

DEUTZ Investorenpräsentation

November 2017

The engine company.



Unternehmensprofil

- DEUTZ ist einer der weltweit führenden Hersteller innovativer Antriebssysteme
- Breites Spektrum an Diesel- und Gasmotoren im Leistungsbereich zwischen 19 und 620 kW
- Konzentration auf den Off-Highway-Sektor mit starker Positionierung in den Bereichen Baumaschinen, Landtechnik und Material Handling
- E-DEUTZ Elektrifizierungsstrategie gestartet
- Weltweites Vertriebs- und Servicenetz

Segmente

- DEUTZ Compact Engines: flüssigkeitsgekühlte Motoren < 8 Liter Hubraum
- DEUTZ Customised Solutions: flüssigkeitsgekühlte Motoren > 8 Liter Hubraum, luftgekühlte Motoren und Austauschmotoren (Xchange)
- Umfangreiches Servicegeschäft in beiden Segmenten

■ DEUTZ Strategie & Positionierung

■ Finanzdaten

■ Ausblick

Langjährige Kundenbeziehungen (Beispiele)



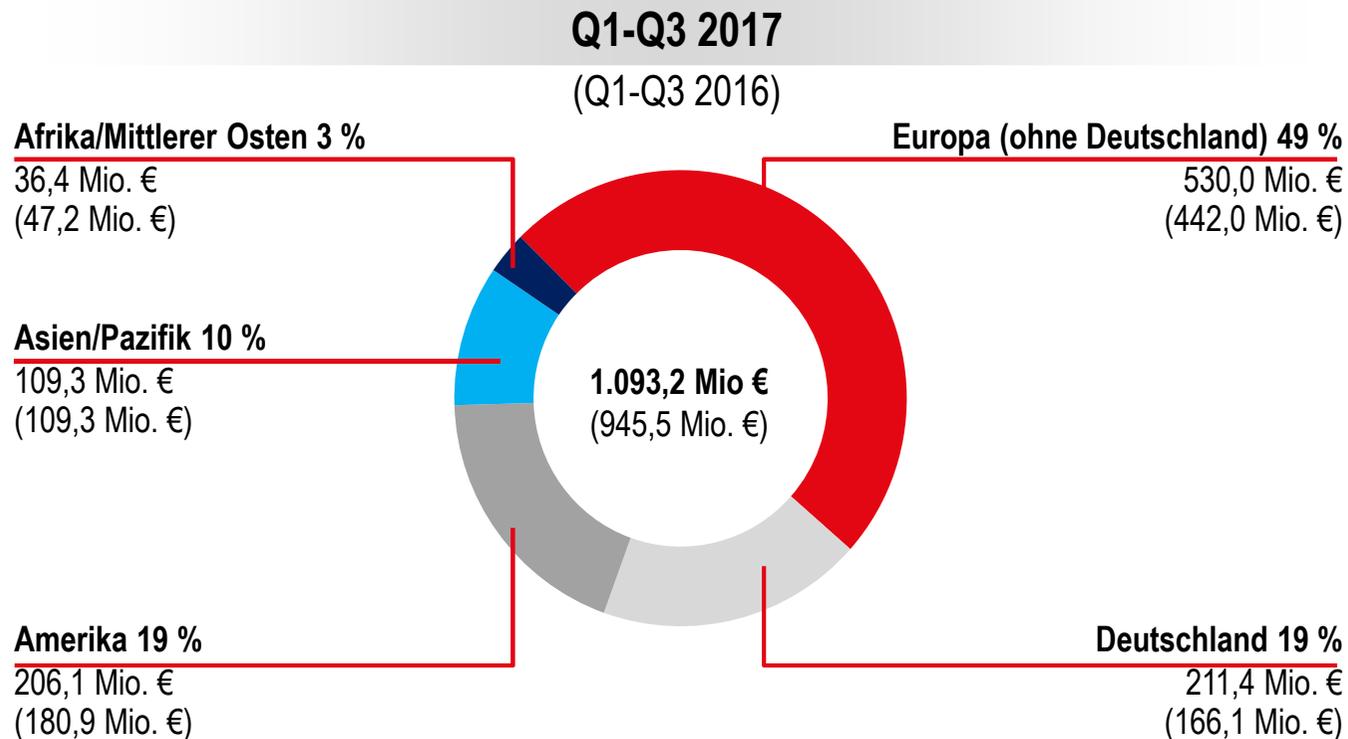
Neue Kunden & höheres Geschäftsvolumen (Beispiele)



- Langjährige Kundenbeziehungen
- Kundenbasis erweitert und diversifiziert
- Kompakte Einbaumaße und intelligente Abgasnachbehandlungssysteme überzeugen neue Kunden

