



DEUTZ

Geschäftszahlen Q1 2024

—
30. April 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 Q1 2024 & Strategie-Update

Dr. Sebastian C. Schulte

Performance im Q1 2024 ist solide in einem konjunkturell schwachen Umfeld



Auftragseingang

419 Mio. €

-18,7% ggü. Vorjahr aufgrund Konjunkturschwäche und Basiseffekt durch starkes Vj.-Quartal - **deutlich stärkerer Auftragseingang** ggü. Q4 2023 (+19,4%)

Umsatz

455 Mio. €

-10,3% ggü. Vorjahr; Produktmix und Preiseffekte mit positiven Effekten; **Anteil des Servicegeschäfts steigt auf 28%**

EBIT-Rendite¹

6,1%

Zunehmende **Robustheit** auch im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld durch **Umsetzung der „DUAL+“-Strategie**

„DUAL+“-Strategie stärkt Resilienz des DEUTZ-Konzerns



Umsatzwachstum und EBIT-Rendite vor Sondereffekten¹

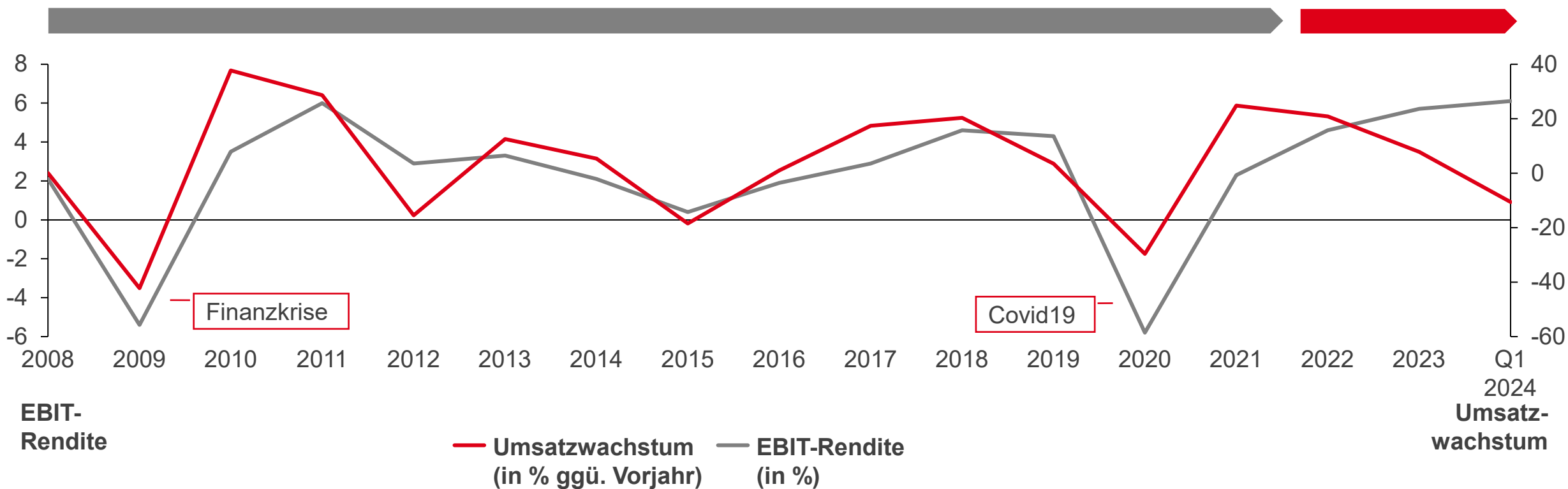
jeweils in %, Umsatz ggü. Vorjahr

Vergangenheit:

Parallele Entwicklung von Umsatz und EBIT-Rendite

„DUAL+“-Strategie:

