



DEUTZ

Geschäftszahlen 9M 2024

—
7. November 2024

160
YEARS



Disclaimer



Alle Zahlenangaben in dieser Präsentation beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten, sofern nichts anderes angegeben ist.

Die Angaben in diesem Dokument beruhen auf den zum Erstellungszeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen. Insoweit besteht das Risiko und die Unsicherheit, dass tatsächliche Ergebnisse von vorausschauenden Aussagen abweichen. Zu solchen Abweichungen können Veränderungen der politischen, wirtschaftlichen und geschäftlichen Rahmenbedingungen, Verringerungen des technologischen Vorsprungs von DEUTZ-Produkten und Verschiebungen der Wettbewerbssituation, Einflüsse von Zins- und Währungsentwicklungen, Preisentwicklungen bei Zulieferteilen sowie sonstige zum Erstellungszeitpunkt dieses Dokuments nicht erkannte Risiken und Unwägbarkeiten führen.

Eine Korrektur dieses Dokuments im Hinblick auf vorausschauende Aussagen erfolgt nicht.



Überblick 9M 2024 und aktuelle Entwicklung

Dr. Sebastian C. Schulte

9M 2024: DEUTZ nach schwierigem dritten Quartal weiterhin profitabel



Auftragseingang

1.346 Mio. €

-3,8% zum Vorjahreszeitraum,
positiver Effekt in Q3 aus
**strategischer
Portfolioentwicklung**

Umsatz

1.306 Mio. €

-13,4% zum Vorjahreszeitraum,
Rückgang in Q3 nicht zuletzt
durch **dreiwöchige
Produktionspause**