→ Erfolgreiche Erweiterung der Kundenbasis

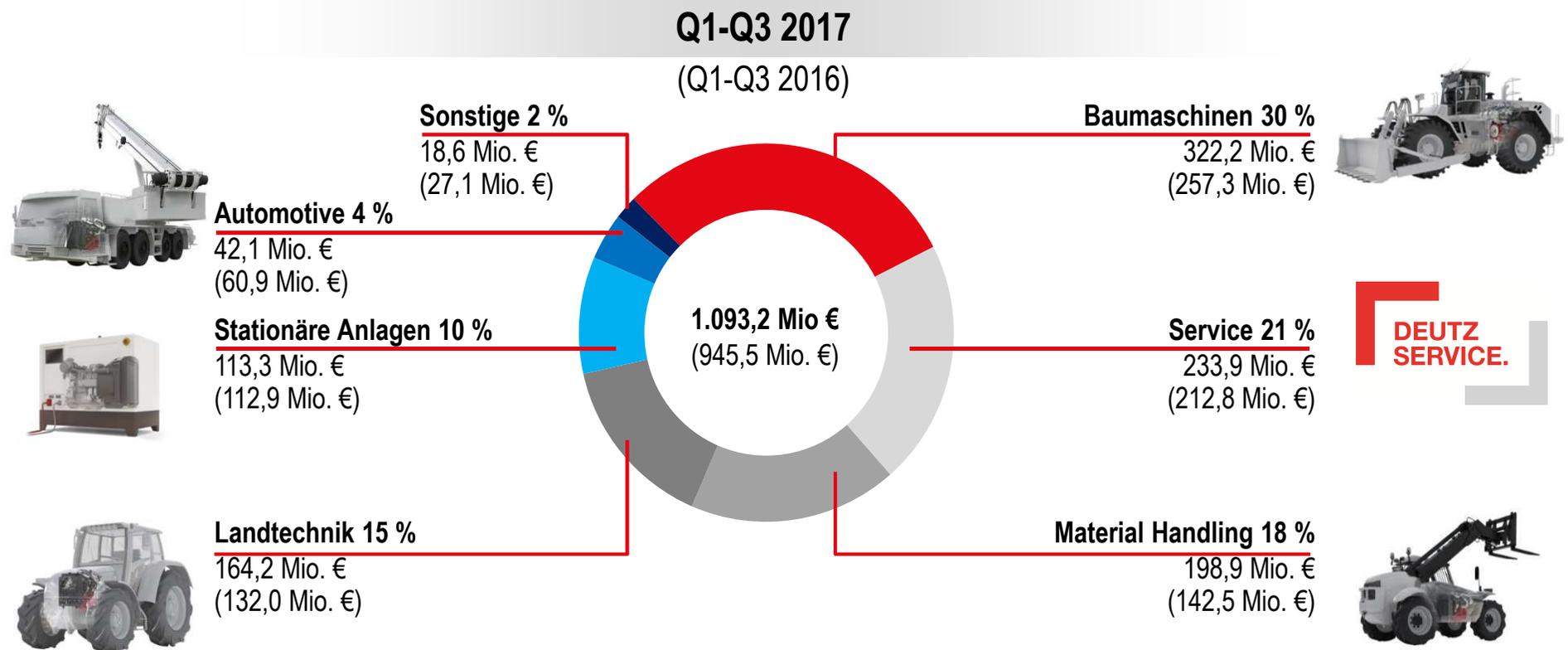
Umsatz nach Regionen



- Pro-forma Umsatz⁽¹⁾ inklusive des at-equity konsolidierten chinesischen JV DEUTZ Dalian: 1.312,1 Mio. € (+10,8 %); entsprechender Umsatzanteil der Region Asien-Pazifik beträgt 25 %.

(1) Berücksichtigung von 100 % des JV-Umsatzes

Umsatz nach Anwendungsbereichen



- Pro-forma Automotive Umsatz⁽¹⁾ inklusive des at-equity konsolidierten JV DEUTZ Dalian: 232,1 Mio. € (entsprechender Umsatzanteil beträgt 18 %)

(1) Berücksichtigung von 100 % des JV-Umsatzes

Ausgeprägte Applikationsexpertise



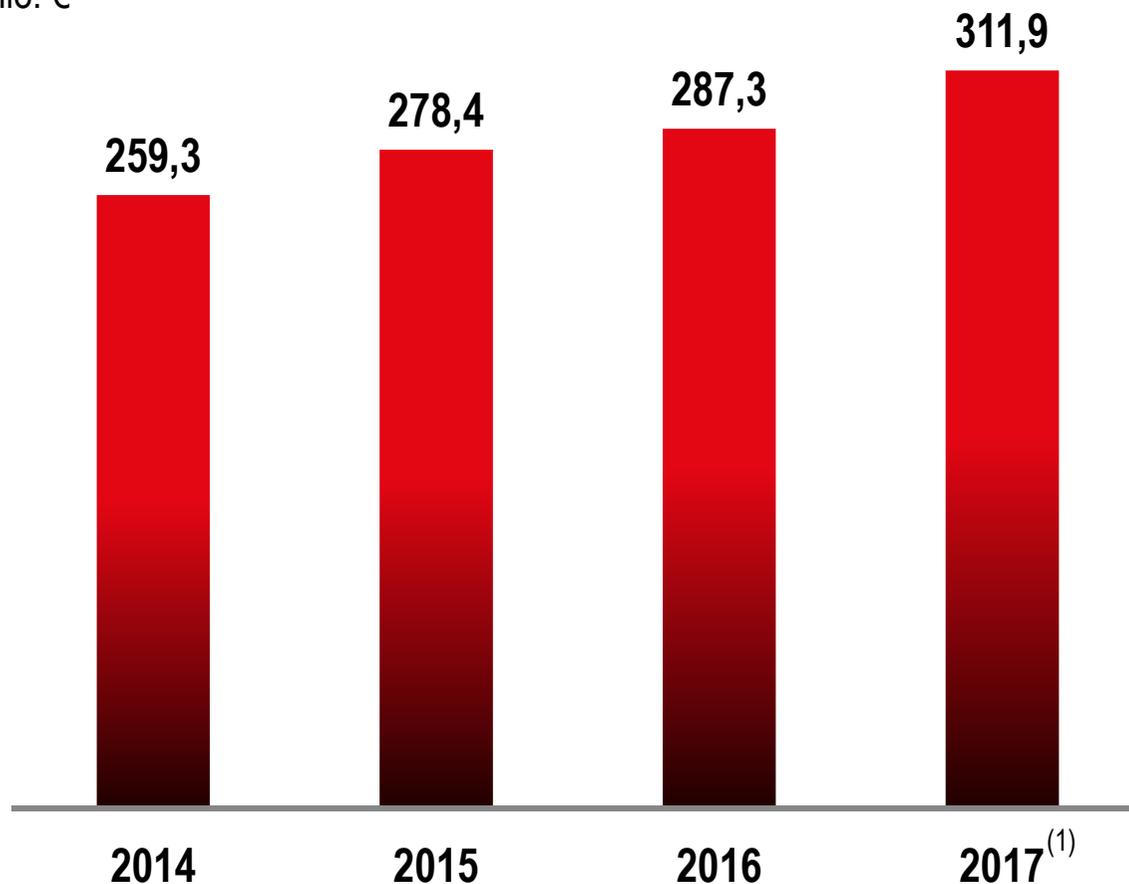
- DEUTZ-Motoren sind an die Anforderungen verschiedener Anwendungsfelder und Kunden angepasst⁽¹⁾
- Der gleiche Basismotor ist in einer große Bandbreite von Geräteklassen einsetzbar

(1) Abbildungen zeigen einen Motor mit 2,9 Liter Hubraum

→ DEUTZ Applikationsexpertise für unterschiedliche Kundenbedürfnisse

Servicegeschäft

in Mio. €



- Das profitable Servicegeschäft zeigt sich auch in schwierigen Konjunkturphasen robust
- Ausweitung des Servicegeschäfts durch neue Produkte, Digitalisierung und Integration nachgelagerter Leistungen
- Investition in eigenes Servicecenter und Übernahme ausgewählter Händler



(1) Annualisierte Werte für Q1-Q3

→ **Stetiges Wachstum des Serviceumsatzes**

Innovative Antriebssysteme

Diesel	Alternative Kraftstoffe	E-DEUTZ
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Flüssiggas (LPG) ■ Komprimiertes Erdgas (CNG) ■ Synthetische Kraftstoffe 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hybrid ■ Teilelektrifizierung ■ Vollelektrifizierung 

Zusätzliche Marktchancen
im Dieselsegment (u.a.
Outsourcing-Potential bei OEMs)

Erhebliche Wachstumschancen bei
CO₂-armen Antriebssystemen

➔ Auf bestem Wege zum führenden Hersteller innovativer Antriebssysteme

Aktuelles Motorenportfolio

TCD 2.9

TCD 3.6

TCD 4.1
TCD 6.1

TCD 7.8

TCD 12.0V
TCD 16.0V



- Wettbewerbsvorteile: kompakte Größe, geringer Kraftstoffverbrauch, intelligente Abgasnachbehandlung
- DEUTZ wurde als erster Motorenhersteller für die EU-Emissionsstufe V zertifiziert
- Einhaltung des Versprechens, dass das aktuelle Motorsortiment die ab 2019 geltenden Standards erfüllen wird