Stärkere Resilienz

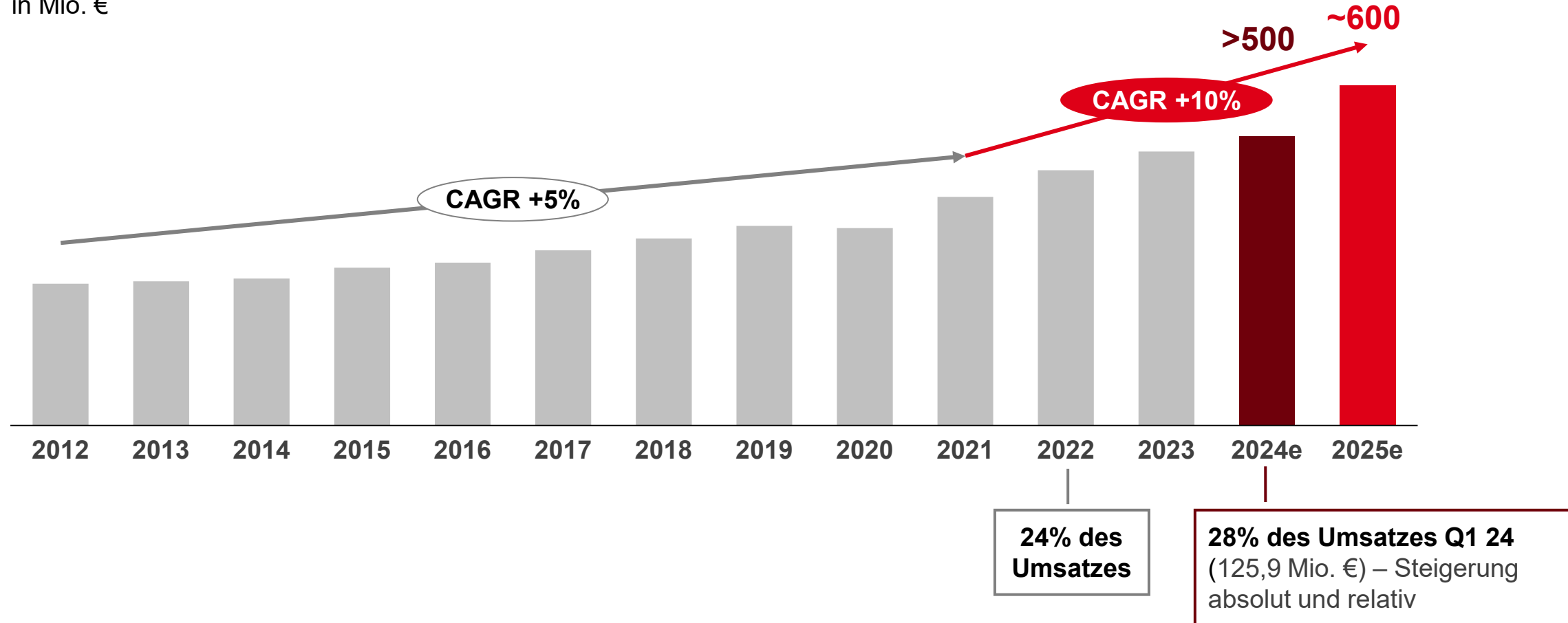


Wachsendes Servicegeschäft verringert Zyklizität des Geschäftsmodells



Umsatz Servicegeschäft

in Mio. €



Fokus verlagert sich vom Pricing im Vertrieb zu Einsparungen im Einkauf



Bereits ergebniswirksam: Pricing & Produktion

- Portfoliooptimierung
- Konsequenter Ausbau der DEUTZ Power Center
- Erfolgreiche **Pricing-Initiative** wirkt nachhaltig
- **Flexible Steuerung der Kapazitäten:** Aufbau dritte Schicht im Sommer 2023, Abbau Februar 2024



Verstärkt im Fokus: Materialkostenreduktion und Kapitalallokation

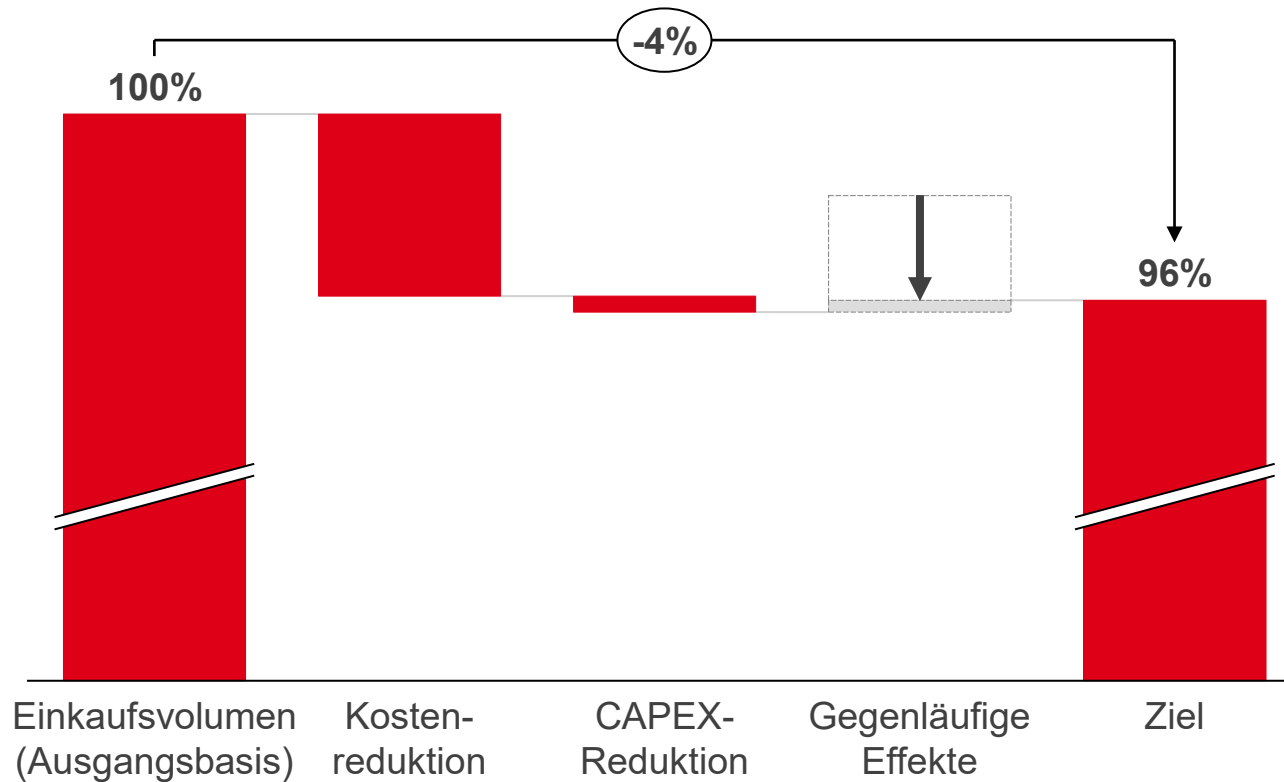
- **Strategischer Fokus** auf Materialkostenreduktion (direkt und indirekt)
- Konsequente Steuerung des F&E-Aufwands im Bereich Classic + Green
 - Stärkere Fokussierung auf Wasserstoff
 - Synergien im Classic Bereich durch Partnerschaften

