nachgelassen
- › Wichtigste Sondereffekte in Q3 (20 Mio. Euro): Covid-19-bezogene Zusatzaufwendungen für den Schutz unserer Mitarbeiter (8 Mio. Euro), z.B. für zusätzliche Bustransporte, Schutzkleidung und -masken sowie Desinfektionsmittel; Rückstellungen (7 Mio. Euro) im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen in der WCS
- › VALUE 21-Kosten in Q3: 3 Mio. Euro (Q1/20-Q3/20: 14 Mio. Euro; insgesamt bisher 100 Mio. Euro)

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

Free Cashflow im Quartals- und Neunmonatsvergleich gestiegen

Anstieg aufgrund operativer Performance und vorteilhafter Working-Capital-Entwicklung



- › Investitionstätigkeit bleibt sehr restriktiv
- › Investitionen Q3: 45 Mio. Euro; Q1-Q3/20: 107 Mio. Euro (ohne Effekte aus IFRS 16)

- › FCF in Q3 gestärkt durch einen erhöhten operativen Cash-Flow aufgrund höherer Erträge und Mittelzuflüsse durch eine vorteilhafte Working-Capital-Entwicklung, inklusive eines positiven Einflusses von Factoring
- › Q1-Q3/20: FCF im Neunmonatszeitraum weiterhin negativ mit -179 Mio. Euro aber deutlich über dem Vorjahr (-392 Mio. Euro)

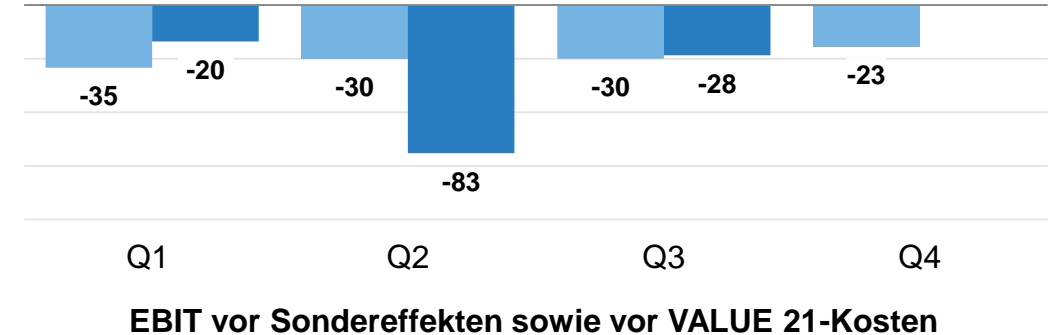
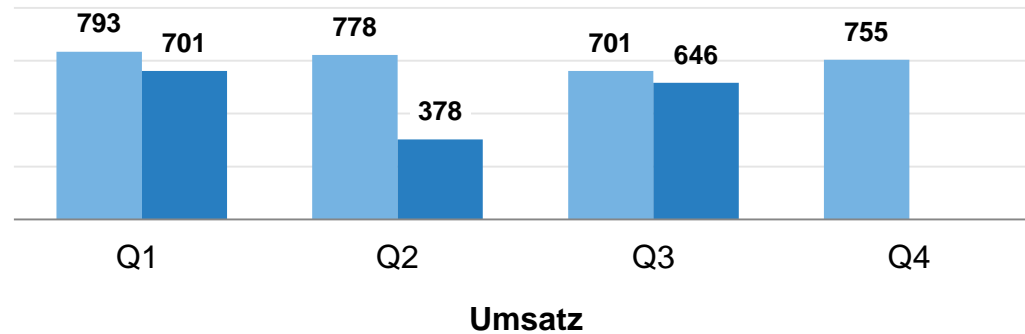
Aus arithmetischen Gründen können sich Rundungsdifferenzen gegenüber der mathematisch exakten Zahlen ergeben