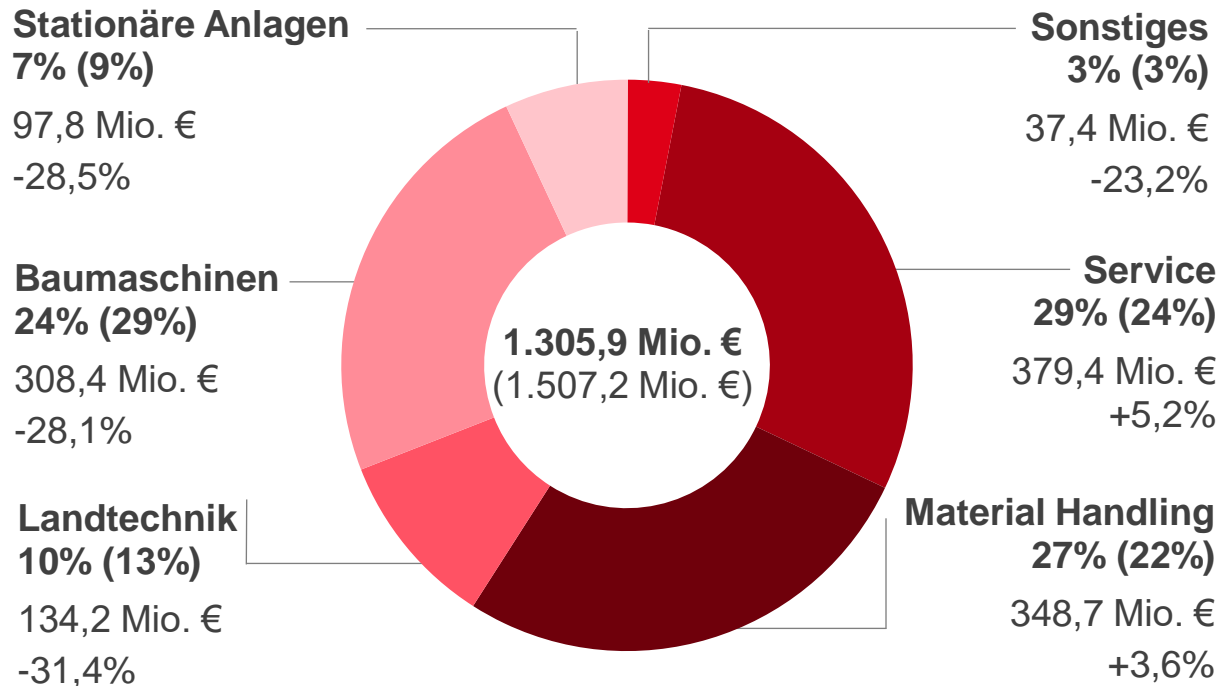
EBIT-Rendite¹

4,4%

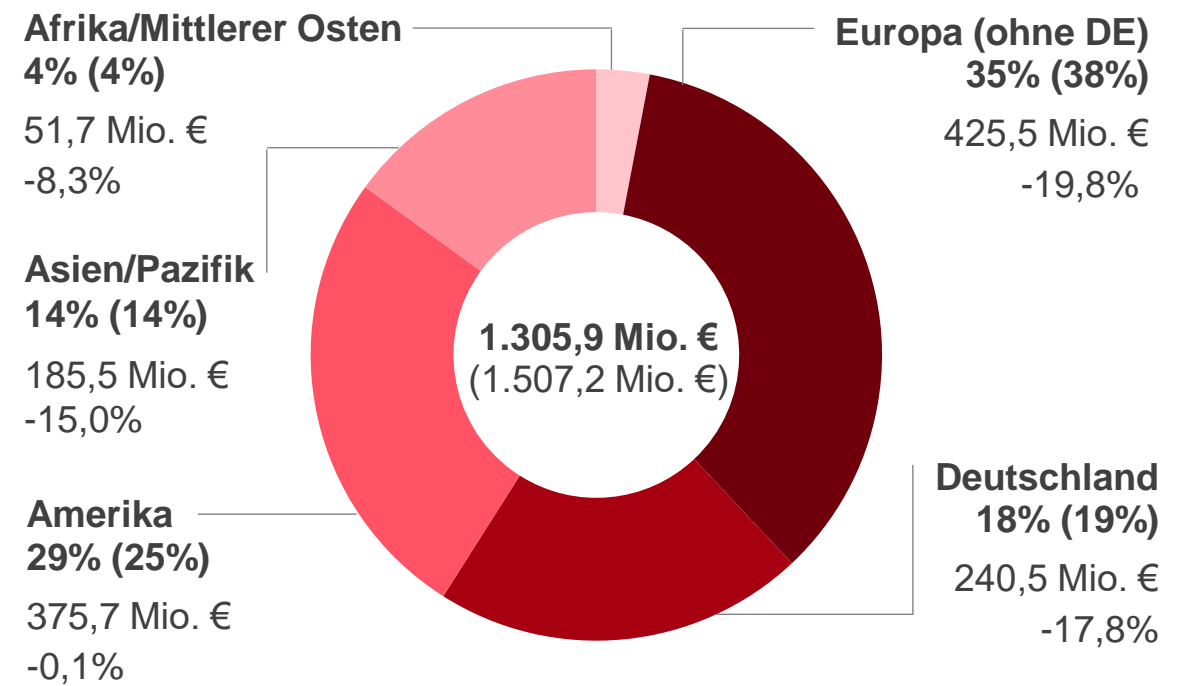
Margenrückgang auf 1,7% in Q3
insbesondere durch
Volumeneffekte, 9M im Rahmen
der angepassten Prognose

Umsatz: Service weiterhin mit Wachstum, Amerika stabil

**Umsatz/Umsatzanteil nach Anwendungsbereichen¹
9M 2024 (9M 2023)**



**Umsatz/Umsatzanteil nach Regionen¹
9M 2024 (9M 2023)**



⁵ ¹ Betrachtung fortgeführter Aktivitäten.

Drittes Quartal 2024 mit wichtigen strategischen Schritten



CLASSIC

- Closing der Übernahme von Vertriebs- und Serviceaktivitäten für Daimler Truck-Motoren von RRPS¹
 - Umsatz- und Ergebnisbeitrag seit 1. August, Erstkonsolidierung der Aufträge in Q3 (hoher zweistelliger Mio.-€-Betrag)
- Weitere Fortschritte in der Umsetzung des Einkaufsprogramms



SOLUTIONS

- DEUTZ New Tech-Organisation aufgestellt unter neuer Führung; Bewertung der Technologiepfade für E-Produkte und H2-Motoren
- Closing der Akquisition von Blue Star Power Systems
 - Umsatz- und Ergebnisbeitrag seit 1. August, Erstkonsolidierung der Aufträge in Q3 (~100 Mio. €)
- Aufbau der BU Energy und weitere Erarbeitung der Wachstumsstrategie



SERVICE

- Übernahme des zentralen polnischen DEUTZ-Händlers BTH FAST – mit ausbaufähigem Geschäft im Defense-Bereich
 - Stärkung unseres Geschäfts in Polen – nun mit eigener Service- und Vertriebsorganisation
- Closing Anfang November erfolgt



10-15 Mio. € Einsparungen in Q4 durch konsequente Umsetzung der Kostenmaßnahmen



Seit Q1

Flexibilisierung der Classic-Produktionskosten (insb. Personal)

- Abbau von Schichten, Arbeitszeiten (inkl. Kurzarbeit in Spanien) und Leiharbeitern
- Einsparungen im Einkauf
- Reduzierung von Investitionen und Beständen

Stabilisierung
des
Ergebnisses
Q1-Q3

Zusätzliche
Maßnahmen mit
Wirkung in Q4

Kurzfristige Senkung der Kosten und Ausgaben

- Einfrieren der Budgets in Kernbereichen (z.B. F&E)
- Strikte Ausgabenkontrollen
- Abbau von Überstunden/Urlaubstagen

10-15 Mio. €
zusätzliche
Einsparungen

Prognoseanpassung 2024 aufgrund schwachen Marktumfelds



Prognose-
anpassung vom
3. Okt. 2024



Schwaches Marktumfeld



Kostenmaßnahmen



Umsetzung „Dual+“-Strategie
(Classic, Service, Solutions)



2024

**Motoren-
absatz**

Weniger als 150.000 Motoren
(vorher: max. 160.000 Motoren)

Umsatz

Rund 1,8 Mrd. €
(vorher: 1,9 bis 2,1 Mrd. €)

**Bereinigte
EBIT-Marge¹**

4 bis 5 %
(vorher: 5 % bis 6,5 %)

**Free
Cashflow²**

Mindestens ausgeglichen
(zuvor: mittlerer bis zweistelliger
Mio.-€-Betrag)

Darüber hinaus strukturelles Kostenprogramm über 50 Mio. € zur langfristigen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit



Ganzheitlich ✓

Einsparungen		Mio. €
I	F&E-Kosten im Classic-Bereich	~20
II	Fokussiertere Ausgaben für F&E in New Tech	~10
III	Anpassung der Aufstellung in den Regionen	~5
IV	Optimierung Supply Chain in Classic & Service	~5
V	Optimierung Zentralfunktionen	~10
Gesamt		~50