Ausweitung der Produktpalette & Kooperation mit Liebherr

Ausweitung der Produktpalette



- Vergrößerung des Produktangebots im unteren Leistungsbereich
- Neuer TCD 2.2 mit 3 Zylindern auf gleicher Plattform wie 4-Zylinder TCD 2.9
- Beide Motoren werden auch mit Gasantrieb (LPG) angeboten
- Beginn der Serienproduktion in 2019

Kooperation mit Liebherr



- Ausweitung der Produktpalette im oberen Leistungsbereich (200-620 kW)
- Vermarktung der vier Motorenbaureihen als DEUTZ TCD 9.0 bis TCD 18.0
- Weltweite Vertriebs- und Servicerechte für verschiedene Anwendungsfelder
- Kunden profitieren von der DEUTZ Applikations- und Service-Expertise
- Beginn der Serienbelieferung in 2019
- Erweiterte Nutzung von DEUTZ-Motoren bis 150 kW in Liebherr-Geräten

Anwendungsbeispiele	E-DEUTZ-Strategie	Wichtigste Verkaufsargumente
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Elektrifizierung von Off-Highway-Anwendungen ■ Ausweitung der Expertise um Hybrid- und Elektroantriebstechnologie ■ Best-Fit-Technologie je nach Anwendung und Leistungserfordernissen ■ Strategische Ergänzung des Motorsortiments ■ Marktfähige hybride und vollelektrische Produkte ab Ende 2019 / Anfang 2020 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wirtschaftlich und technisch möglich - ökologisch sinnvoll ■ Reduktion der Total Cost of Ownership ■ CO₂-Reduzierung ■ Drehmomentsteigerung ■ Motor-Downsizing durch Hybridtechnik – gleiche Schnittstellen
		
		



- ▶ Anfänglich ca. 100 Mio. € Investitionen (inkl. Übernahme von Torqeedo)
- ▶ 5-10 % Umsatzanteil in 5 Jahren
- ▶ EBIT-Rendite im oberen einstelligen bis unteren zweistelligen Prozentbereich anvisiert

Torqeedo

TORQEEEDO

- DEUTZ hat den Weltmarktführer für elektrische Bootsantriebe und Spezialisten für integrierte Elektroantriebe übernommen

Strategische Begründung

- Torqeedo ist innovativer Katalysator der E-DEUTZ Strategie
- Schnellere Markteinführung von hybriden und vollelektrischen Antriebssystemen gegenüber Eigenentwicklung
- DEUTZ strebt für innovative Antriebssysteme in den DEUTZ-Kernmärkten Marktführerschaft an

Know-How Transfer

- Systemarchitektur für Elektroantriebe
- Regelungskompetenz
- 48- und 400-Volt-Know-How
- Leistungselektronik
- Expertise im Bereich Batteriemanagement – Lithium-Ionen-Technologie

Torqeedo – Weltmarktführer für elektrische Bootsmotoren

- **#1 bei Marktanteil:** >70.000 elektrische Antriebssysteme verkauft
- **#1 bei Performance:** Höchste Wirkungsgrade, beste Leistungsgewichte, überlegene Performance
- **#1 in Technologie:** Überlegene elektrische und hybride Bootsantriebe
- **#1 in F&E:** Patentportfolio für elektrische und hybride Antriebe (über 100 Patente)
- **#1 Organisation:** 130 Mitarbeiter, längste Erfahrung am Markt
- **#1 in Marktpräsenz:** in 50+ Ländern vertreten, Exportanteil 75 %
- **Vielzahl an Systemlösungen:** 1-80 PS / 0,5-59 kW Äquivalente/ zukünftig 160 PS / 119 kW Äquivalente⁽¹⁾



(1) PS-Äquivalent bezieht sich auf die gleiche Vortriebsleistung wie bei einem Benzin-Außenborder mit dessen PS-Zahl, wobei die Wellen- und Eingangsleistung des E-Außenborders geringer ausfallen kann.

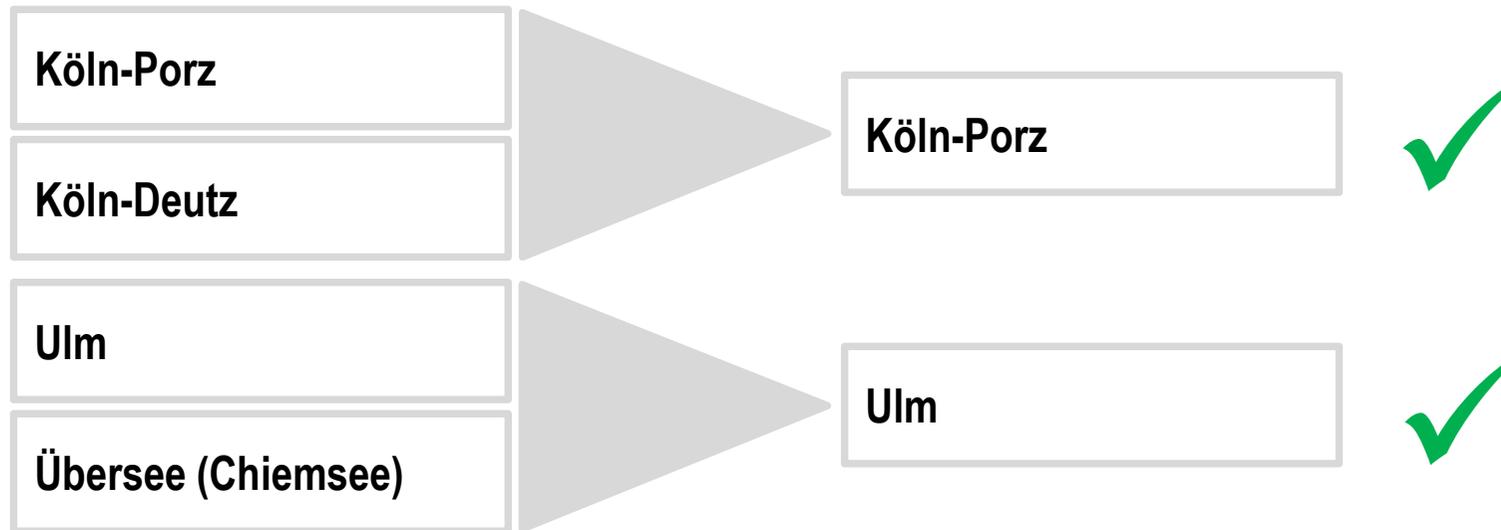


- Strategie sieht Investitionen in das Servicenetz an ausgewählten Standorten vor
- Erwerb des italienischen Händlers IML Motori, einschließlich dessen rumänischer Tochtergesellschaft
- Vertriebs- und Servicenetz in Italien wird unter dem Namen DEUTZ Italy firmieren
- Das erfahrene Team betreut die Kunden weiter
- Anstieg des Jahresumsatzes um ca. 20 Mio. € (konsolidiert); Beginn der Konsolidierung im 4. Quartal 2017

