



# DEUTZ

## – Geschäftszahlen 2022 –

—

Bilanzpressekonferenz, 16. März 2023

# 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.

# Agenda



## Überblick GJ 2022 & Strategie-Update



Dr. Sebastian C. Schulte | CEO

# 2022: Starke Performance in volatilem Umfeld



## Auftragseingang



+1,0% auf

**2,03 Mrd. €**

Book-to-bill-Ratio: 1,04

## Absatz



DEUTZ-Classic-Motoren

+12,7% auf

**181.249 Einheiten**

## Umsatz



+20,8% auf

**1,95 Mrd. €**

## Bereinigtes Ergebnis<sup>1</sup>



+52,2 Mio. € auf

**89,4 Mio. €**

EBIT-Marge<sup>1</sup> 4,6% (+2,3 PP)

Segment Classic 6,8% (+3,0 PP)

## Dividenden-vorschlag



**0,15 € pro Aktie**

Ausschüttungsquote ~24%

## Neue Mittelfristziele 2025



**Umsatz: >2,5 Mrd. €**

**EBIT-Marge<sup>1</sup>: 6,0–7,0%**

## Neue Strategie „Dual+“ vorgestellt<sup>2</sup>



## Kooperation mit Daimler Truck<sup>2</sup>



**Zwei Motorenplattformen  
5,1 – 15,6L Motoren**

# Classic-Segment: bestes Ergebnis in jüngster Vergangenheit



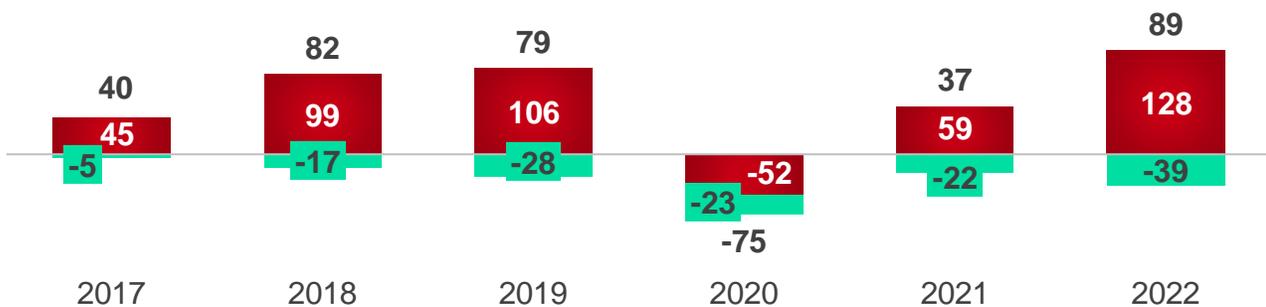
## Umsatz (pro Forma)

in Mio. €



## EBIT vor Sondereffekten (pro Forma)

in Mio. €

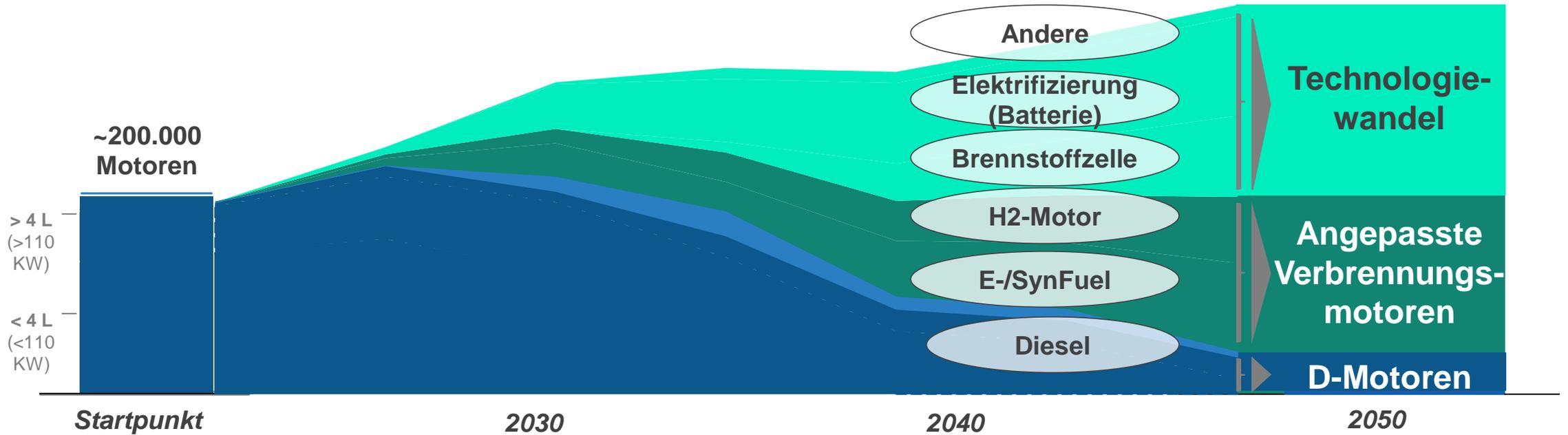


■ DEUTZ Classic ■ DEUTZ Green

- Classic-Segment mit höchstem Umsatzniveau in den letzten 6 Jahren
- Classic-Segment erzielt mit 6,8% die beste bereinigte EBIT-Rendite<sup>1</sup> seit 10 Jahren
- Green-Segment mit steigenden Anlaufkosten aufgrund hoher F&E-Aufwendungen

5 <sup>1</sup> Vor Sondereffekten.

# Unser Weg nach vorne – Markt- und Technologieperspektive



Technologieverteilung DEUTZ-Motoren bis 2050 (illustrativ)

Vebrennungsmotorentechologie wird mindestens in den nächsten 20+ Jahren relevant bleiben

# Unsere Positionierung

---



Wir liefern auch in Zukunft **Antriebe, die Fahrzeuge und Maschinen auf der ganzen Welt bewegen**, auf Baustellen, Straßen und in der Landwirtschaft. Dort wird der Verbrennungsmotor weiter benötigt.

---



Wir haben uns verpflichtet, **bis 2050 klimaneutral zu werden und ermöglichen unseren Kunden** eine erfolgreiche Transformation.

---



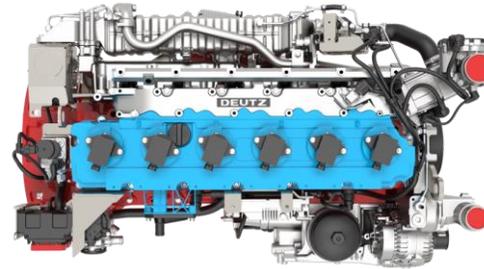
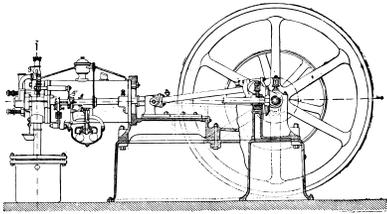
Wir nutzen unsere **Innovationskraft mit einem technologieoffenen Ansatz**.

---



Wir bewegen uns auch als **Organisation** und fördern eine Kultur, in der **unternehmerisches Handeln** und Innovation an erster Stelle stehen.