WSD: Erholung der Nachfrage stützte Umsatz und Profitabilität

EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert

in Mio. Euro

2019 2020



- › Organischer Umsatz in Q3/20: -5,5% ggü. Vorjahresquartal (-23% im Neunmonatsvergleich)
- › Wiederanlauf nach dem starken Rückgang in Q2/20 im Zusammenhang mit Covid-19; Q3: Asien erholt, Amerika und EMEA immer noch unter Vorjahr
- › Umsatz der ersten neun Monate mit 1.724 Mio. Euro nach wie vor -24% unter Vorjahr
- › Auftragseingang in Q3/20 mit erwartetem Volumen von 0,1 Mrd. Euro (Q3/19: 0,1 Mrd. Euro)

- › EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten leicht verbessert gegenüber Q3/2019, aber noch negativ
- › Negative Auswirkungen von Volumen/Mix und Lohninflation durch verbesserte operative Performance leicht überwogen
- › Berichtetes EBIT mit 12 Mio. Euro belastet, wesentliche Sondereffekte stehen in Zusammenhang mit Covid-19 (Q3: 8 Mio. Euro; Q1-Q3/20: 14 Mio. Euro)

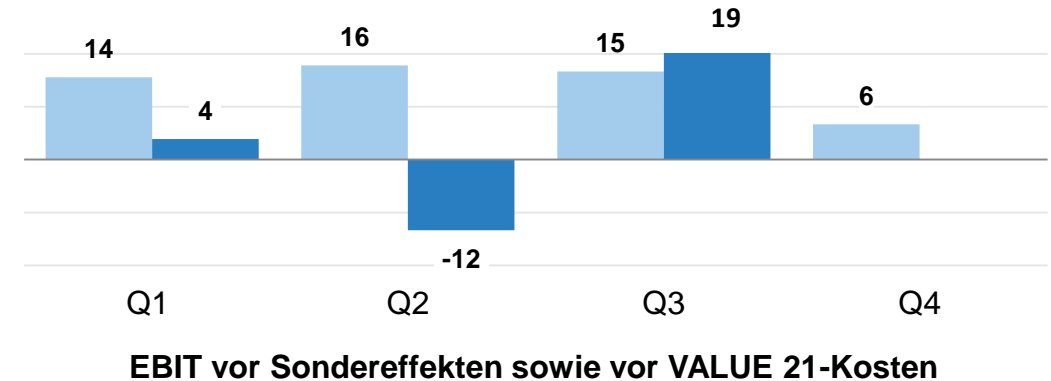
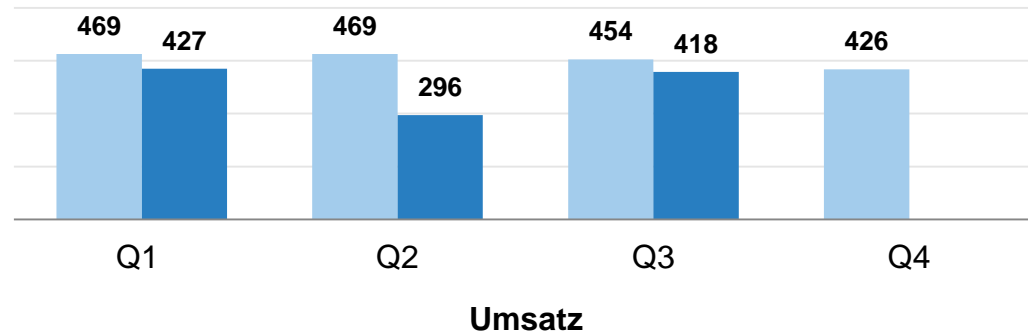
Aus arithmetischen Gründen können sich Rundungsdifferenzen gegenüber der mathematisch exakten Zahlen ergeben