→ Investition in das Servicenetz

Standortoptimierung abgeschlossen

- Effizienzgewinne von ca. 10 Mio. € pro Jahr (bei stärkerer Kapazitätsauslastung auch mehr)



- Beträchtlicher Erlös aus der Veräußerung des ehemaligen Firmengeländes in Köln-Deutz:
 - Veräußerungserlös von ca. 125 Mio. € im Jahr 2017. Die Transaktion wird zu einem positiven Ergebnisbeitrag im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich (nach Steuern) im 4. Quartal 2017 führen, der als Sondereffekt ausgewiesen wird
 - Weitere finale Kaufpreisrate könnte in den kommenden Jahren einen Betrag im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich einbringen, in Abhängigkeit vom Abschluss des laufenden Bebauungsplanverfahrens

➔ **Nachhaltige Effizienzverbesserung und erhebliche Verkaufserlöse**

Interne Finanzierung

- Investitionsfokus auf Innovationen, Service und Internationalisierung
- Elektrifizierungsstrategie – E-DEUTZ
- Service – Übernahme ausgewählter Händler
- Wir setzen auf Diesel – erweiterte Produktpalette, intelligente Kooperationen und Wachstumsmöglichkeiten durch Outsourcing

Finanzstärke

- Eigenkapitalquote über 40 % halten
- Robuste Finanzbasis in volatilen Märkten

Dividenden- politik

- Stabile oder steigende Dividende pro Aktie
- Ausschüttung ca. 30 % des nachhaltigen Gewinns über Mehrjahreszeitraum

→ **Stabile oder wachsende Dividende**

Zusammenfassung

Führender Motorenhersteller für Off-Highway-Anwendungen

E-DEUTZ - klare Elektrifizierungsstrategie durch
Übernahme beschleunigt

Wachstumsmöglichkeiten durch Outsourcing von Dieselmotoren

Robustes und wachsendes Servicegeschäft

Stabile oder steigende Dividende

Finanzkraft für organisches und anorganisches Wachstum



Agenda

- **DEUTZ Strategie & Positionierung**

- **Finanzdaten**

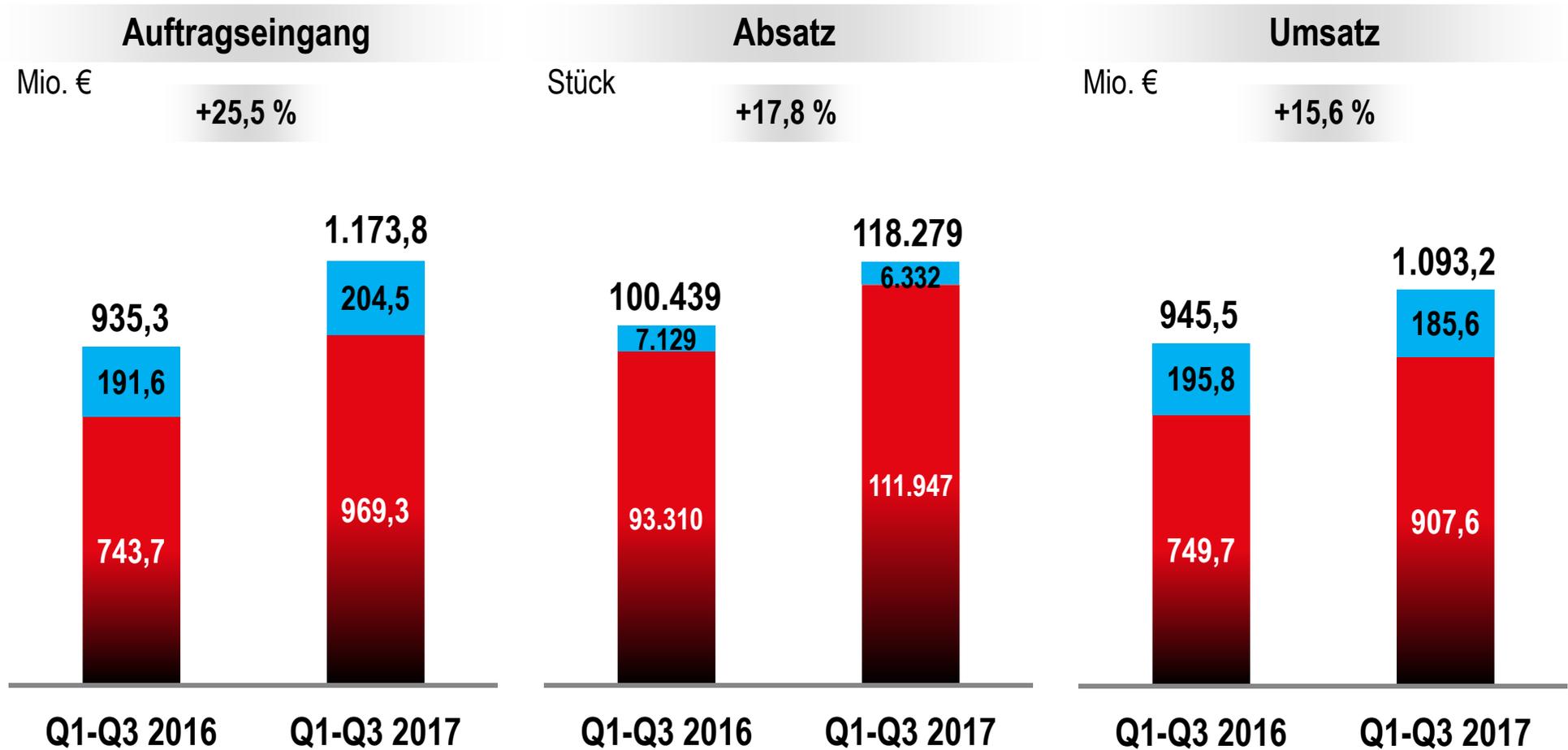
- **Ausblick**

Eckdaten

Mio. €	Q1-Q3 2017	Veränd. zum Vorjahr	Q3 2017	Veränd. zum Vorjahr
Auftragseingang	1.173,8	+25,5 %	370,8	+43,7 %
Umsatz	1.093,2	+15,6 %	358,7	+19,1 %
EBITDA (vor Sondereffekten)	90,5	+3,0 %	25,8	+22,9 %
EBIT (vor Sondereffekten)	27,8	+8,1 Mio. €	5,0	+6,0 Mio. €
Konzernergebnis	21,3	+2,5 Mio. €	1,5	+2,7 Mio. €
Free Cashflow	74,4	+102,4 Mio. €	20,6	+31,4 Mio. €