Ganzheitliches Programm im Einkaufsbereich aufgesetzt



Einkaufsvolumen und Ziele 2024

Vereinfachte Darstellung



- **Ganzheitliches Programm Holistic cost reduction program:** direct material, indirect materia CAPEX
- **Kostenreduzierung durch interne und externe Initiativen, z.B.** Bedarfsmanagement, Zielkostenanalyse
- Weiterer Ausbau der **Best Cost Country Beschaffung:** 2023: -4%; 2024: -6%
- **Materialkosteneinsparungen** im zweistelligen Mio.-€-Bereich für 2024 erwartet



Closing von Torqeedo erfolgt

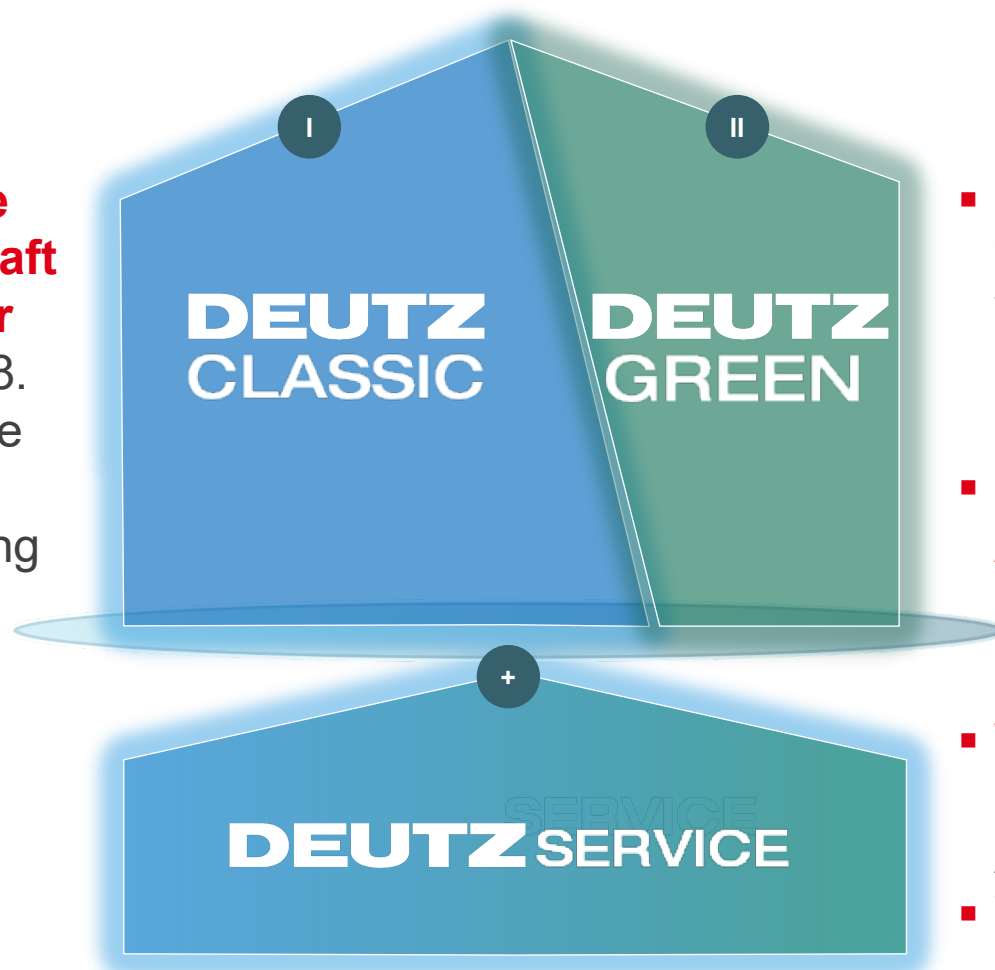
- Verkauf von Torqeedo an Yamaha Motors – als „best owner“
- EBIT-Verlust von Torqeedo in 2023 ca. -23 Mio. €
- Wichtiger Schritt für die angestoßene Neuaufstellung und Fokussierung des Green-Segments
- Stärkere Ausrichtung für die Entwicklung alternativer Antriebe am Markt und den Kundenbedürfnissen
- Eckpunkte zur Transaktion:
 - ✓ Signing im Januar 2024
 - ✓ Closing am 3. April 2024
 - ⌚ Verbuchung in Q2 2024: Verkaufserlös im hohen zweistelligen Mio.-€-Euro Bereich, Buchgewinn im niedrigen zweistelligen Mio.-€-Euro Bereich erwartet