# Wir halten die Welt in Bewegung – seit fast 160 Jahren und auch zukünftig

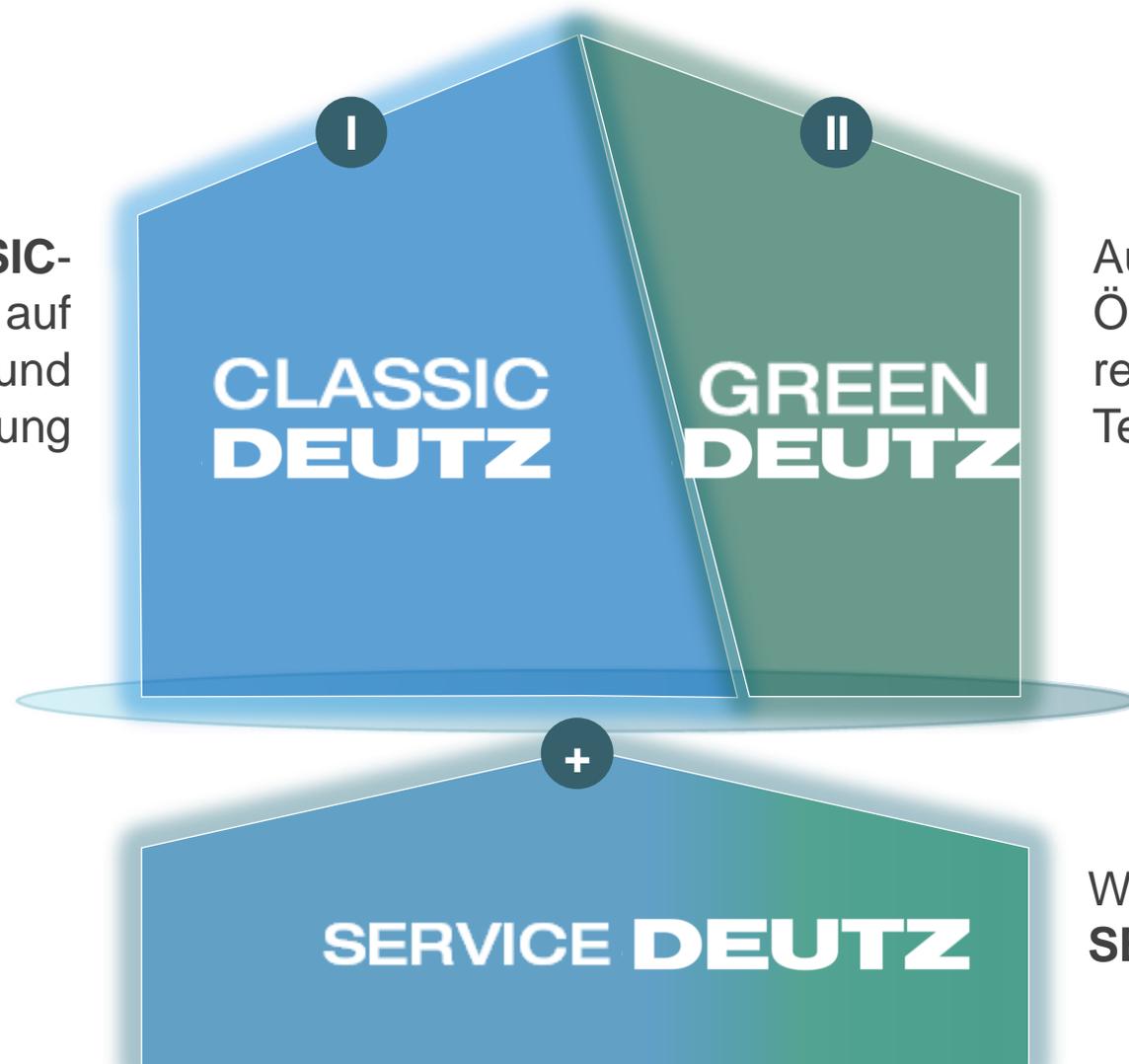


**WIR HALTEN DIE WELT IN BEWEGUNG**

# Unser Weg nach vorne: die “Dual+”-Strategie



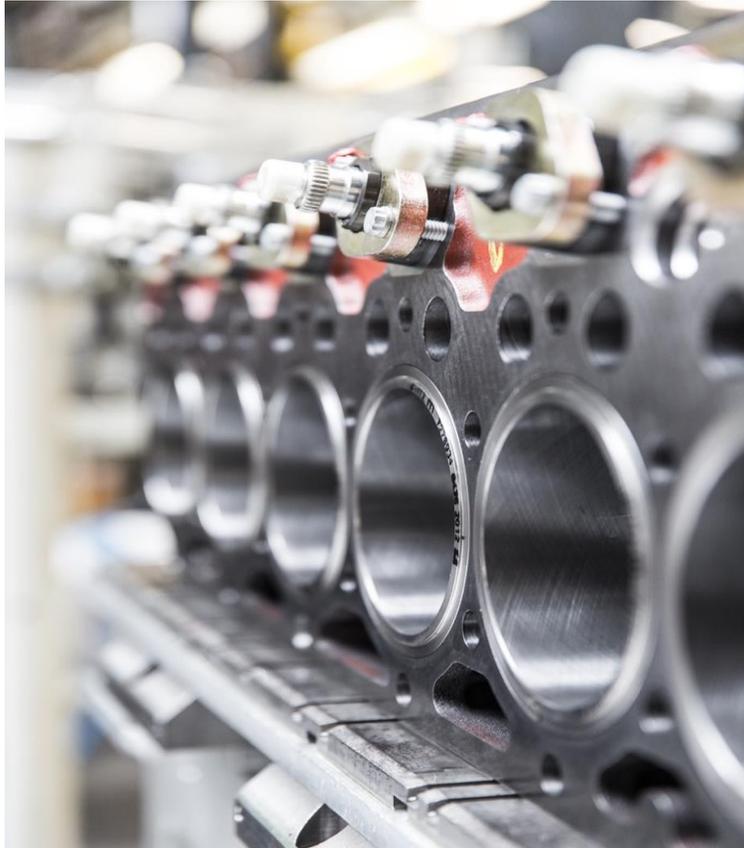
Wachstum im **CLASSIC**-Bereich, basierend auf starker Performance und Marktkonsolidierung



Aufbau eines **GREEN**-Ökosystems mit relevanten Produkten und Technologien

Weltweiter Ausbau des profitablen **SERVICE**-Geschäfts

# Die Ziele von Classic DEUTZ: Performance und Wachstum



## Performance verbessern

Marktorientierte Preisstrukturen, vorhandene Kapazitäten effizienter nutzen, interne Prozesse vereinfachen und das Produktportfolio optimieren – und damit die Lieferperformance verbessern und ein noch zuverlässigerer Partner für unsere Kunden werden.

## Konsolidieren und wachsen

Chancen eines sich konsolidierenden Marktes aktiv nutzen: Während einige Player den Markt verlassen, setzen wir auf zielgerichtete Zukäufe und Übernahmen, um weiter zu wachsen.