Schneller Hochlauf ✓

- Nachhaltige **Einsparungen in 2025 und 2026** – mindestens 40% des definierten Einsparvolumens bereits 2025 voll ergebniswirksam
- **Validierung der Gesamtsumme** von 50 Mio. € seit Anfang Oktober **auf Maßnahmenebene** erfolgt
- Ca. **30%** der Einsparungen bereits im **Härtegrad „validiert“**



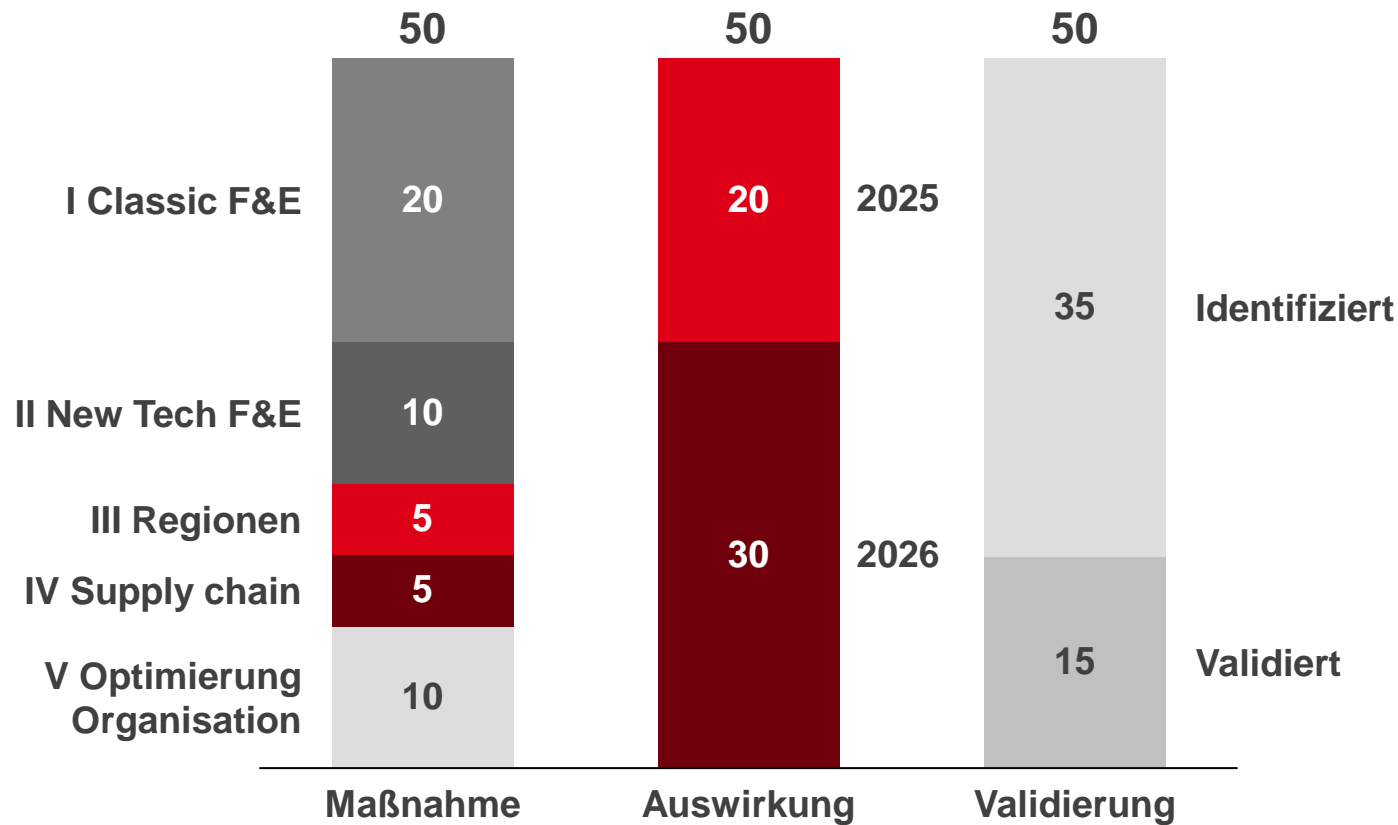
Status Kostenprogramm & 9M 2024 in Zahlen

Oliver Neu

Kostenprogramm aufgesetzt und Einsparziel mit Maßnahmen unterlegt



Kostenprogramm (in Mio. €)



- Bereichsübergreifendes Team aufgesetzt, um die Maßnahmen zu identifizieren und zu tracken
- Definierte Maßnahmen umfassen sowohl strukturelle Maßnahmen wie Stellenabbau als auch die nachhaltige Reduktion von Sachkosten
- Enger Austausch mit der Mitbestimmung, um zeitnah in Verhandlungen einzutreten und möglichst rasch Klarheit für alle Mitarbeiter zu schaffen