Verkauf von Torqeedo: wichtiger Schritt für die angestoßene Neuaufstellung

„DUAL+“-Strategie: Fortschritte in allen Bereichen



- Fokus auf **Performance**
- Signing der **Partnerschaft mit Rolls-Royce Power Systems (RRPS)** am 28. März 2024; Closing Mitte des Jahres erwartet mit positiver GuV-Auswirkung in 2024



- Closing des **Verkaufs von Torqeedo** am 3. April 2024, Verbuchung des Effekts in Q2 2024 (niedriger zweistelliger Mio.-€-Betrag)
- Umsetzung Wasserstoff **GenSet-Auftrag China**
- **Wachstum** von 3,8% yoy, u.a. durch Integration der Akquisitionen aus 2023
- Weiterführung **gezielter M&A-Aktivitäten**



Q1 2024 in Zahlen



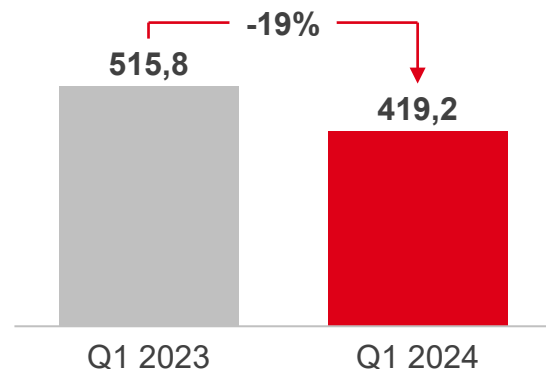
Timo Krutoff

Geschäftszahlen Q1 2024¹