➔ **Starkes Wachstum des Auftragseingangs und deutliche Verbesserung des Free Cashflows**

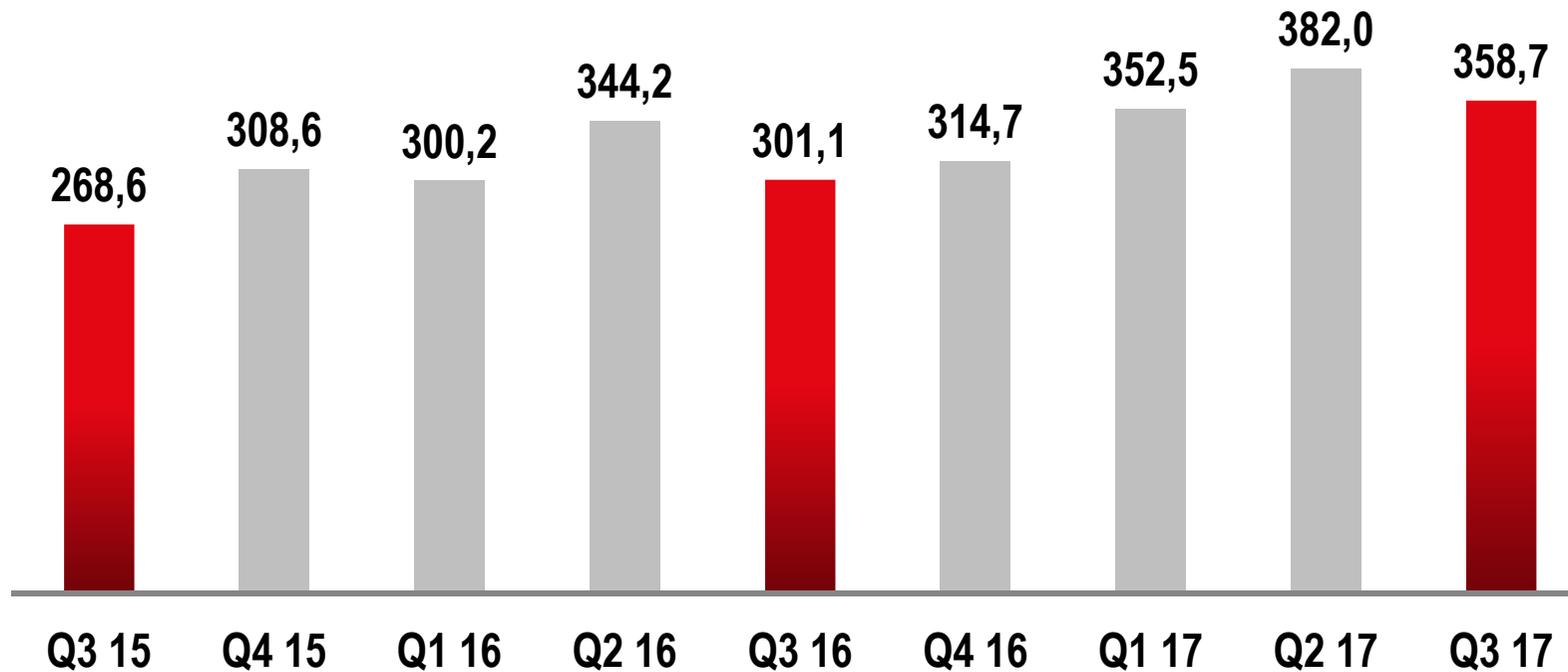
Vertriebszahlen



 DEUTZ Compact Engines  DEUTZ Customised Solutions

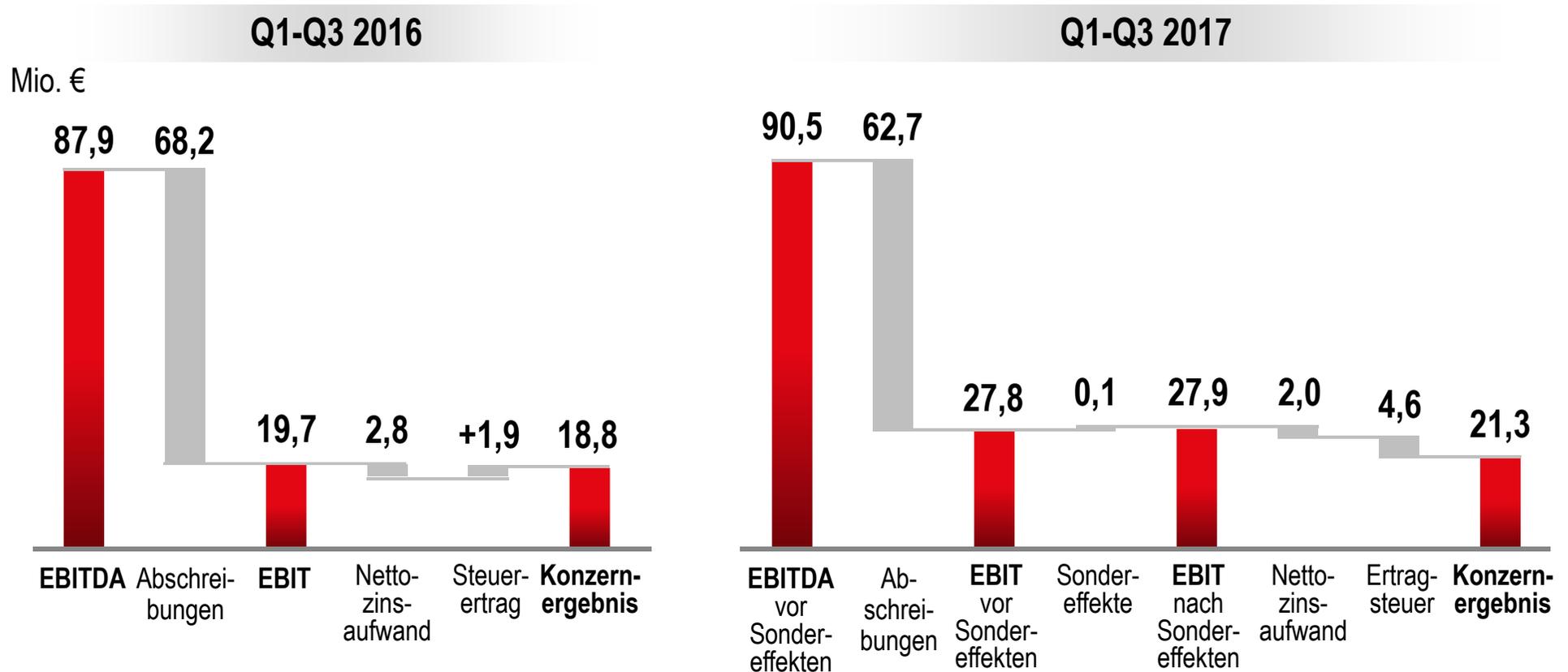
Umsatzentwicklung

Mio. €



- Im 3. Quartal 2017 stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 19,1 % an; schwächere Performance in Q3 saisonal bedingt
- Angesichts positiver Auftragslage sind für Q4 gute Umsatzzahlen zu erwarten