Potential in allen Bereichen bestätigt



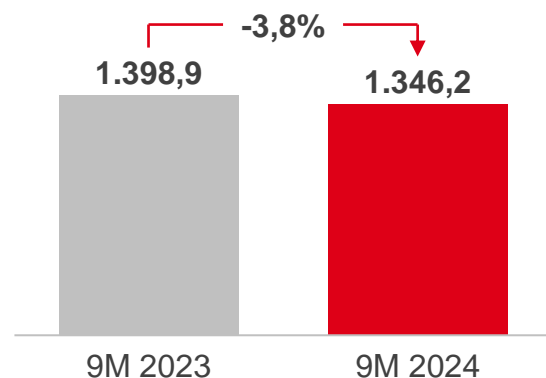
Bereich		Details
I	F&E Kosten im Classic-Bereich (20 Mio. €)	Flexibilisierung und Reduktion der Kapazitäten und Kosten aufgrund von Verzögerungen bei der Einführung von neuen Emissionsstandards – durch Offshoring, Nearshoring und Reduktion von Stellen in Köln
II	Fokussiertere Ausgaben für F&E in New Tech (10 Mio. €)	Ausrichtung der Produktentwicklungsbudgets an der Marktentwicklung und Reduktion des Aufwands um circa 30% - externe Kosten und Personalkosten
III	Anpassung der Aufstellung in den Regionen (5 Mio. €)	Prüfung der Strukturen in den Landesgesellschaften, vor allem an den Standorten in Shanghai und Peking, wo ein Abbau von ca. 20% der Stellen geplant ist
IV	Optimierung Supply Chain in Classic & Service (5 Mio. €)	Synergien durch eine gemeinsame Optimierung der Supply Chain – von Auftragsannahme bis zur Auslieferung u.a. durch Outsourcing, verbesserte cross-funktionale Zusammenarbeit
V	Optimierung Zentralfunktionen (10 Mio. €)	Effizientere Aufstellung, u.a. durch Verschlinkung der Führungsstrukturen (bereits größtenteils umgesetzt), Effizienz im Vertrieb und nachhaltige Reduzierung der Kosten im IT-Bereich (mehr als 5 Mio. €)

Geschäftszahlen 9M 2024¹



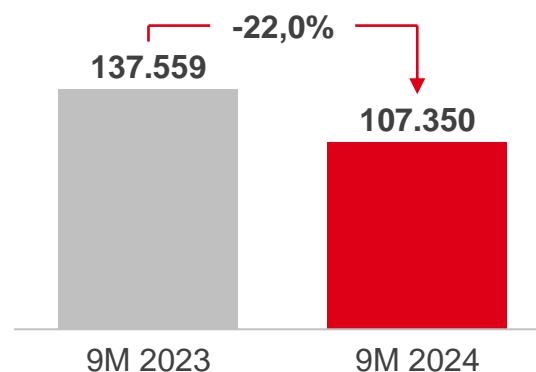
Auftragseingang

in Mio. €



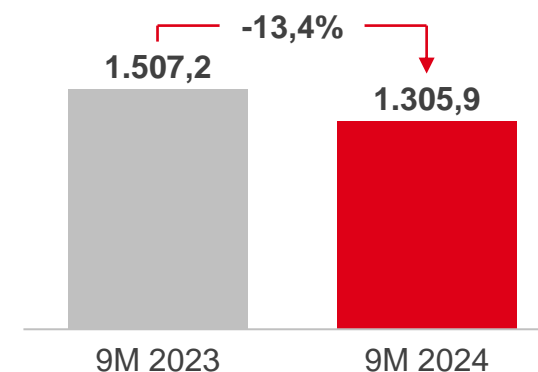
Absatz

in Stück



Umsatz

in Mio. €

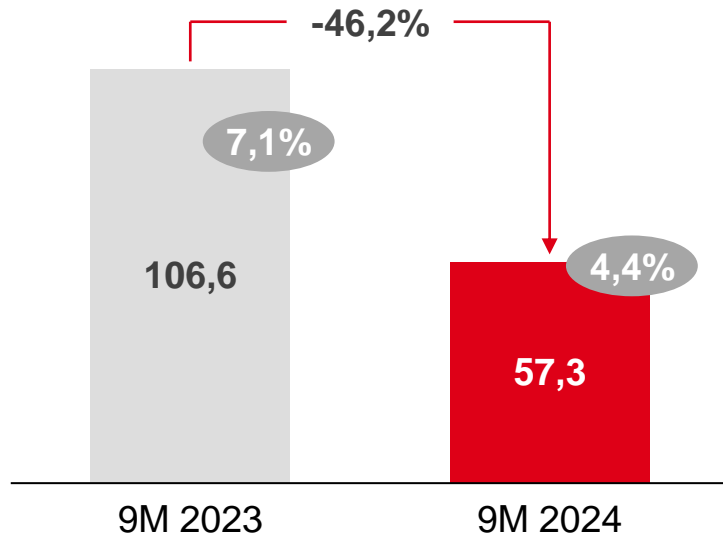


- Auftragseingang profitiert von Erstkonsolidierung BSPS⁻² und RRPS³-Geschäft in Q3, Book-to-bill-Ratio bei 1,03 (9M 2023: 0,93) und Auftragsbestand bei 490,7 Mio. € (31. Dezember 2023: 450,4 Mio. €)
- Absatz Q3 mit 33.188 Motoren um 28% unter Vorjahr, neben konjunkturell bedingter niedriger Nachfrage auch aufgrund planmäßiger dreiwöchiger Produktionspause in Köln im August aufgrund von Wartungsarbeiten
- Steigende Serviceumsätze und Akquisitionen dämpfen Umsatzrückgang im Vergleich zum Motorenabsatz

Volumeneffekte prägen Ergebnis Q3 2024

EBIT vor Sondereffekten¹ (in Mio. €)