**Unser Ziel: DEUTZ bis 2030 unter den Top 3 der unabhängigen Non-Captive-Motorenhersteller etablieren**

# Performance: Profitabilität durch markorientierte Preispolitik gesteigert



## Umfeld 2022



Energiepreise



Rohstoffpreise



Logistikkosten



Produktionskosten



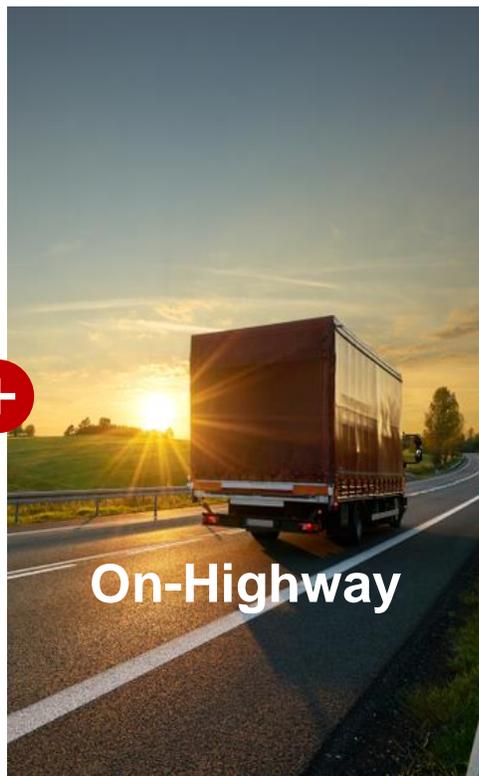
- **Frühzeitige Reaktion** des Managements im Februar 2022, um Herausforderungen systematisch anzugehen
- **Ziel von 8-12 %** Preissteigerung bis Ende 2022 erreicht
- Für Motoren kleiner 4L "**Fixed Volume Approach**" für 2023 mit Fixierung >70 % umgesetzt

Stringentes und strukturiertes Vorgehen in mehreren Wellen zur Sicherung der Profitabilität von DEUTZ-Classic

# Konsolidierung: Kooperation mit Daimler Truck



+



- DEUTZ übernimmt **IP/Lizenzen** von Medium-Duty-(MDEG) und Heavy-Duty-(HDEP)-Motoren für Entwicklung & Produktion
- Kooperation ermöglicht DEUTZ die Erschließung **neuer Kundengruppen**: On-Highway- und Off-Highway-Kunden
- **Zukunftssichere Architektur**: DEUTZ erhält eine bewährte moderne Plattform, die auch für Weiterentwicklungen genutzt werden kann, z. B. für H2-Kraftstoffe
- Daimler wird 4,19% an DEUTZ halten

Zusätzlicher Umsatz nach Produktionshochlauf im mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich p.a. erwartet

# Das Ziel von Green DEUTZ: die Zukunft von DEUTZ absichern



**Auf bestehenden Fähigkeiten aufbauen**

Wir bauen auf unseren bestehenden Fähigkeiten auf (z. B. Torqeedo, Futavis, E-DEUTZ, H2-Motor) und prüfen, wie wir uns verbessern und skalieren können, um profitabel zu wachsen.

**Marktchancen sondieren**

Wir werden stärker marktorientiert entwickeln, indem wir den Markt systematisch analysieren und Zukäufe und Partnerschaften eingehen.

**Richtige Struktur und richtiges Ökosystem schaffen**

Wir werden unsere Strukturen anpassen, um sicherzustellen, dass wir das richtige Setup für ein grünes Ökosystem haben.

**DEUTZ wird bis 2025 mehr als 100 Mio. € in DEUTZ-Green investieren**

# Erste Erfolge im Green-Segment



**1. H2-GenSet in Pilotanwendung**



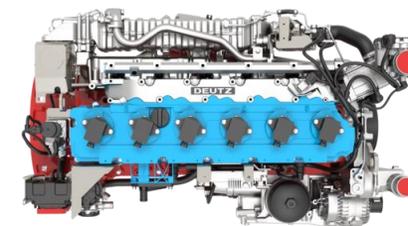
**Gemeinsames HyCET-Projekt**



**1. Serienauftrag für den DEUTZ-PowerTree**



**Prototyp der 1. elektrifizierten Betonpumpe**

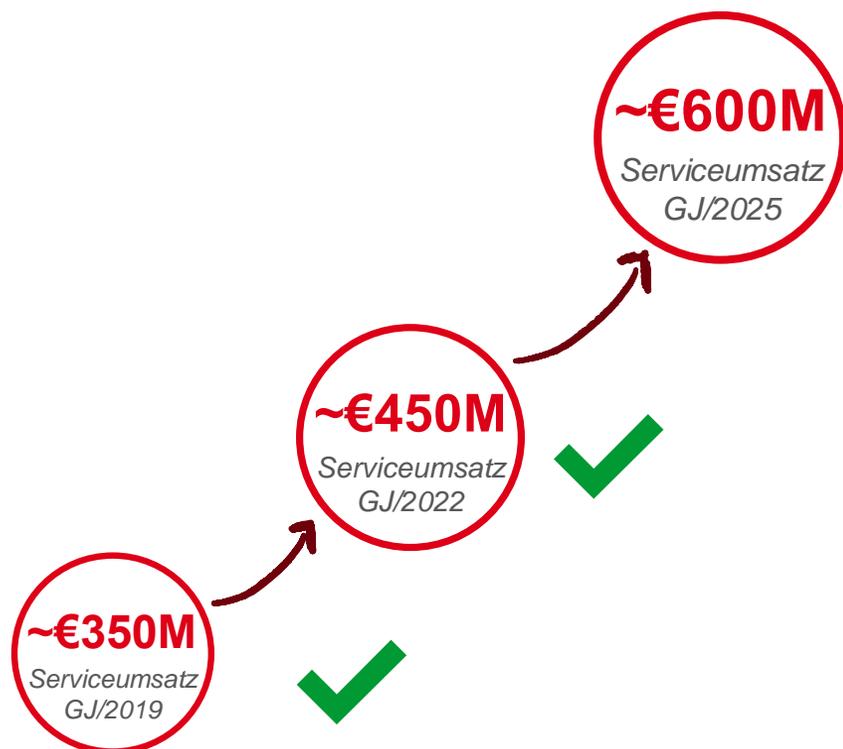


**LOI für Kleinserie von H2-GenSets für China**

# Wie wir unsere Wachstumsziele im Servicebereich erreichen werden



## Wachstumsziele Service



## DEUTZ-Serviceansatz

### Anorganische Expansion weiter vorantreiben



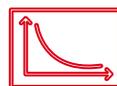
- Weitere Expansion durch Übernahmen und Partnerschaften
- Übernahme von Wartungsaktivitäten
- Übernahmen GJ 2022: Irland (South Coast Diesel) und in den Niederlanden (Ausma)

### Fortsetzung der organischen Expansion



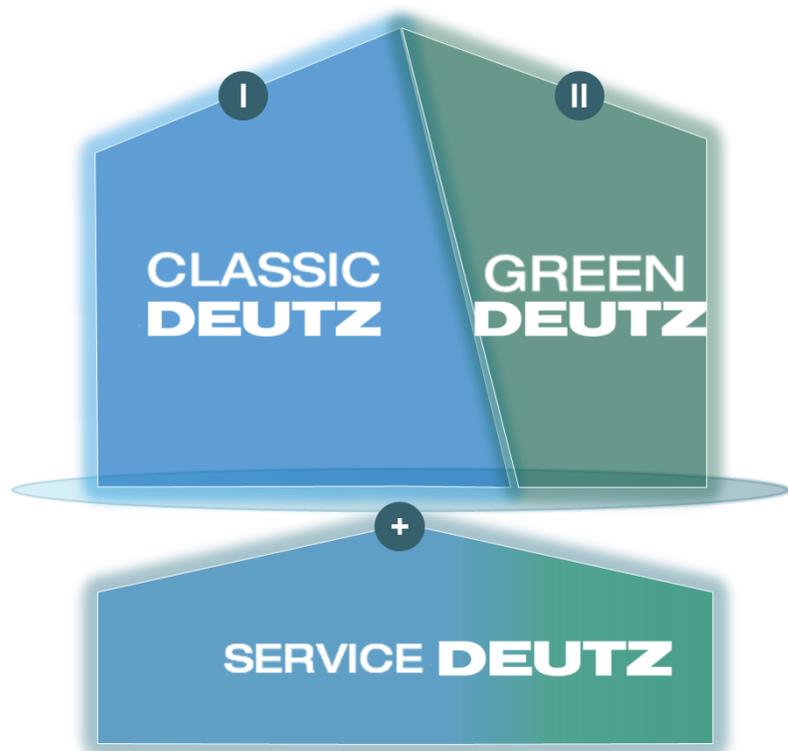
- GJ 2022: Gründung der DEUTZ Deutschland GmbH
- Eröffnung neuer DPCs in den USA
- Ausbau des eigenen Servicenetzes
- Aufbau eines One-Stop-Shop-Service-Angebots in allen Regionen