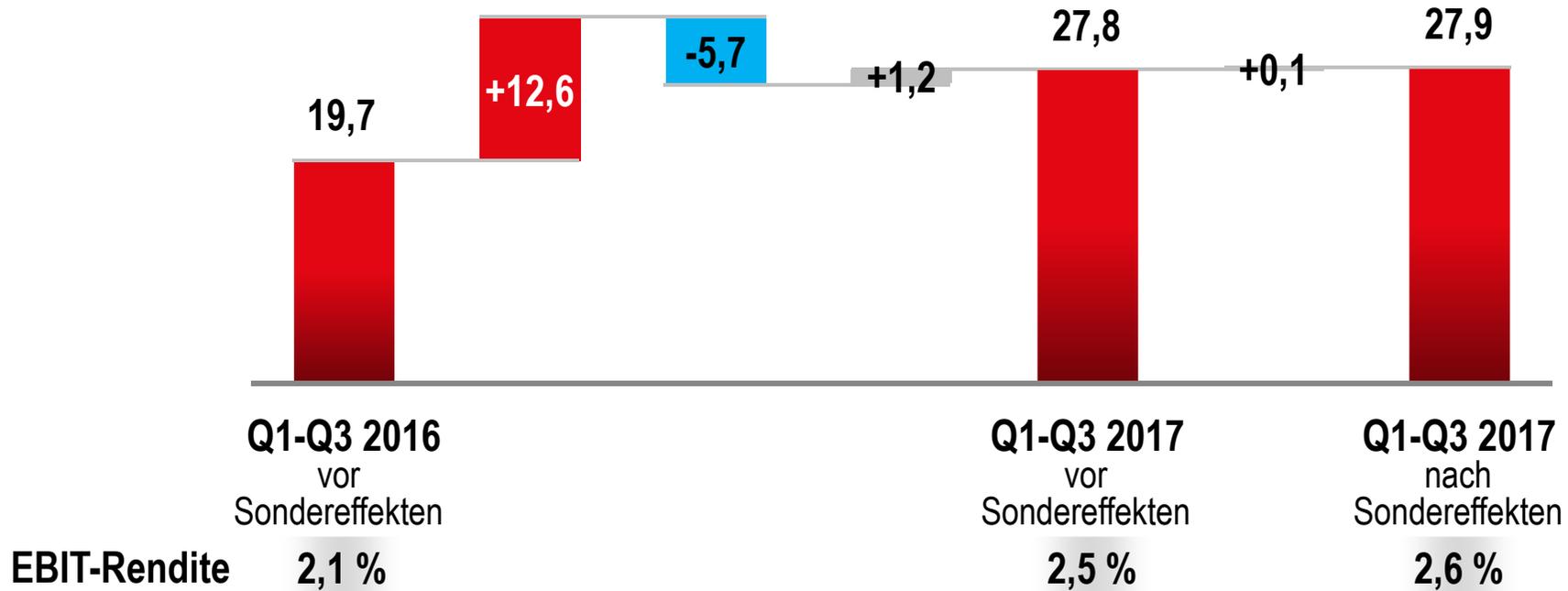
Operatives Ergebnis & Konzernergebnis



- Operatives Ergebnis im Vorjahr durch Erlöse aus einem Lizenzgeschäft in Höhe von 5,5 Mio. € begünstigt
- Anstieg des EBIT (vor Sondereffekten) um 8,1 Mio. € (+41.1 % im Vergleich zum Vorjahr)

EBIT

Mio. €



- Verbesserung des operativen Ergebnisses bei DEUTZ Compact Engines hauptsächlich durch höheres Geschäftsvolumen bedingt
- Im Vorjahr hatten Lizenzerlöse in Höhe von 5,5 Mio. € das operative Ergebnis von DEUTZ Customised Solutions gestärkt

■ DEUTZ Compact Engines ■ DEUTZ Customised Solutions ■ Sonstige

Segment: DEUTZ Compact Engines

Mio. €	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränd. in %
Auftragseingang	969,3	743,7	30,3
Absatz (in Stück)	111.947	93.310	20,0
Umsatz	907,6	749,7	21,1
EBIT	6,7	-5,9	--

Mio. €	Q3 2017	Q3 2016	Veränd. in %
Auftragseingang	307,7	199,2	54,5
Absatz (in Stück)	36.465	28.503	27,9
Umsatz	294,0	237,2	23,9
EBIT	-4,7	-7,8	--

- Auftragseingang wächst zweistellig
- Starkes Umsatzwachstum, insbesondere in den Bereichen Material Handling (+42,1 % ggü. Vorjahr), Baumaschinen (+25,4 % ggü. Vorjahr) und Landtechnik (+25,1 % ggü. Vorjahr)
- Erheblicher Anstieg des EBIT im Zeitraum Q1-Q3 2017 aufgrund höherer Kapazitätsauslastung
- Werksferien mit Auswirkung auf das Q3-Ergebnis