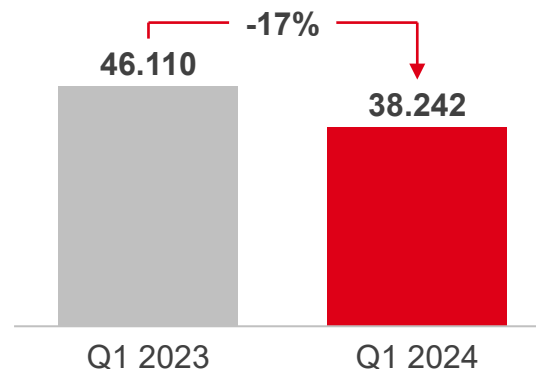
Auftragseingang

in Mio. €



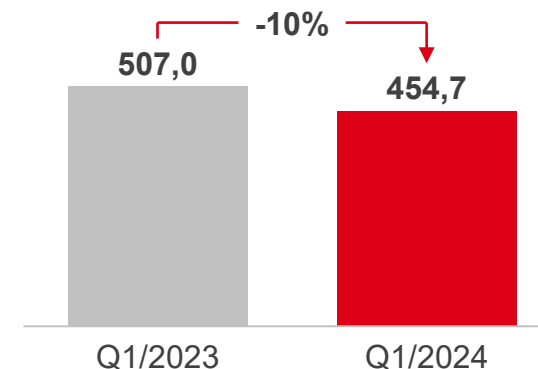
Absatz

in Stück



Umsatz

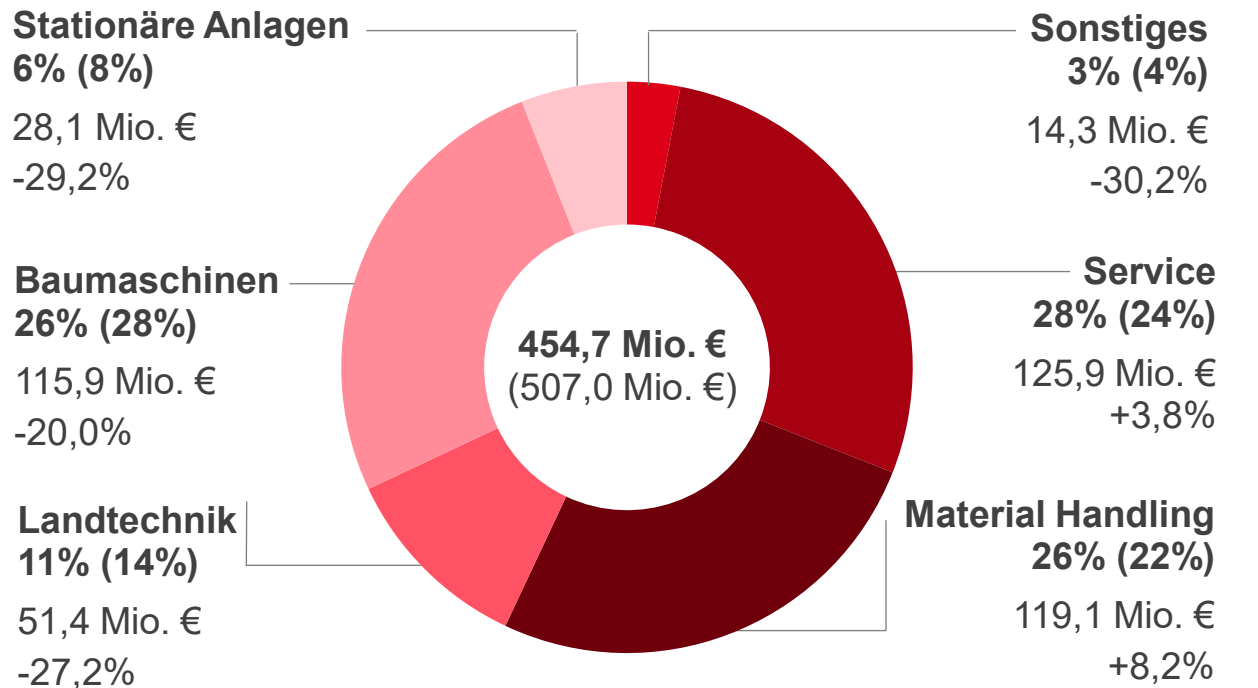
in Mio. €



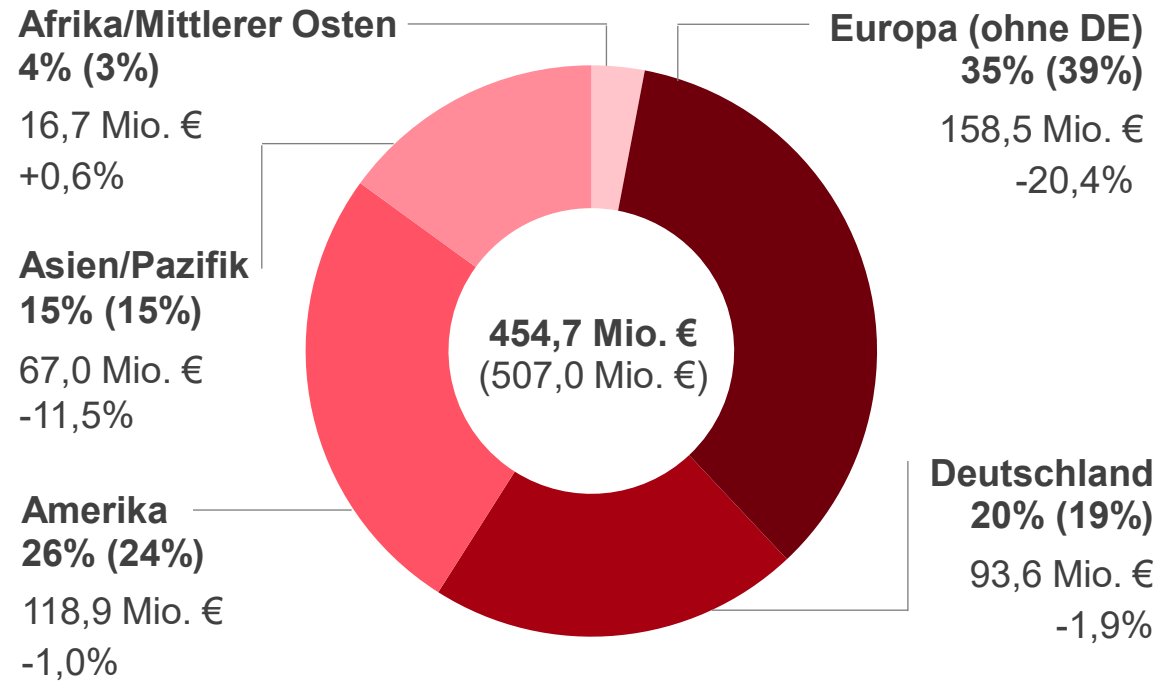
- Book-to-bill-Ratio bei 0,92 (Q1 2023: 1,02) und Auftragsbestand² bei 414,9 Mio. € (Q1 2023: 772,5 Mio. €; Q4 2023: 450,4 Mio. €)
- Rückgang im Umsatz deutlich geringer als im Auftragseingang und Absatz gegenüber Q1 2023 aufgrund der erfolgreichen Umsetzung der „DUAL+“-Strategie: Steigender Anteil Servicebereich sowie Pricing und Performanceinitiativen

Umsatzentwicklung im Detail¹

Umsatz/Umsatzanteil nach Anwendungsbereichen Q1 2024 (Q1 2023)



Umsatz/Umsatzanteil nach Regionen Q1 2024 (Q1 2023)