### Neue Wachstumsfelder erschließen



- Identifizierung der Nachfrage nach Service im GREEN-Segment
- Erweiterung um neue Vertriebskanäle und Lösungen

# Neue Mittelfristziele auf Basis unserer „Dual+“-Strategie



## Ausblick 2025

Umsatz



> 2,5 Mrd. €

Umsatzanteil  
Service



~ 600 Mio. €

Bereinigte  
EBIT-Rendite<sup>1</sup>



6,0 bis 7,0%

# Agenda



## GJ 2022 in Zahlen



Timo Krutoff | CFO

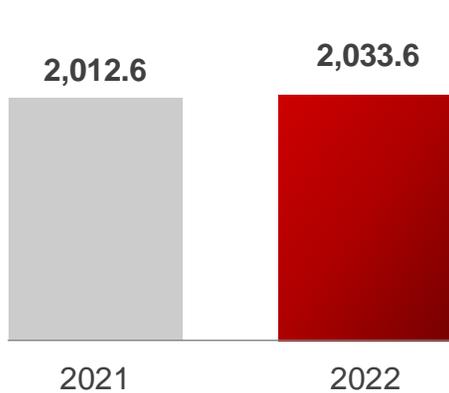
# Geschäftszahlen 2022



## Auftragseingang

in Mio. €

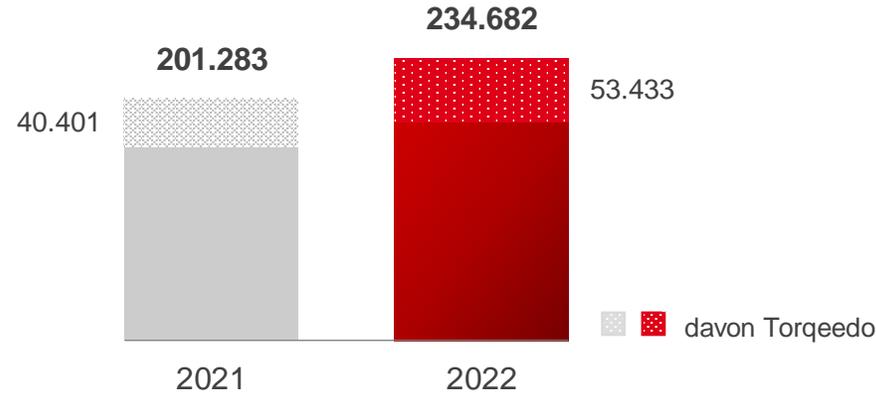
▲ +1,0%



## Absatz

in Stück

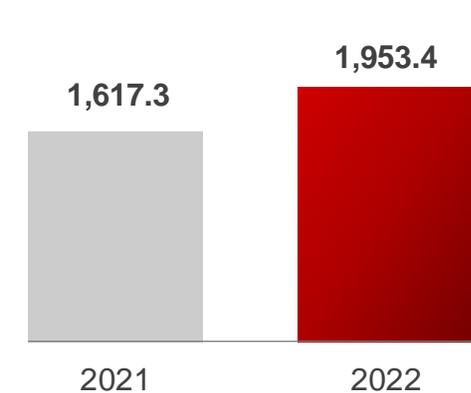
▲ +16,6%



## Umsatz

in Mio. €

▲ +20,8%



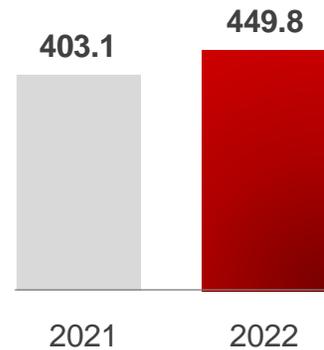
- Auftragseingang in etwa auf hohem Vorjahresniveau – Book-to-bill-Ratio bei 1,04 (2021: 1,24)
- Absatz- und Umsatzsteigerung von allen Anwendungsbereichen und Regionen getragen
- Auftragsbestand steigt zum 31. Dezember 2022 auf 773,5 Mio. € (31. Dezember 2021: 676,7 Mio. €)

# Weiterhin erfolgreicher Ausbau des Servicegeschäfts

## Umsatz

in Mio. €

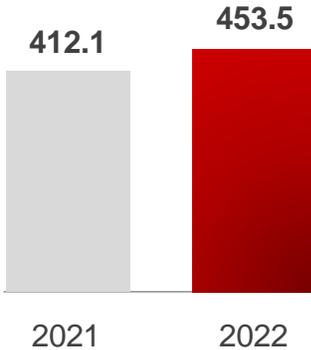
▲ +11,6%



## Auftragseingang

in Mio. €

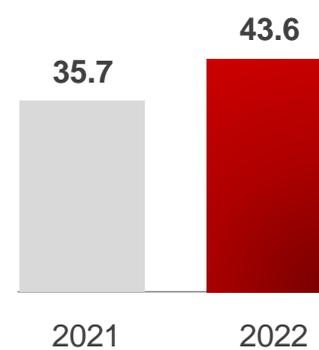
▲ +10,0%



## Auftragsbestand

in Mio. €

▲ +22,1%



Unser neues Service-Ziel:

~ **600 Mio. €**

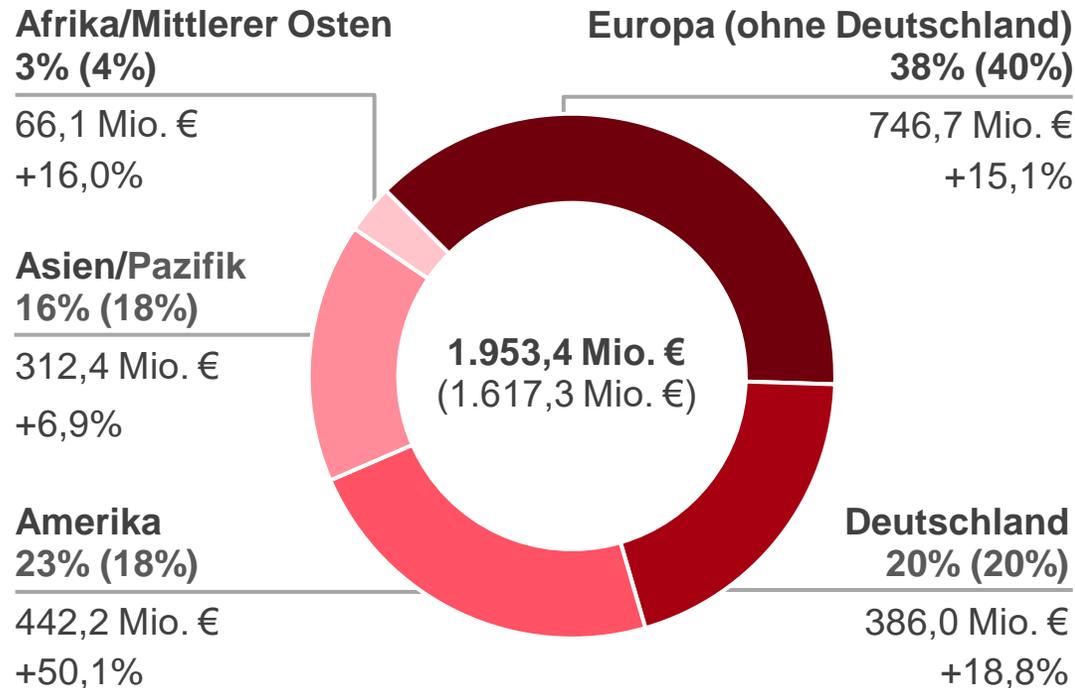
Umsatz in 2025

- Deutliche Geschäftsausweitung insbesondere beim Teilehandel und DEUTZ-Xchange im EMEA-Raum und der Region Amerika
- Erwerb der DEUTZ-Servicepartner Ausma Motorenrevisie (Niederlande) und South Coast Diesels (Irland) in H1/2022

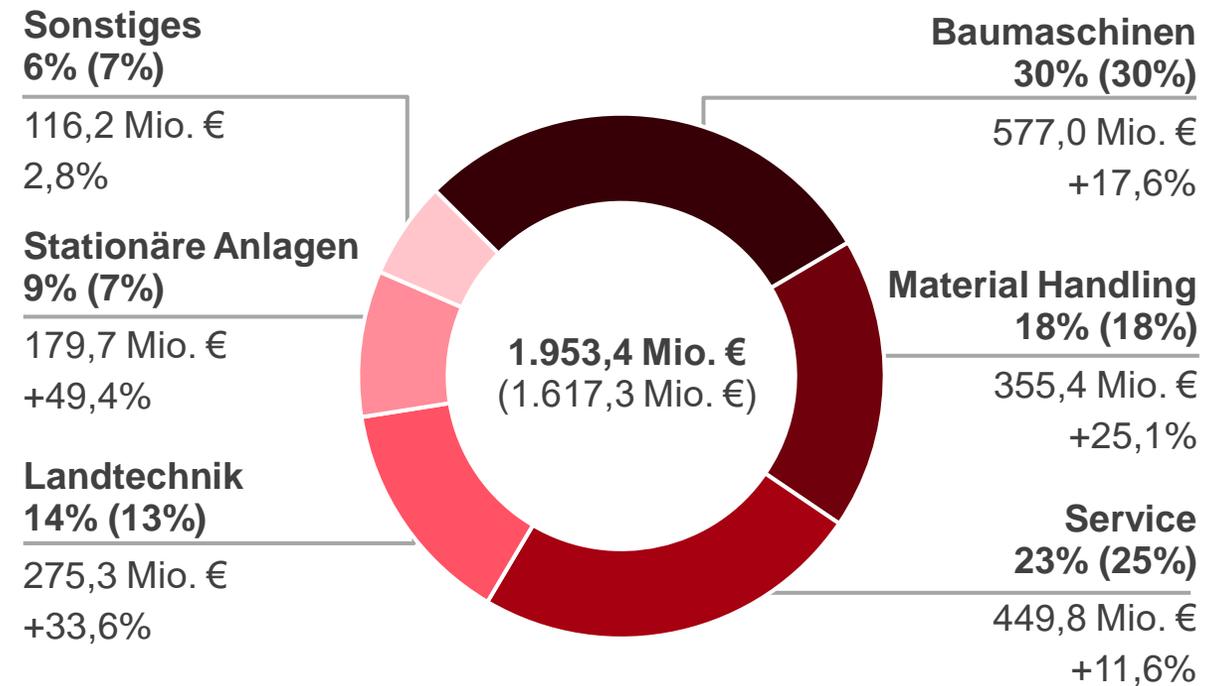
**Weiteres Wachstum auch anorganisch geplant**

# Umsatzentwicklung 2022 im Detail

## Umsatz/Umsatzanteil nach Regionen 2022 (2021)



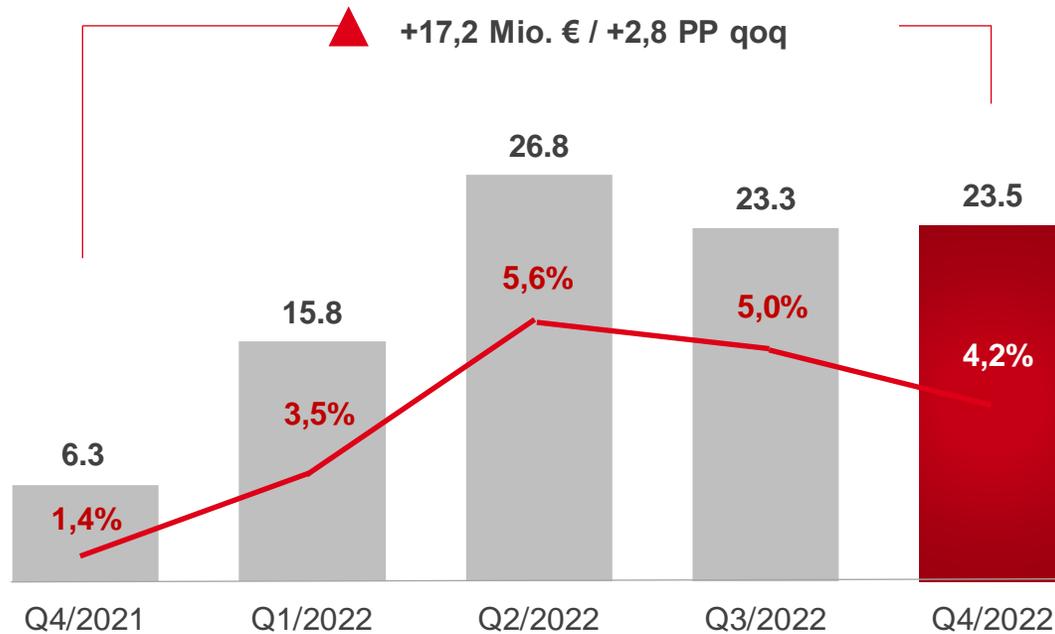
## Umsatz/Umsatzanteil nach Anwendungsbereichen 2022 (2021)



Positive Umsatzentwicklung über alle Regionen und Anwendungsbereiche hinweg

# Deutliche Verbesserung der Profitabilität

## Bereinigtes Ergebnis in Mio. € EBIT-Rendite vor Sondereffekten



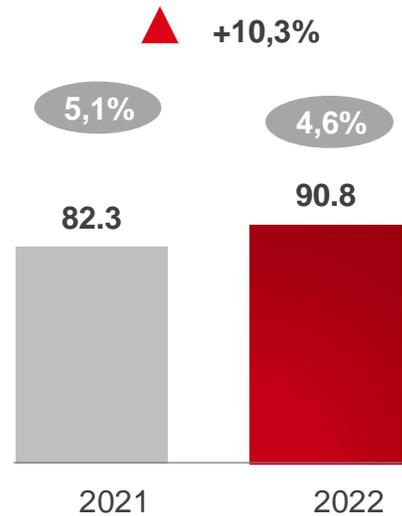
- Verbesserung des bereinigten Ergebnisses<sup>1</sup> 2022 auf 89,4 Mio. € (2021: 37,2 Mio. €) aufgrund von:
  - positiven Skalenerträgen dank gestiegenem Umsatzvolumen
  - marktorientierter Preispolitik
  - Kostensparmaßnahmen
- Steigerung der EBIT-Rendite vor Sondereffekten auf 4,6% (2021: 2,3%)
- Konzernergebnis vor Sondereffekten bei 86,1 Mio. €<sup>2</sup> (2021: 41,3 Mio. €)
- Ergebnis je Aktie vor Sondereffekten bei 0,71 € (2021: 0,34 €)