% Bereinigte EBIT-Rendite



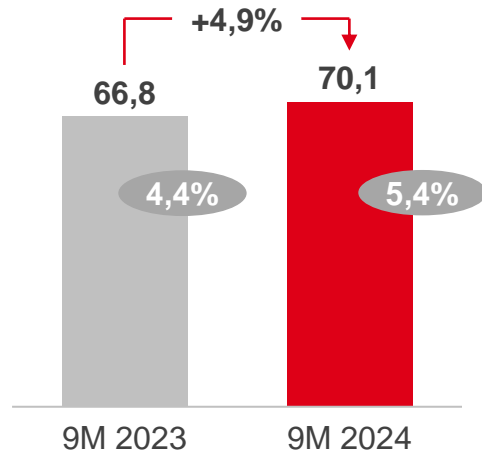
- EBIT vor Sondereffekten¹ in Q3 2024 bei 7,2 Mio. € (Q3 2023: 35,2 Mio. €), Marge bei 1,7% (Q3 2023: 7,0%)
 - Insbesondere negative Volumeneffekte durch niedrigen Motorenabsatz und höhere Vertriebs- und Verwaltungskosten wirken sich aus
- EBIT-Marge vor Sondereffekten¹ in 9M 2024 bei 4,4%, damit in der neuen Prognosespanne für das Geschäftsjahr 2024
- Konzernergebnis¹ in 9M 2024 von 23,6 Mio. € (9M 2023: 80,9 Mio. €)
- Ergebnis je Aktie¹ in 9M 2024 von 0,18 € (9M 2023: 0,65 €)

Ergebnismarge trotz niedriger Auslastung weiterhin deutlich positiv

F&E-Ausgaben, Investitionen und Working Capital¹

Netto-F&E-Ausgaben²

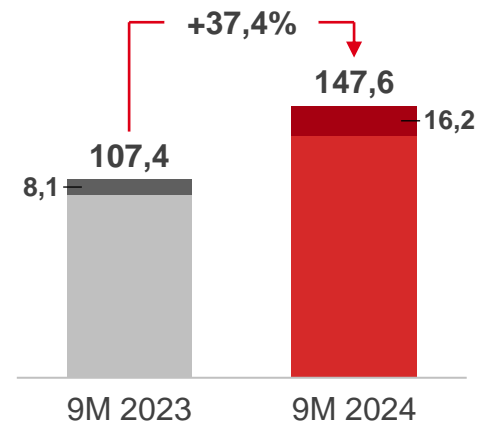
in Mio. €



● F&E-Quote

Investitionen^{2,3}

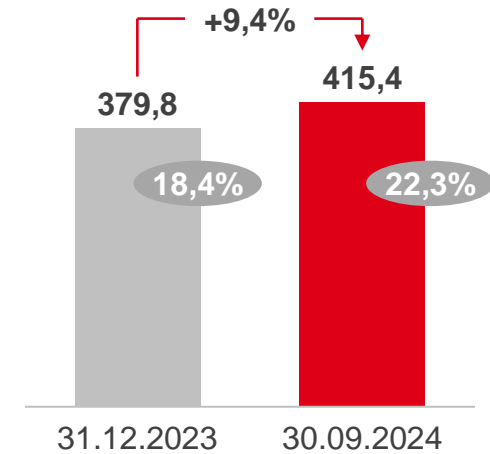
in Mio. €



■ davon Zugänge aus Leasingverträgen⁴

Working capital

in Mio. €



● Working-Capital-Quote (Stichtag)⁵

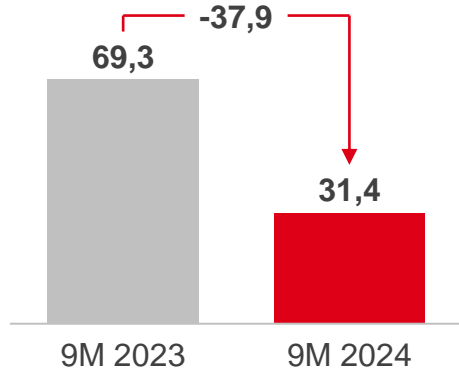
- F&E-Ausgaben entfallen mit 47 Mio. € auf Classic-Segment und mit 23 Mio. € auf das Green-Segment
- Investitionen umfassen Übernahme der Vertriebs- und Serviceaktivitäten von RRPS in Q3 2024, Vorjahr geprägt durch Erwerb von Lizenz- und IP-Rechten im Rahmen der Kooperation mit Daimler Truck
- Anstieg des Working Capitals ggü. Jahresende 2023 u.a. aufgrund gesteigener Lagerbestände auch in Folge der Erstkonsolidierungen