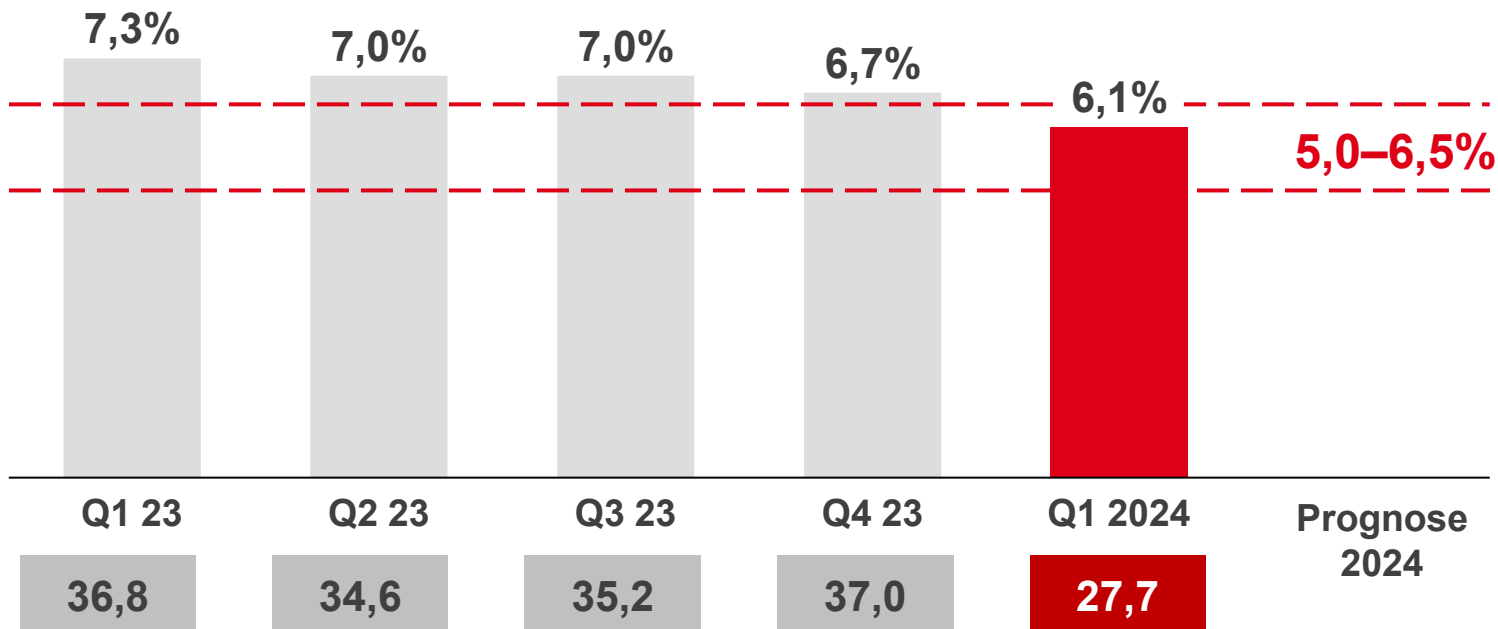


■ Stationäre Anlagen
 ■ Baumaschinen
 ■ Landtechnik
 ■ Material Handling
 ■ Service
 ■ Sonstiges
 ■ Afrika/Mittlerer Osten
 ■ Europa (ohne Deutschland)
 ■ Deutschland
 ■ Amerika
 ■ Asien/Pazifik

Umsatzanstiege bei Service und Material Handling – Service im Q1 2024 umsatzstärkster Anwendungsbereich

Profitabilität bleibt trotz Rückgang robust¹

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



- Profitabilität im Rahmen der Prognose
- Robuste Profitabilität trotz Rückgang im Umsatz:
 - Ausbau des profitablen Servicegeschäfts
 - Marktorientierte Preispolitik
 - Kosteneinsparmaßnahmen

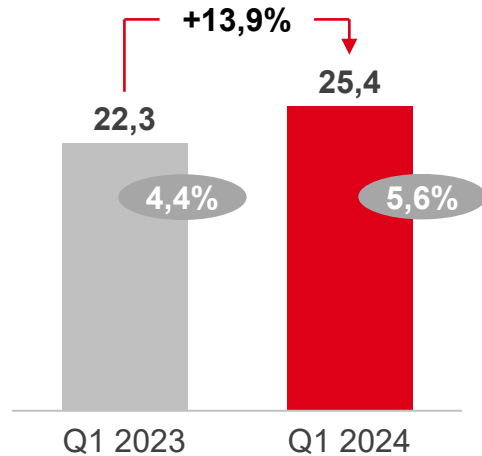
Performanceinitiativen und Servicegeschäft stabilisieren Profitabilität

¹ Betrachtung fortgeführter Aktivitäten.