Performanceinitiativen zahlen sich zunehmend aus

# F&E-Ausgaben, Investitionen und Working Capital

## Netto-F&E-Ausgaben<sup>1</sup>

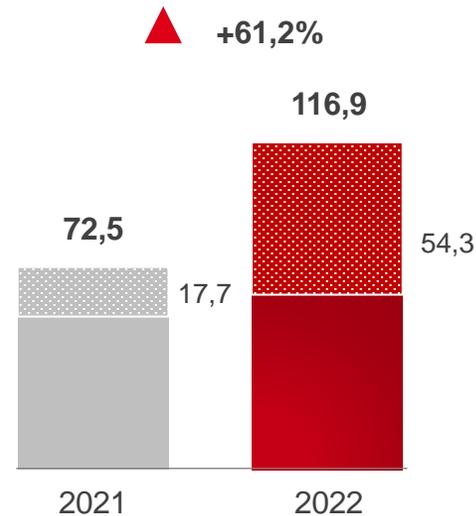
in Mio. €



● F&E-Quote<sup>1</sup>

## Investitionen<sup>1,2</sup>

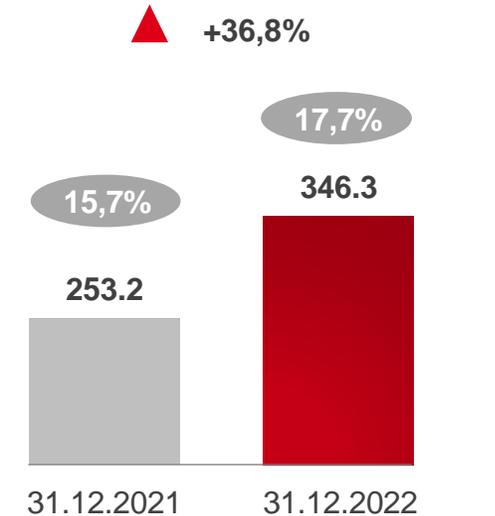
in Mio. €



■ ■ davon Zugänge aus Leasingverträgen<sup>3</sup>

## Working Capital

in Mio. €



● Working-Capital-Quote (Stichtag)<sup>4</sup>

- Anstieg der F&E-Ausgaben insb. aufgrund verstärkter Aktivitäten zur Erweiterung des Green-Portfolios
- Anstieg der Investitionen insbesondere aufgrund des Abschlusses eines neuen Leasingvertrags für ein Logistikzentrum
- Erhöhung des Working Capitals aufgrund deutlichem Anstieg der Vorräte infolge höherer Kapazitätsauslastung, stärkerer Bevorratung bei gleichzeitig gestiegenen Einkaufspreisen sowie Verzögerungen in der Logistikkette

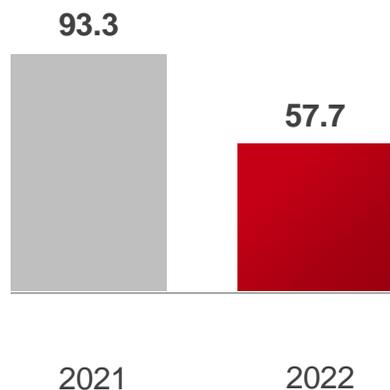
# Cashflow-Entwicklung und Nettofinanzposition



## Operativer Cashflow

in Mio. €

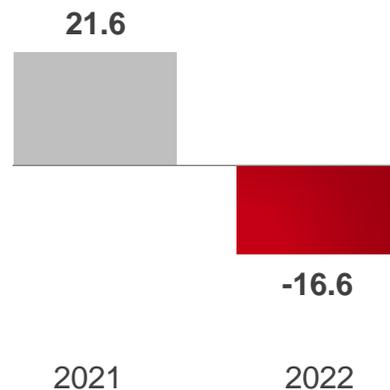
▲ -35,6 Mio. €



## Free Cashflow<sup>1</sup>

in Mio. €

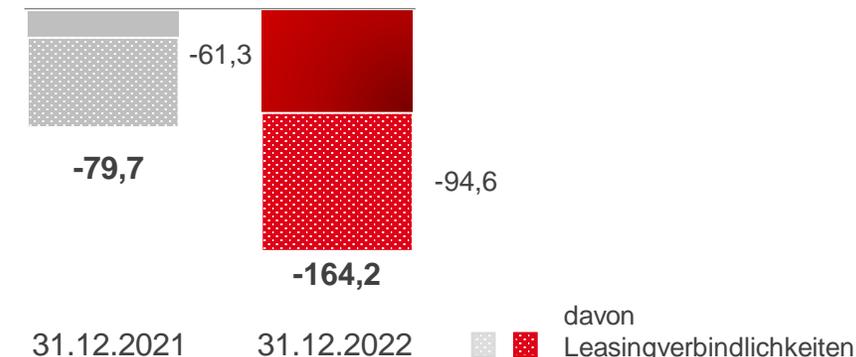
▲ -38,2 Mio. €



## Nettoverschuldung

in Mio. €

▲ -84,5 Mio. €

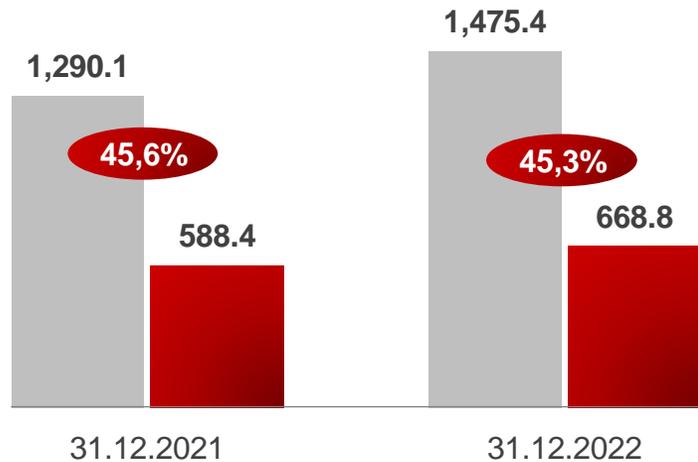


- Rückgang des operativen Cashflows ggü. 2021 bedingt durch Working-Capital-Entwicklung
  - Erhöhung der Vorräte aufgrund deutlicher Geschäftsausweitung, Verzögerungen in der Logistikkette und Bevorratung zur Absicherung der Produktion
- Anstieg der Nettofinanzverschuldung u. a. aufgrund gestiegener Leasingverbindlichkeiten (Logistikzentrum) und höherer Inanspruchnahme von Kreditlinien