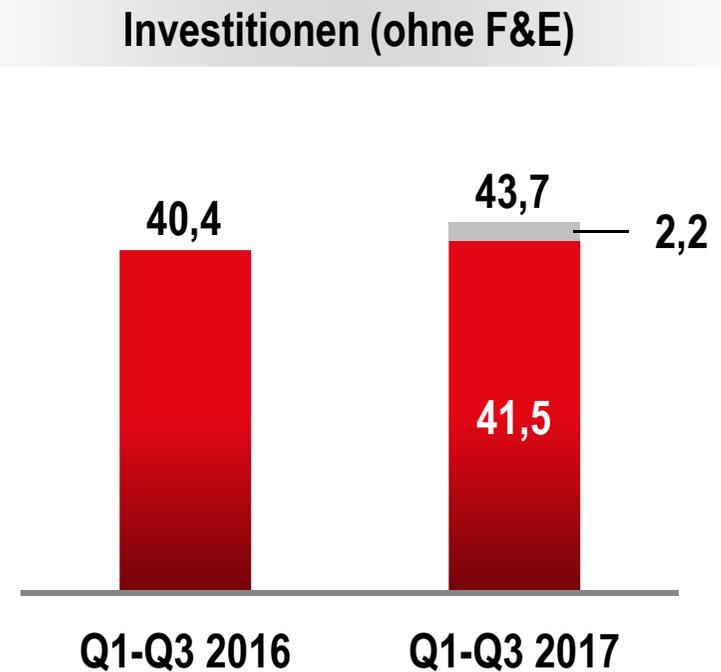
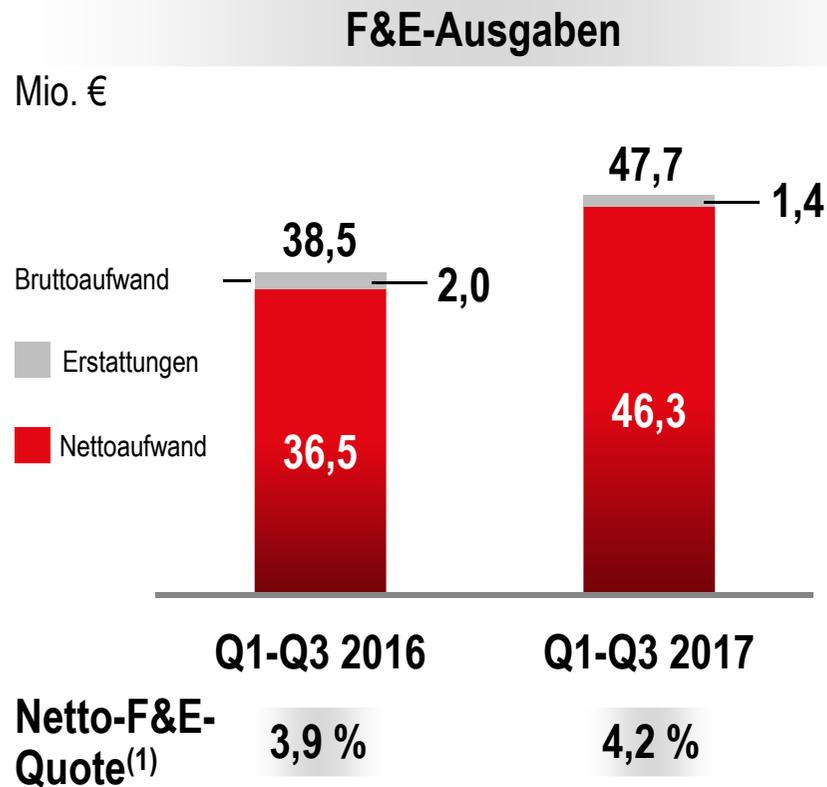
Segment: DEUTZ Customised Solutions

in Mio. €	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränd. in %
Auftragseingang	204,5	191,6	6,7
Absatz (in Stück)	6.332	7.129	-11,2
Umsatz	185,6	195,8	-5,2
EBIT	21,9	27,6	-20,7

in Mio. €	Q3 2017	Q3 2016	Veränd. in %
Auftragseingang	63,1	58,9	7,1
Absatz (in Stück)	2.215	2.230	-0,7
Umsatz	64,7	63,9	1,3
EBIT	10,3	6,2	66,1

- Auftragseingänge sind ggü. dem Vorjahr um 6,7 % gestiegen; das Verhältnis vom Auftragseingang zum Umsatz (Book-to-bill-Ratio) liegt bei 1,10x
- Umsatzrückgang aufgrund der Anwendungsbereiche Automotive und Sonstige
- Umsatzbeitrag des Servicegeschäfts beläuft sich auf 50,5 %
- Operatives Ergebnis im Vorjahr durch Erlöse aus einem Lizenzgeschäft in Höhe von 5,5 Mio. € in Q1 2016 begünstigt

F&E-Ausgaben & Investitionen



- F&E-Ausgaben im Rahmen der Erweiterung der Produktpalette erwartungsgemäß angestiegen
- Anteil aktivierter Netto-F&E-Ausgaben: 10,0 Mio. € (Q1-Q3 2016: 5,3 Mio. €)

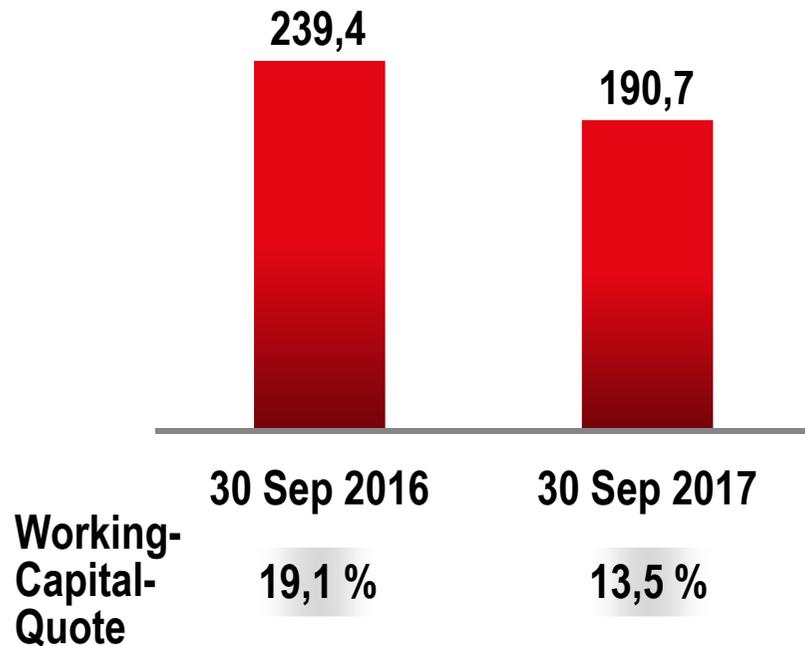
- Investitionen abzüglich Erstattungen auf Vorjahresniveau