F&E-Ausgaben, Investitionen und Working Capital¹

Netto-F&E-Ausgaben²

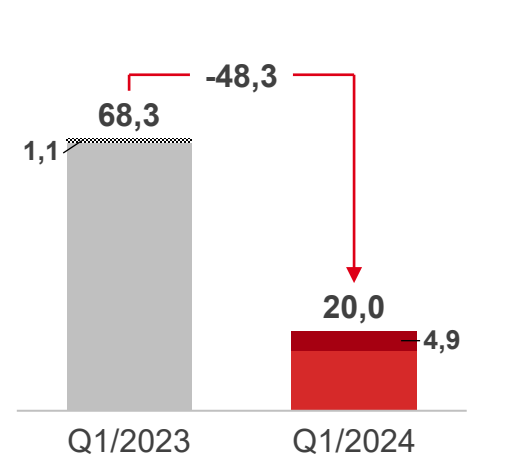
in Mio. €



F&E-Quote³

Investitionen^{2,4}

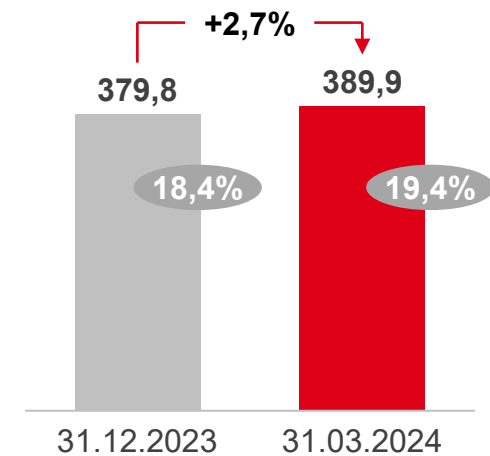
in Mio. €



davon Zugänge aus Leasingverträgen⁵
 ■ davon Zugänge aus Leasingverträgen⁵

Working Capital

in Mio. €



Working-Capital-Quote (Stichtag)⁶

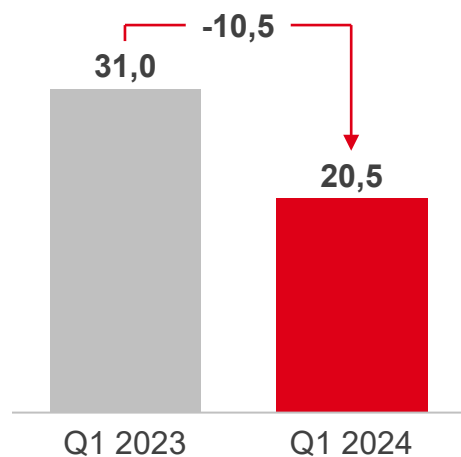
- F&E-Ausgaben gestiegen – Fokus weiterhin auf Aktivitäten zur Erweiterung des Green-Portfolios
- Rückgang der Investitionen erklärt sich hauptsächlich durch Erwerb von Lizenz- und IP-Rechten im Rahmen der Kooperation mit Daimler Truck im Vorjahresquartal
- Working Capital erhöht sich leicht ggü. 31.12.2023 vor allem durch Anstieg der Vorräte

Gesamtkonzern: Cashflow-Entwicklung und Nettofinanzposition¹



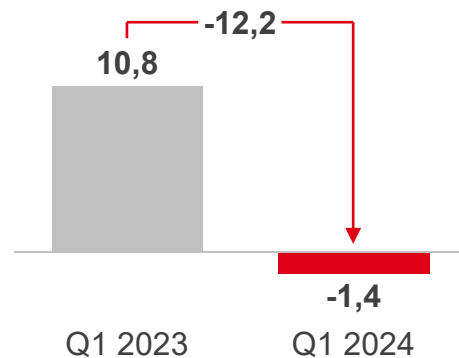
Operativer Cashflow

in Mio. €



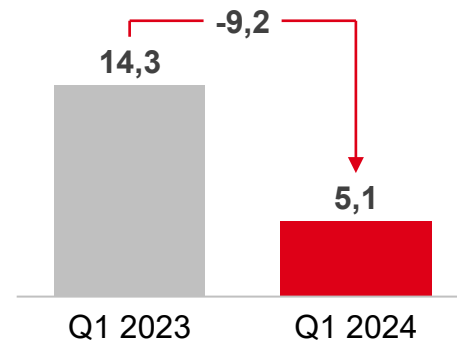
Free Cashflow vor M&A²

in Mio. €



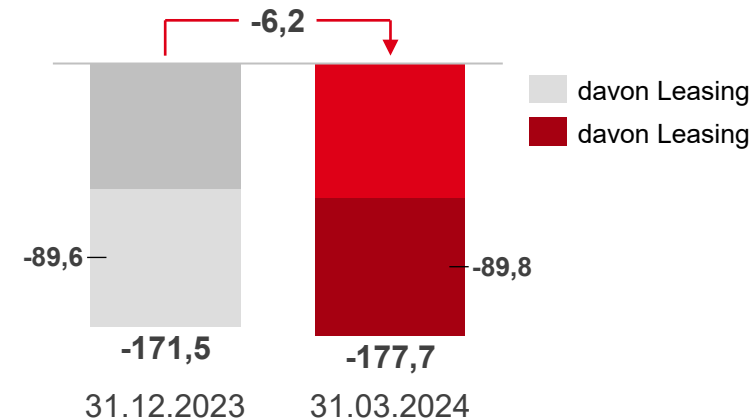
Free Cashflow fgA vor M&A²

in Mio. €



Nettoverschuldung

in Mio. €



- Operativer Cashflow ggü. Q1 2023 rückläufig aufgrund Rückgangs von Ergebnis und nicht-finanziellen Verbindlichkeiten
- Free Cashflow im Q1 2024 belastet durch Bestandsaufbau bei den Vorräten
- Nettofinanzverschuldung inklusive Torqeedo-Aktivitäten (Gesamtkonzern) steigt nur leicht

Geschäftszahlen Q1 2024

Segment Classic und Green



Classic

Green

	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2023	Q1 2024
Auftrags- eingang in Mio. €	515,0	418,3	0,8	0,9
Absatz¹ in Stück	46.104	38.054	6	188
Umsatz in Mio. €	506,1	453,5	0,9	1,2
F&E-Ausgaben in Mio. €	16,1	16,6	6,2	8,8
Bereinigtes Ergebnis in Mio. €	44,4	37,2	-7,4	-9,6