WCS: In Q3 Talsohle beim Umsatz überwunden und Gewinn gesteigert

Aktivitäten verbessern sich im Laufe des Quartals

in Mio. EUR

■ 2019 ■ 2020



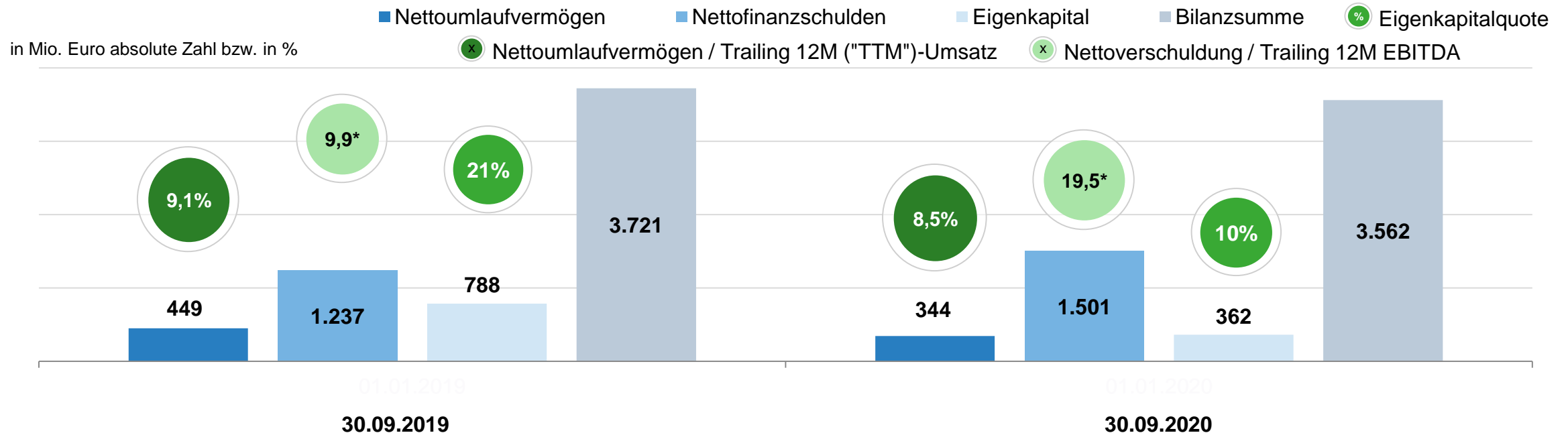
- › Organischer Umsatz: in Q3/20 -7% ggü. Vorjahresquartal (-16% im Neunmonatsvergleich Q1-Q3)
- › Berichtete Q3 Umsätze über alle Regionen unter dem Vorjahreszeitraum
- › Auftragseingang von 448 Mio. Euro in Q3 (Q3: 442 Mio. Euro); Book-to-Bill-Ratio liegt bei rund 1

- › Q3 EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten im Jahresvergleich gestiegen
- › Negative Auswirkungen im Zusammenhang mit Covid-19 (hauptsächlich Volumina) durch Effekte aus der Umsetzung von VALUE 21 und Kurzarbeit mehr als kompensiert
- › Q3 Sondereffekte i.H.v. 10 Mio. Euro inkl. Rückstellungen im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen als Reaktion auf Covid-19 und strategische Entscheidungen

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

Bilanz weiterhin durch Covid-19 belastet

Wichtige Bilanzposten



- › Gearing (Verschuldungsgrad) Ende September 2020 bei 415%
- › Eigenkapitalquote aufgrund des negativen Quartalsergebnisses auf 10%

- › Niedrigeres Nettoumlaufvermögen im Jahresvergleich, bedingt durch geschäftsbedingten Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bei weiterhin striktem Bestandsmanagement
- › Finanzverschuldung aufgrund eines gestiegenen EBITDA* reduziert

* TTM EBITDA bereinigt um TTM Sondereffekte (Q4/19-Q3/20: 214 Mio. Euro; Q4/18-Q3/19: 101 Mio. Euro) sowie VALUE 21 Kosten (Q4/19-Q3/20: 28 Mio. Euro; Q4/18-Q3/19: 72 Mio. Euro)