# Solide Bilanz – Dividendenvorschlag von € 0,15

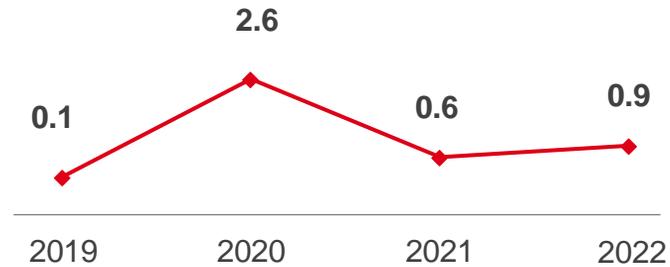
## Eigenkapital/-quote

in Mio. €



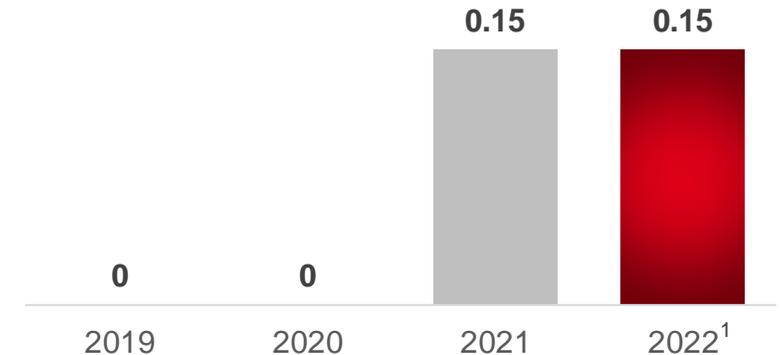
■ Bilanzsumme ■ Eigenkapital ● Eigenkapitalquote

## Nettoverschuldung/EBITDA



## Dividende je Aktie

in €



- Leichte Verringerung der Eigenkapitalquote trotz höherem Eigenkapital aufgrund vergleichsweise stärkerem Anstieg der Bilanzsumme infolge des Anstiegs des kurzfristigen Vermögens bzw. der kurzfristigen Schulden
- Ungenutzte syndizierte Kreditlinie in Höhe von rund 140 Mio. € verfügbar – stärkere Mittelbindung im kurzfristigen Vermögen führte zu einer höheren Inanspruchnahme der Kreditlinie

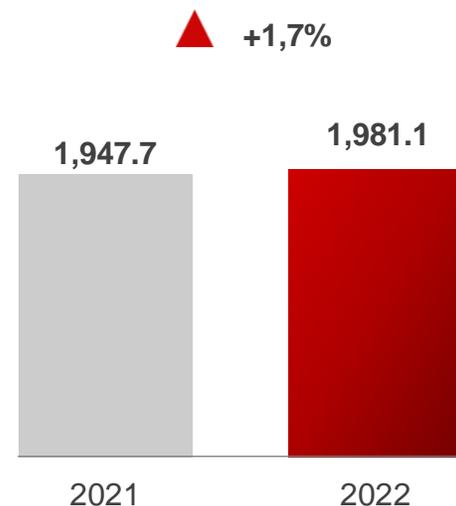
**Ausreichend finanzieller Spielraum auch für anorganisches Wachstums vorhanden**

# Geschäftszahlen 2022 | Segment Classic



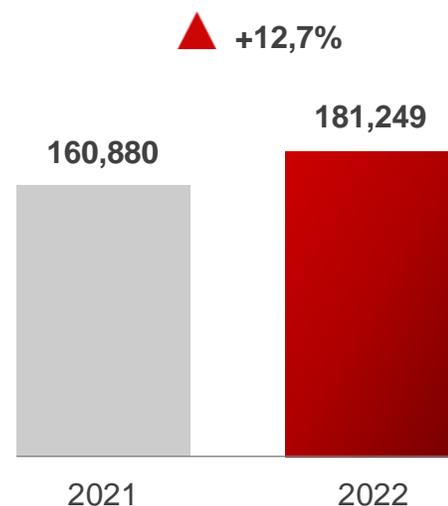
## Auftragseingang

in Mio. €



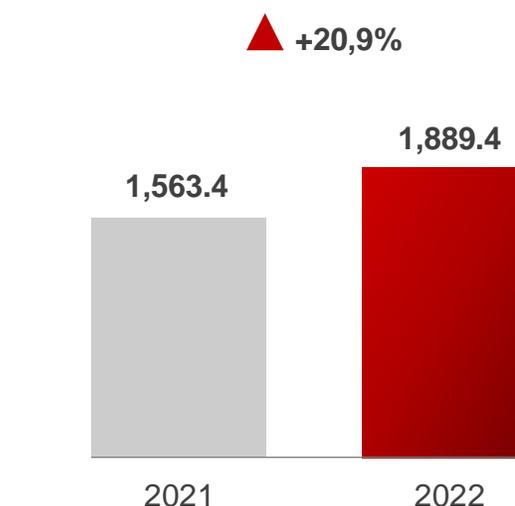
## Absatz

in Stück



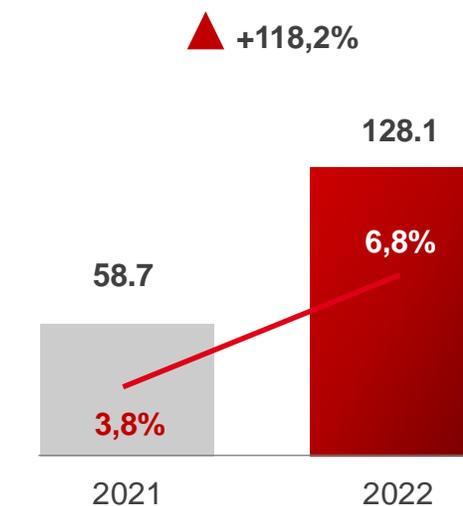
## Umsatz

in Mio. €



## Bereinigtes Ergebnis/Marge

in Mio. €



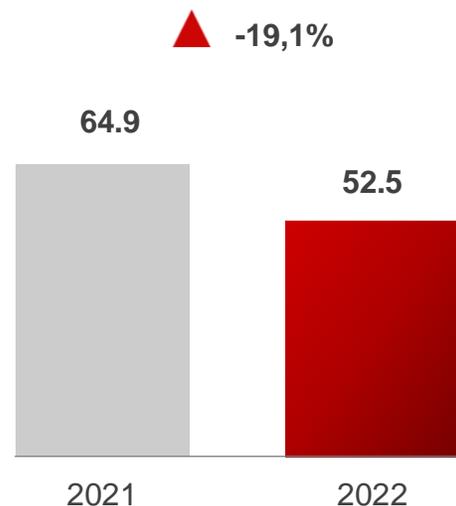
- Auftragseingang leicht über Vorjahresniveau; deutliche Zuwächse bei Absatz und Umsatz
- Bereinigtes Ergebnis ggü. 2021 mehr als verdoppelt
- Deutliche Steigerung der bereinigten Ergebnismarge insb. Aufgrund marktorientierter Preispolitik, positiver Skalenerträge, Kosteneinspareffekten, positiven Währungsumrechnungseffekten und der Optimierung des Bestandsportfolios – höchste Rendite seit rund zehn Jahren