Cashflow-Entwicklung und Nettofinanzposition



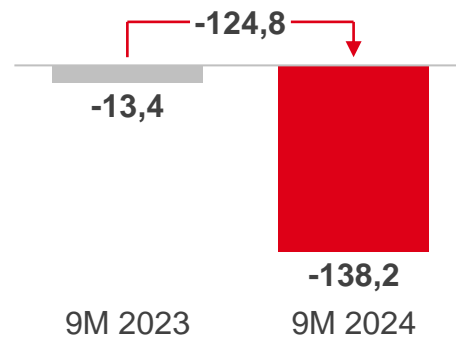
Operativer Cashflow¹

in Mio. €



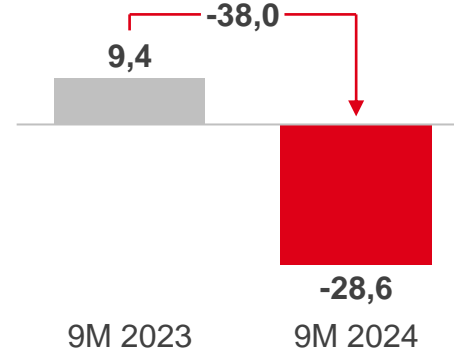
Free Cashflow^{2, 3}

in Mio. €



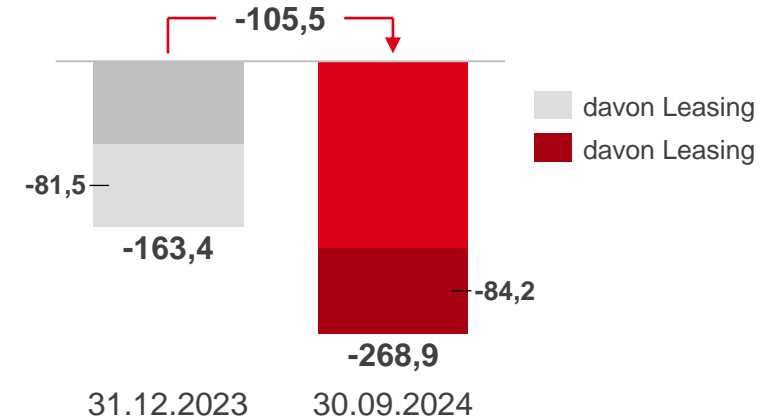
Free Cashflow vor M&A^{1, 3}

in Mio. €



Nettofinanzposition^{1, 4}

in Mio. €



- Operativer Cashflow in 9M 2024 vor allem aufgrund des niedrigeren Ergebnisses gesunken
- FCF für Gesamtkonzern inkl. M&A spiegelt Zahlungseingang für Torqeedo-Verkauf sowie Kaufpreiszahlungen für BSPS- und RRPS-Geschäft wider, FCF aus fortgeführten Aktivitäten vor M&A bestimmt durch operativen Cashflow
- Nettoverschuldung bestimmt durch Portfoliomaßnahmen und Kapitalerhöhung, Eigenkapitalquote zum 30.09.2024 bei 47,5%

Geschäftszahlen 9M 2024

Segmente Classic und Green



	Classic		Green ¹	
	9M 2023	9M 2024	9M 2023	9M 2024
Auftrags- eingang in Mio. €	1.392,6	1.340,1	6,3	6,1
Absatz¹ in Stück	137.531	106.829	28	521
Umsatz in Mio. €	1.504,0	1.300,7	3,2	5,2
F&E-Ausgaben in Mio. €	45,6	46,7	21,2	23,4
EBIT vor Sondereffekten in Mio. €	132,0	82,4	-25,6	-25,5

- Segment Classic bestimmt die Entwicklung des Konzerns
- Umsatz und Auftragseingang des Green-Segments aufgrund des Start-up-Charakters weiterhin auf sehr niedrigem Niveau
- Green-Absatz entfällt weitgehend auf Elektromotoren der chilenischen Tochter Mauricio Hochschild
- Seit Reporting für GJ 2023 ist Torqeedo nicht mehr Teil des Green-Segments und in den Konzernzahlen für die Zeit bis zum Abschluss des Verkaufs am 3. April 2024 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen



Mittelfristausblick nach Capital Markets Day

Dr. Sebastian C. Schulte

Unser langfristiger Strategieansatz reflektiert die dynamische Entwicklung des Marktumfelds

DEUTZ
Capital Markets
Day 2024



BASIS STÄRKEN

BASIS ERWEITERN

NACHHALTIG WERDEN

Horizont I
2022 – 2025

Performancesteigerung, Vorbereitung und der richtige Fokus für Investitionen und Wachstum

Horizont II
2026 – 2030

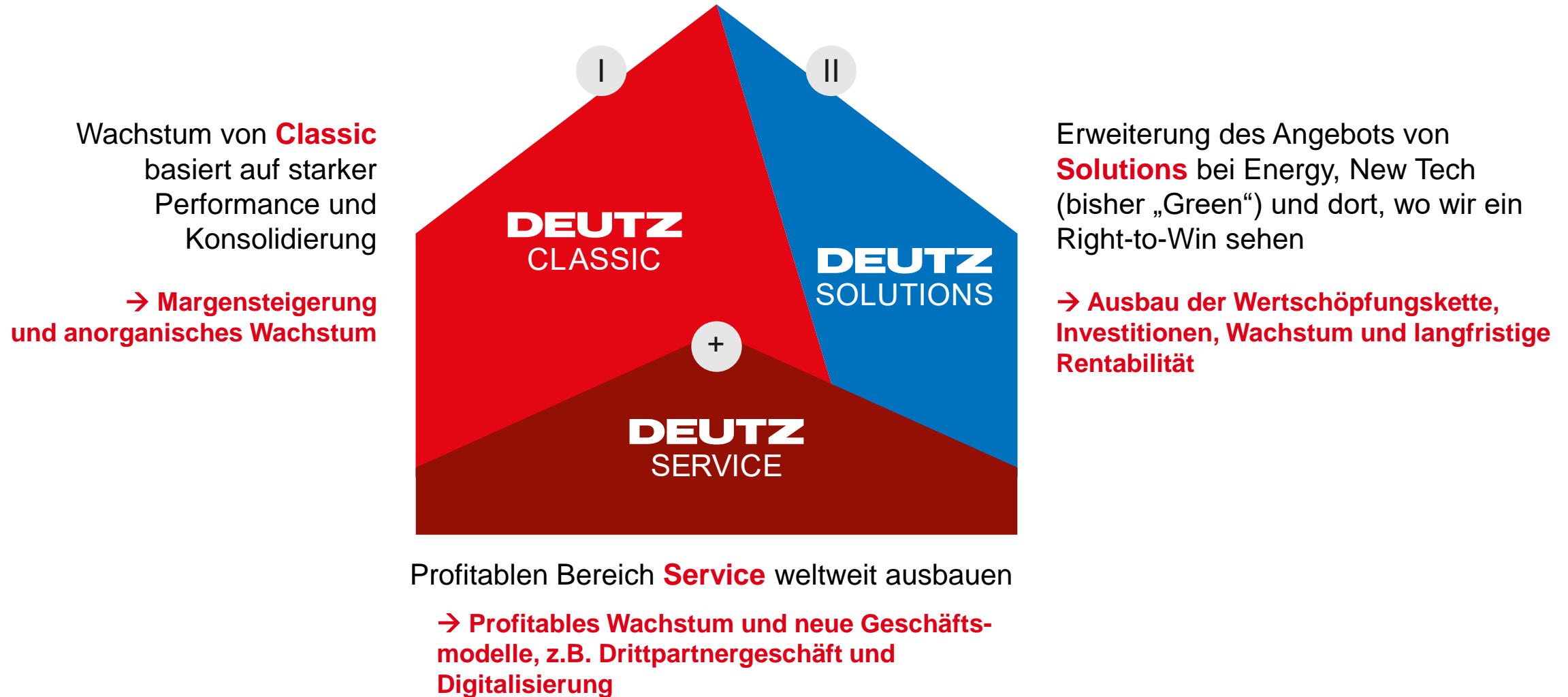
Ausbau der neuen Geschäftsfelder und Realisierung von M&A-Möglichkeiten im gesamten Portfolio