Finanzschulden nach 9 Monaten gegenüber H1 leicht reduziert

Cash-Position stabilisiert

in Mio. Euro

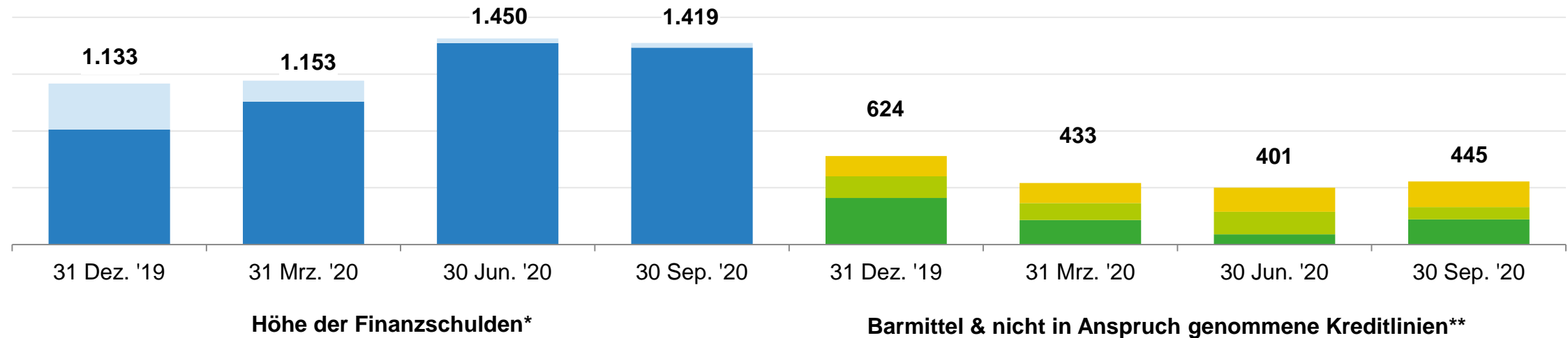
■ Langfristige Verschuldung

■ Kurzfristige Verschuldung

■ Konsortialkredit

■ Andere Kreditlinien

■ Barmittel



› Alle nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien sind bis mindestens Ende 2022 fest zugesagt

› Rückgang der Liquidität im Neunmonatszeitraum** hauptsächlich aufgrund der Rückzahlung des Schuld-scheindarlehens von 166 Mio. Euro im März 2020.

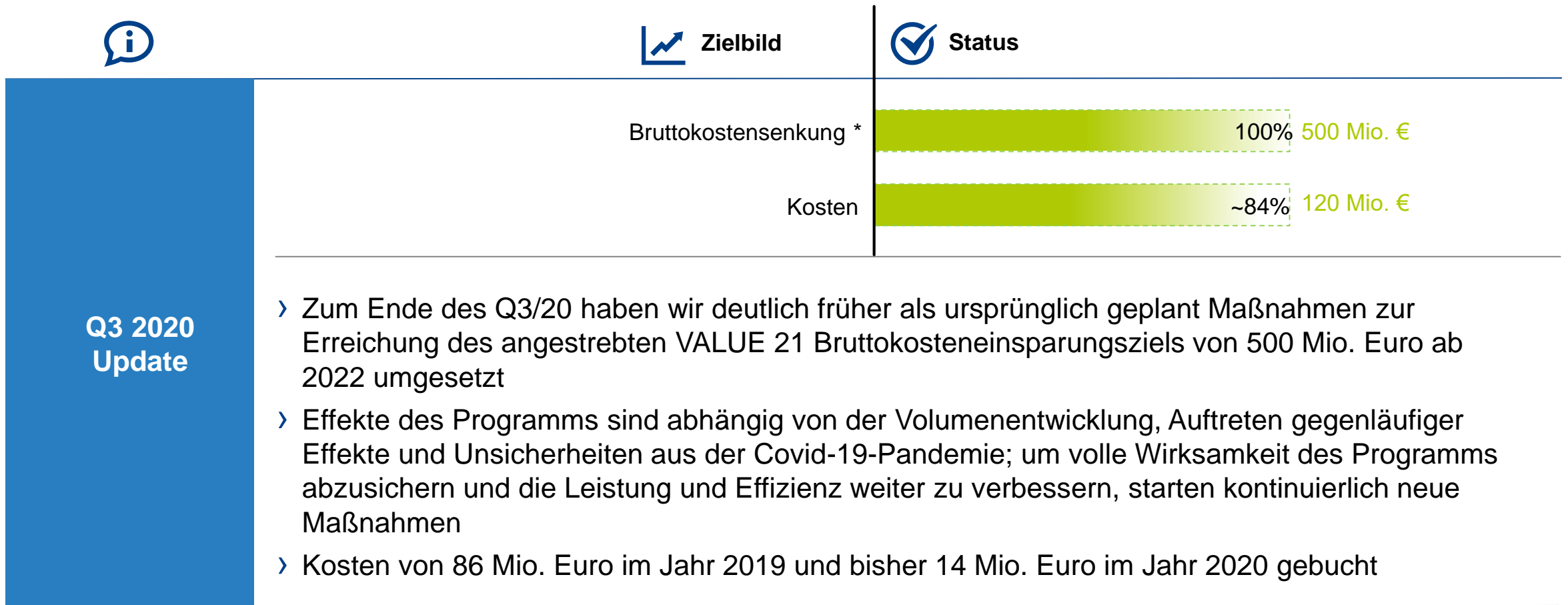
› Gesamtliquidität einschließlich Barmittel in Höhe von 445 Mio. Euro** am Ende des dritten Quartals.