- Classic-Segment dominiert derzeit die Entwicklung der Konzernzahlen
- Green-Segment mit Anstiegen bei Auftragseingang, Absatz und Umsatz – wenn auch noch auf geringem Niveau
- Bereinigtes Ergebnis des Green-Segments weiter durch Anstieg des Entwicklungsaufwands belastet
- Das Geschäft der Torqeedo-Gruppe wird seit Q4 2024 nicht mehr als Teil des Green-Segments, sondern als nicht fortgeführte Aktivität in den Konzernzahlen ausgewiesen



Prognose 2024



Dr. Sebastian C. Schulte

Q1 2024: Wesentliche operative und strategische Ereignisse¹



Auftragseingang



- 18,7%

419,2 Mio. €

Book-to-bill-Ratio: 0,92

Absatz



DEUTZ-Classic-Motoren

- 17,5% auf

38.054 Einheiten

Umsatz



- 10,3% auf

454,7 Mio. €

EBIT-Rendite²



- 1,2PP auf

6,1 %

Bereinigtes Ergebnis:
27,7 Mio. € (-9,1 Mio. €)

Free Cashflow vor M&A



- 9,2 Mio. € auf

5,1 Mio. €

Partnerschaft mit Rolls-Royce Power Systems



**Signing am
28. März 2024**

Verkauf von Torqeedo



**Closing am
3. April 2024**

Stabilisierendes Servicegeschäft



**~28% des Gesamt-
umsatzes Q1 2024**

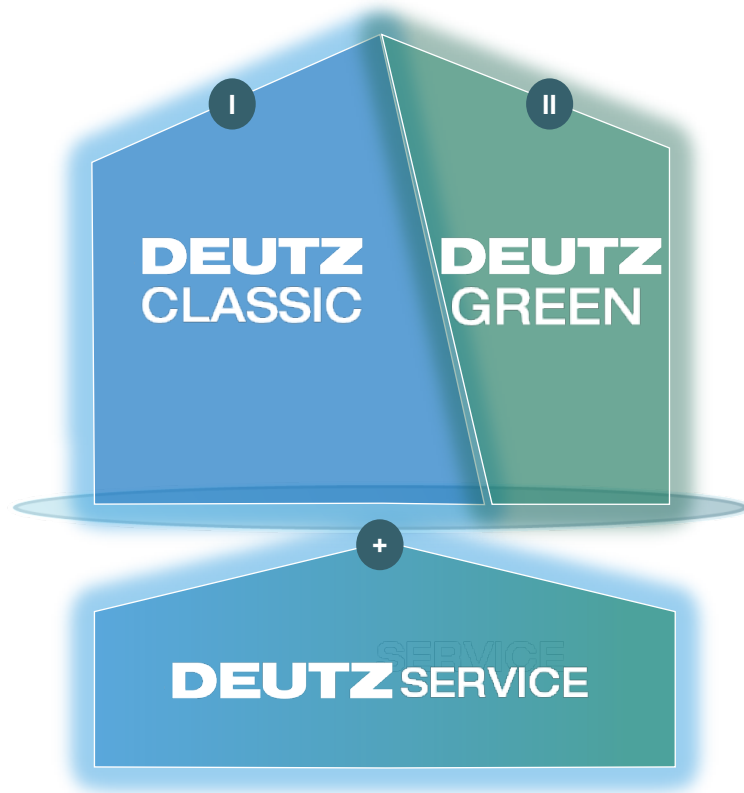
Prognose für 2024 bestätigt



	2023		2024e
Absatz	186.718 DEUTZ-Motoren		160.000 bis 180.000 DEUTZ-Motoren
Umsatz	2,1 Mrd. €		1,9 bis 2,1 Mrd. €
Bereinigte EBIT-Rendite¹	5,7%		5,0 bis 6,5%
Free Cashflow²	55,9 Mio. €		Mittlerer zweistelliger Mio.-€-Betrag

- Nachfragerückgang spiegelt sich in Absatzerwartung wider
- Umsatz sollte durch Vereinbarung mit Rolls-Royce-Power Systems (RRPS) ab Mitte des Jahres positiv beeinflusst werden
- Ausgebautes Servicegeschäft sowie deutlich robustere Pricing- und Kostenstruktur können Absatzrückgang besser kompensieren
- Hoher positiver EBIT-Effekt durch RRPS-Vereinbarung und Torqeedo-Verkauf

Mittelfristziele auf Basis der „Dual+“-Strategie



Ausblick 2025

Umsatz



> 2,5 Mrd. €

Umsatzanteil
Service



~ 600 Mio. €

Bereinigte
EBIT-Rendite¹



6,0 bis 7,0%

DEUTZ bestätigt seine Mittelfristziele für 2025

160
YEARS

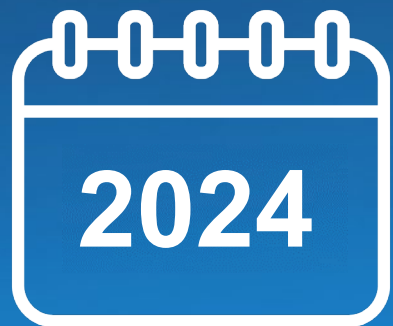


**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!
—
Fragen?**

Finanzkalender & Kontakt



160
YEARS



Finanzkalender

Hauptversammlung 2024 (virtuell)	8. Mai 2024
Zwischenbericht H1/2024	8. August 2024
Quartalsmitteilung 9M/2024	7. November 2024

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