Horizont III
2030++

Ausschöpfung des Potenzials, um bis 2050 Klimaneutralität zu erreichen

Neuausrichtung unserer „Dual+“-Strategie für den zweiten strategischen Horizont

DEUTZ
Capital Markets
Day 2024

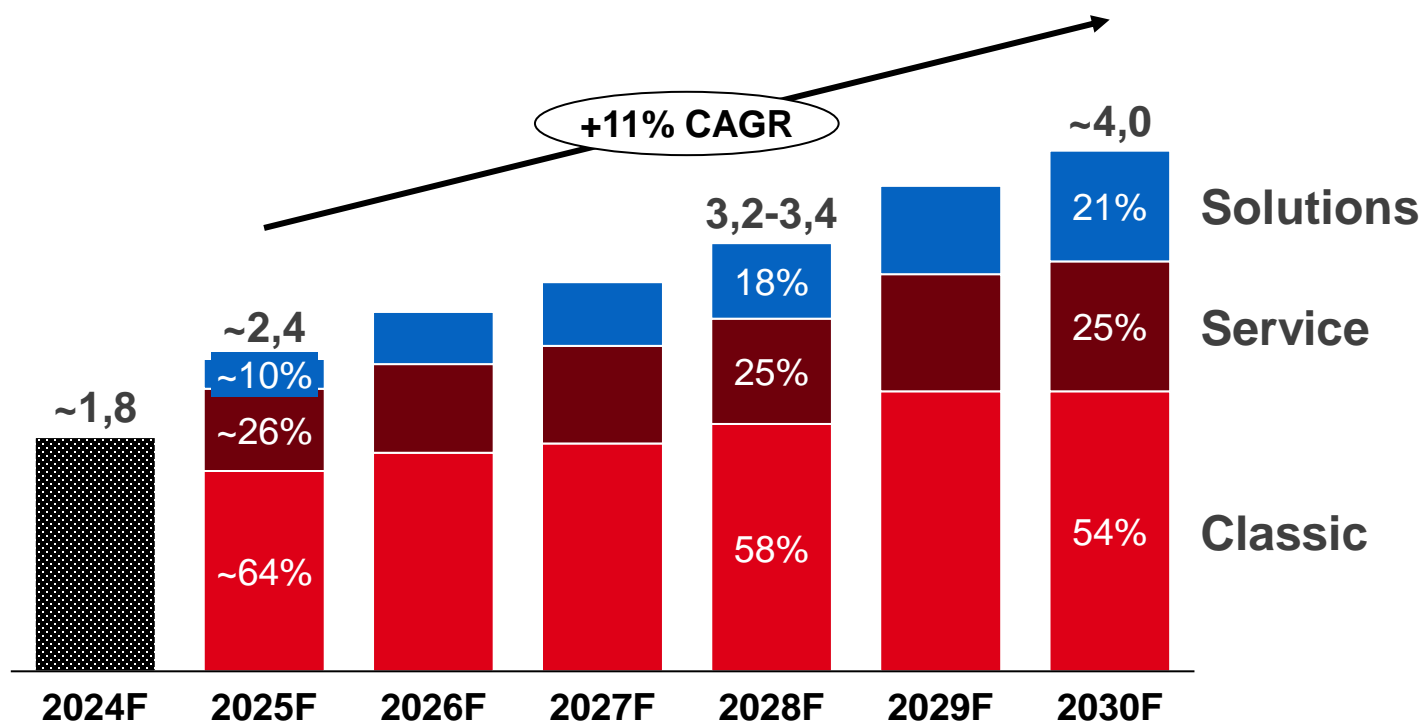


Auf dieser Basis haben wir uns ambitionierte mittelfristige Finanzziele gesetzt

DEUTZ
Capital Markets
Day 2024



Mittelfristig angestrebte Umsatzentwicklung (in Mrd. €)