* Ohne Leasingverbindlichkeiten infolge IFRS16: Q4/19: 196 Mio. Euro; Q1/20: 224 Mio. Euro; Q2/20: 274 Mio. Euro; Q3/20: 263 Mio. Euro

** Avale in Höhe von 63 Mio. Euro (Ende GJ19: 74 Mio. Euro) sind von der frei verfügbaren Liquidität am Ende von Q3/20 abzuziehen

Fokus weiterhin auf Umsetzung von VALUE 21-Maßnahmen

VALUE 21 Bruttokosteneinsparziel von 500 Mio. Euro ab 2022 deutlich früher als geplant erreicht

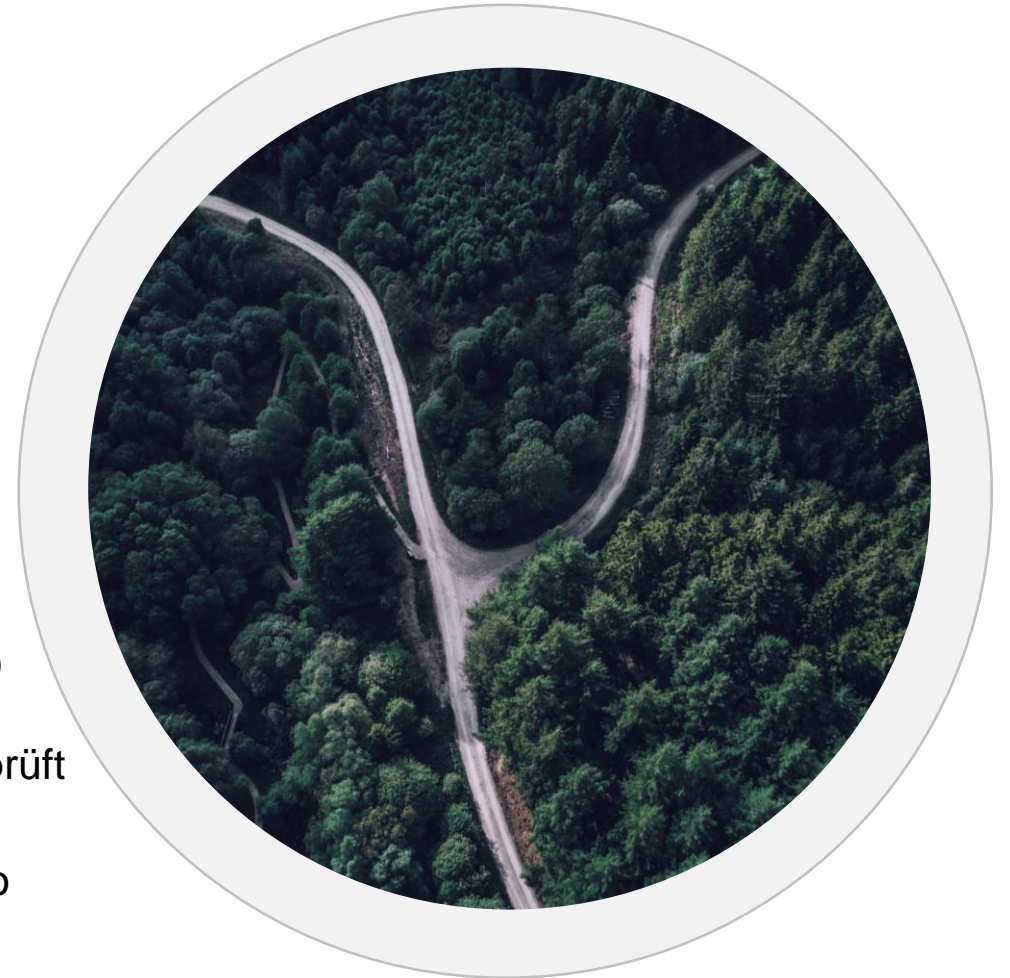


* Annualisierter Effekt ab GJ 2022

Update zur WCS-Trennung

Investoren an verschiedenen Teilbereichen interessiert

- › Grundsätzliche Attraktivität der WCS-Aktivitäten ist weiterhin gut; unterschiedlich großes Interesse für einzelne Teilbereiche
- › Vor dem Hintergrund des bisherigen Feedbacks aus dem Markt befindet sich die organisatorische und gesellschaftsrechtliche Trennung in WCS-Teilbereiche in Umsetzung
- › Für einzelne Teilbereiche haben wir bereits grundsätzliches Kaufinteresse signalisiert bekommen. Das M&A-Umfeld bleibt jedoch herausfordernd
- › Trennungen werden nur abgeschlossen, wenn ein fairer Wert erzielt werden kann und wenn potenzielle Käufer ein zukunftsfähiges Konzept vorlegen können
- › Schließung der Öl- und Gasaktivitäten von LEONI Kerpen (Stolberg) wurde Mitte Oktober angekündigt; Möglichkeit, einen Teil des Geschäfts unter neuem Eigentümer weiterzuführen, wird derzeit geprüft
- › Die angekündigte Portfoliobereinigung in WCS wird fortgesetzt; spezifische Lösungen für Teile des Portfolios, die rund 500 Mio. Euro Umsatz ausmachen, werden in Betracht gezogen