# Geschäftszahlen 2022 | Segment Green



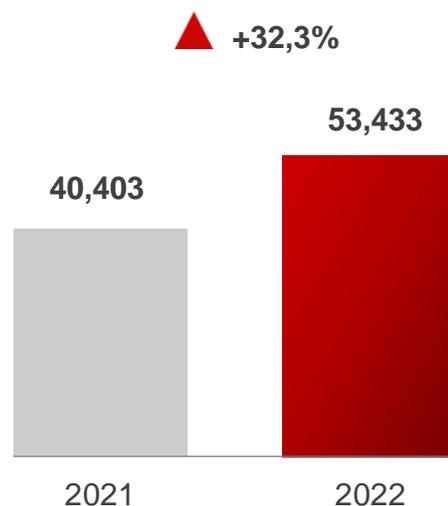
## Auftragseingang

in Mio. €



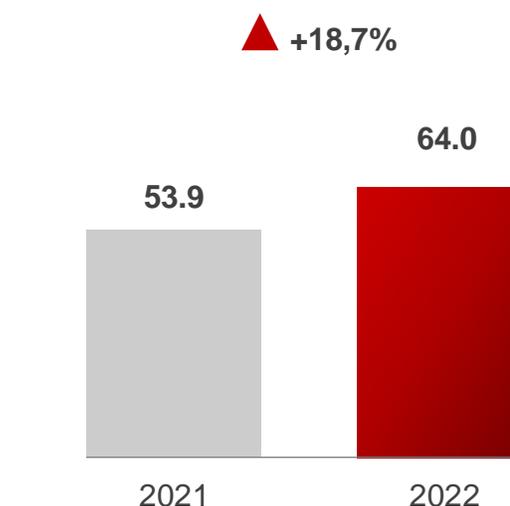
## Absatz<sup>1</sup>

in Stück



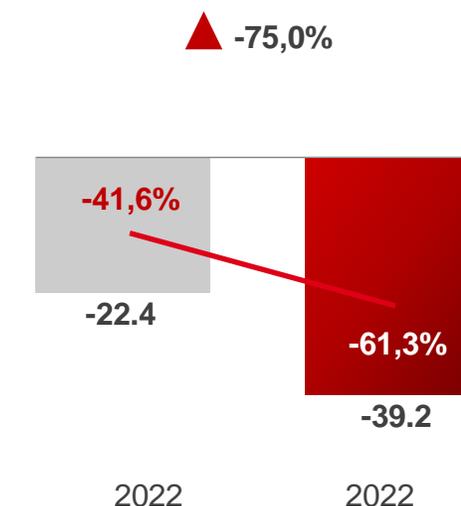
## Umsatz

in Mio. €



## Bereinigtes Ergebnis/Marge

in Mio. €



- Auftragsrückgang ggü. hoher Vergleichsbasis infolge geringerer Nachfrage insb. nach elektrischen Bootsantrieben im Freizeitbereich
- Positive Absatz- und Umsatzentwicklung aufgrund gesteigener Nachfrage von OEM-Kunden in Amerika und Asien/Pazifik
- Rückgang des bereinigten Ergebnisses im Wesentlichen bedingt durch gestiegene Entwicklungsaufwendungen für neue Antriebstechnologien sowie negativem Ergebnisbeitrag von Torqeedo

# Agenda

## Prognose 2023



Dr. Sebastian C. Schulte | CEO

# Globale Marktentwicklungen 2023



Land-  
technik



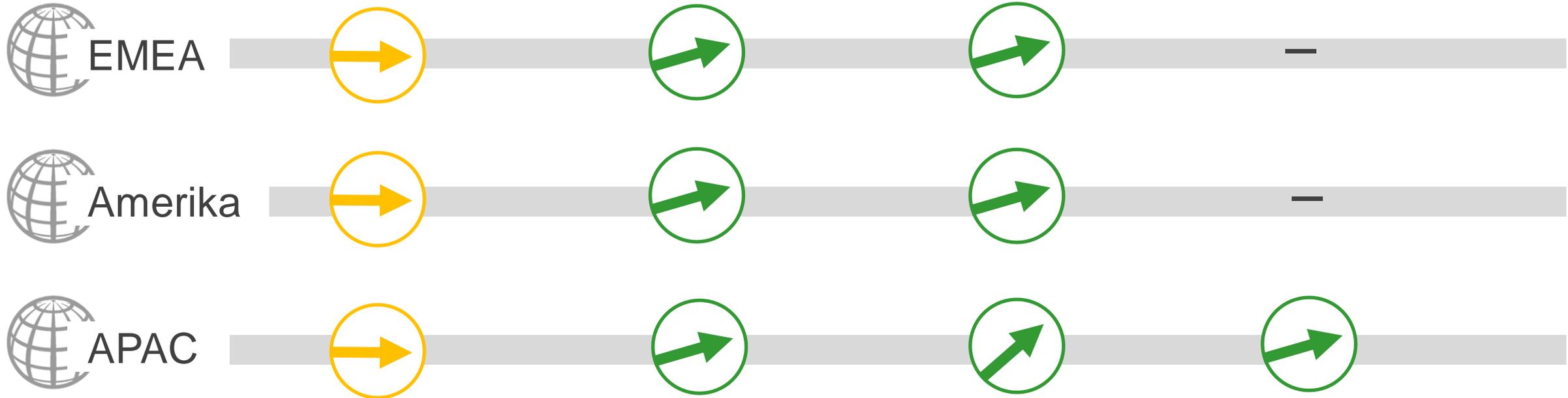
Bau-  
maschinen



Material  
Handling



Heavy-Duty-  
Trucks



Endmärkte stützen positiven Ausblick

# Moderates Wachstum im Geschäftsjahr 2023 erwartet



## Prognose 2023

Absatz		175.000 bis 195.000 DEUTZ-Motoren <sup>1</sup>
Umsatz		1,9 bis 2,1 Mrd. €
Bereinigte EBIT-Rendite <sup>2</sup>		4,0 bis 5,0%
Free Cashflow		Mittlerer zweistelliger Mio.-€-Betrag <sup>3</sup>

- Auftragsbestand garantiert volle Auslastung für die nächsten 7 bis 8 Monate
- Preiserhöhungen in GJ 2022 werden auch einen positiven Effekt im GJ 2023 haben
- Aber: Kostensteigerungen im GJ 2022 werden auch einen negativen Effekt im GJ 2023 haben
- Energiepreise und Tarifabschlüsse belasten mit einem zweistelligen Mio.-€-Betrag



**Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit!**

**Fragen?**

**—**

# Finanzkalender & Kontakt



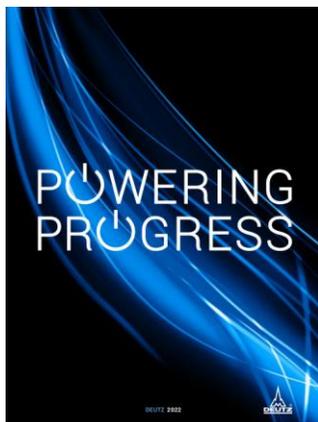
## Finanzkalender

Hauptversammlung 2023 (virtuell)	27. April 2023
Quartalsmitteilung Q1/2023	4. Mai 2023
Zwischenbericht H1/2023	10. August 2023
Quartalsmitteilung Q3/2023	9. November 2023

## Kontakt

Christian Ludwig, CFA  
SVP Communications & IR  
+49 (0) 221 822-3600  
christian.ludwig@deutz.com

Folgen Sie uns auf



## GESCHÄFTSBERICHT 2022 ONLINE

Mit Kennzahlentool und interaktiven Angeboten unter [geschaeftsbericht.deutz.com/2022](https://geschaeftsbericht.deutz.com/2022)



## DEUTZ 2022 – DAS MAGAZIN

Gedruckt und als PDF unter [www.deutz.com/magazin2022](https://www.deutz.com/magazin2022)