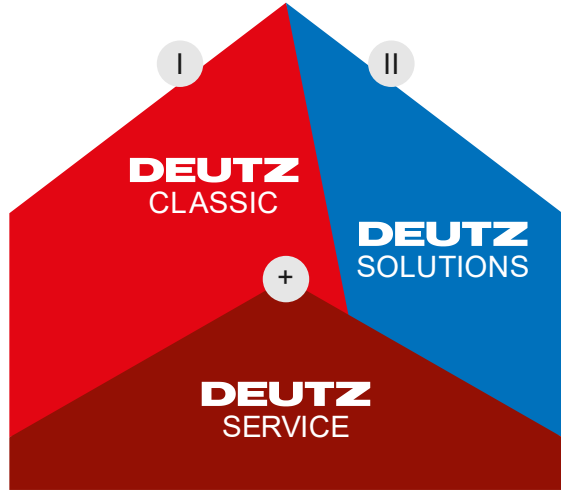


- **Solutions** wird bis 2030 voraussichtlich mit einer CAGR von 30 % wachsen; mehr als 500 Mio. € Umsatz im Bereich Energy erwartet – Wachstum sowohl organisch als auch durch Akquisitionen und >300 Mio. € Umsatz in New Technology
- **Service wächst analog zu DEUTZ insgesamt** und trägt 25% zum Umsatz bei – und noch mehr zum EBIT
- **Classic** wird in absoluten Zahlen wachsen, Anteil am Gesamtumsatz sinkt jedoch

Umsatzwachstum und Änderungen am Geschäftsmodell sollen bis 2030 zu einer Margensteigerung auf 10%-EBIT-Marge führen

Unsere neuen Mittelfristziele

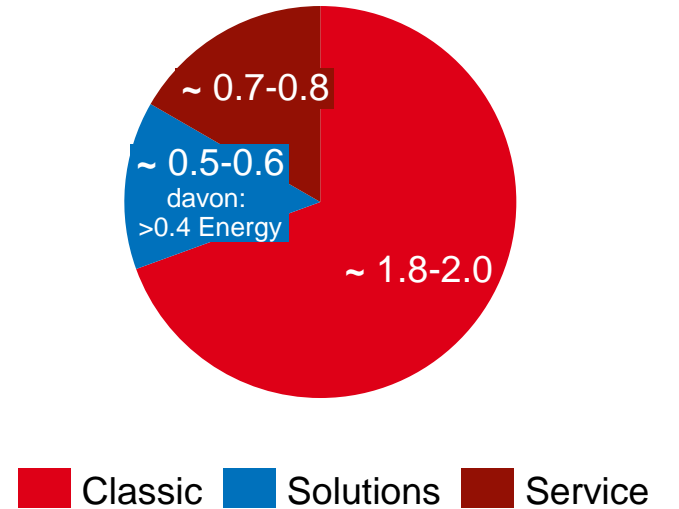
DEUTZ
Capital Markets
Day 2024



Ausblick 2028

- Absatz** ab 2025 kein Bestandteil mehr der Guidance
- Umsatz** 3,2 bis 3,4 Mrd. €
- Ber. EBIT-Rendite¹** 8 bis 9%
- Dividende** Aufwärtstrend: Stabil oder höher als im Vorjahr

Umsatzverteilung 2028



Mittelfristziele für 2028 basieren auf angepasster „Dual+“-Strategie



▶ Alle abspielen







DEUTZ Capital Markets Day 2024

von DEUTZ

Playlist • 6 Videos • 62 Aufrufe

▶ Alle abspielen

🔖 🔄 ⋮

- 1  **DEUTZ CMD 2024: Current Performance**
DEUTZ • 101 Aufrufe • vor 2 Wochen
- 2  **DEUTZ CMD 2024: Strategy Update**
DEUTZ • 58 Aufrufe • vor 2 Wochen
- 3  **DEUTZ CMD 2024: Deep Dive CLASSIC**
DEUTZ • 136 Aufrufe • vor 2 Wochen
- 4  **DEUTZ CMD 2024: Deep Dive SERVICE**
DEUTZ • 35 Aufrufe • vor 2 Wochen
- 5  **DEUTZ CMD 2024: Deep Dive SOLUTIONS**
DEUTZ • 58 Aufrufe • vor 2 Wochen
- 6  **DEUTZ CMD 2024: CFO Perspective**
DEUTZ • 74 Aufrufe • vor 2 Wochen



[YouTube-Link](#)

160
YEARS

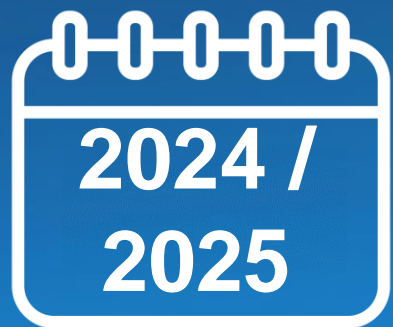


**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!
—
Fragen?**

Finanzkalender & Kontakt



160
YEARS



Finanzkalender

Eigenkapitalforum Frankfurt	27. November 2024
Geschäftsbericht 2024	20. März 2025
Quartalsmitteilung Q1 2025	30. April 2025
Ordentliche Hauptversammlung	8. Mai 2025

Kontakt

Investor Relations
+49 (0) 221 822-3600
ir@deutz.com

Folgen Sie uns auf



GESCHÄFTSBERICHT 2023 ONLINE

Mit Kennzahlentool und interaktiven Angeboten unter geschaeftsbericht.deutz.com/2023



DEUTZ 2023 – DAS MAGAZIN

Gedruckt und als PDF unter <https://www.deutz.com/magazin2023>





160
YEARS