Ausblick 2020

Entwicklung des Geschäftsjahrs 2020 erheblich durch Covid-19-Pandemie beeinträchtigt

- › Wie erwartet waren die ersten drei Quartale des Jahres erheblich durch Covid-19-Pandemie beeinflusst
- › April als Tiefpunkt im Neunmonatszeitraum; schrittweise Erholung hat erwartungsgemäß im Mai eingesetzt, Volumen beim Wiederanlauf nach der Sommerpause nahe am Vorjahresniveau
- › Asien hat sich stark erholt, liegt aber immer noch leicht unter den ersten neun Monaten des Vorjahres. Die Pandemie hat sich in Europa und Amerika im Herbst zum zweiten Mal verschärft, weitere Entwicklung bleibt ungewiss
- › Covid-19 wird auch im weiteren Verlauf des Jahres die Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie Cashflow belasten
- › Weiterführende Prognose zum jetzigen Zeitpunkt mit Blick auf die wieder steigenden Infektionsraten und die ungewisse Fortsetzung der Markterholung nicht möglich
- › Die Visibilität ist nach wie vor gering, und angesichts der allgemeinen Unsicherheiten für die kommenden Quartale sind weitere Wertminderungen von Vermögenswerten und Drohverlustrückstellungen nicht auszuschließen



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

Sven Schmidt

Telefon +49 911 2023-467
Fax +49 911 2023-10467
E-Mail presse@leoni.com

Nächste Veranstaltungen

Ergebnisse GJ 2020 17. März 2021

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.