(1) Verhältnis der Netto-F&E-Ausgaben zum Konzernumsatz

Working Capital & operativer Cashflow

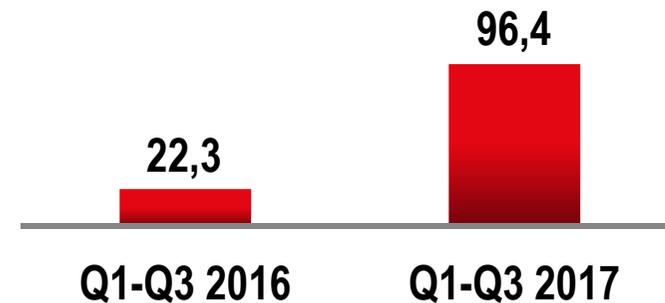
Working Capital

Mio. €



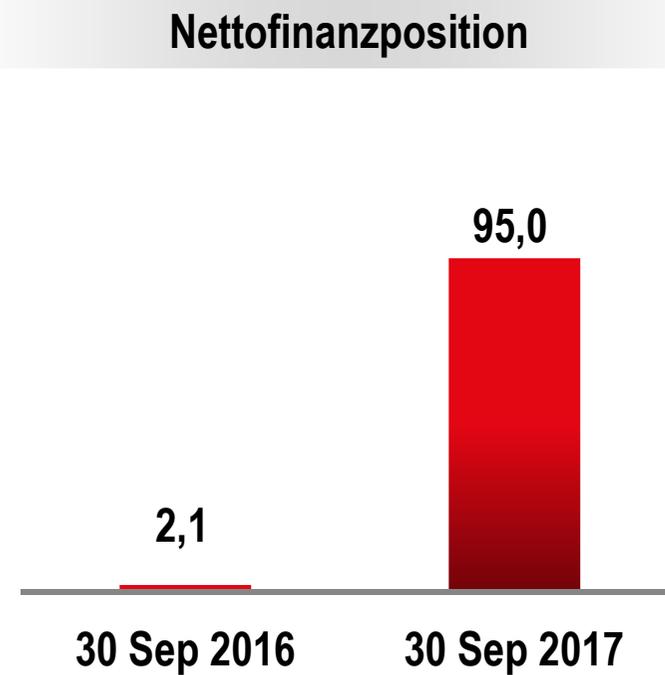
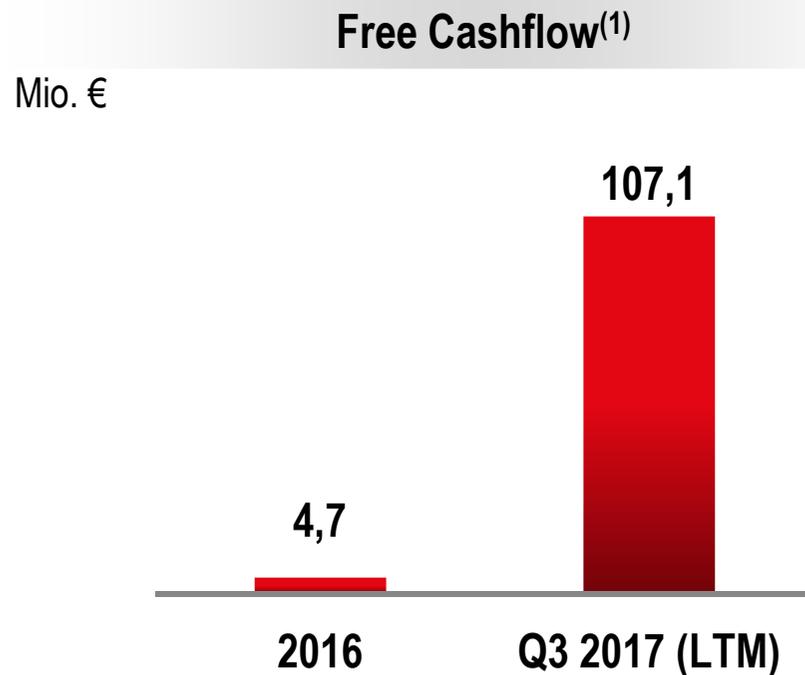
- Verringerung des Working Capitals primär durch Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verursacht
- Erhebliche Verbesserung der Working-Capital-Quote

Operativer Cashflow



- Anstieg des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in erster Linie aufgrund von höherem Geschäftsvolumen und Verbesserung des Working Capitals

Free Cashflow & Nettofinanzposition



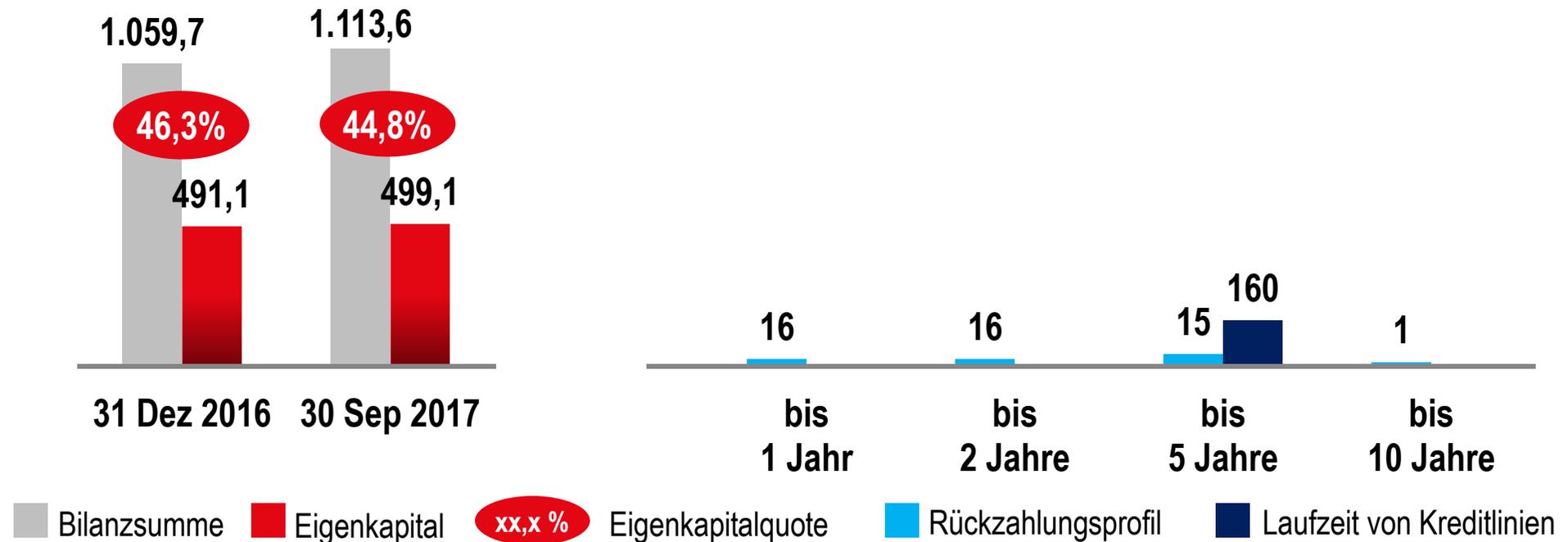
- Erheblicher Anstieg im Free Cashflow
- Im 3. Quartal 2017 lag der Free Cashflow bei +20,6 Mio. €

- Verbesserung der Finanzposition dank kräftiger Cashflow-Entwicklung

(1) Free Cashflow: Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und aus Investitionstätigkeit abzüglich Zinsausgaben

Eigenkapitalquote & Finanzierung

Mio. €



- Eigenkapitalquote mit 44,8 % weiterhin robust
- Bislang nicht in Anspruch genommene mittel- und langfristige Finanzierungsmöglichkeiten vorhanden:
 - Kreditlinie in Höhe von 160 Mio. € bis Juni 2022 verfügbar (in Q2 zu verbesserten Konditionen verlängert)
 - Darlehen von der Europäischen Investitionsbank, rückzahlbar bis Juli 2020

Agenda

- DEUTZ Strategie & Positionierung

- Finanzdaten

- Ausblick

Markteinschätzung 2017

	Europa	Nordamerika	China
Stückzahl (Applikationen)			
Baumaschinen	+5 % bis +10 %	0 % bis +5 %	+20 % bis +30 %
Material Handling	+5 % bis +10 %	+5 % bis +10 %	+20 % bis +30 %
Landtechnik	0 % bis +5 %		
Mittlere & leichte Lastkraftwagen			0 % bis +5 %

in Mio. €	2016	Ausblick 2017
Umsatz	1.260,2	deutlicher Anstieg
EBIT-Marge (vor Sondereffekten)	1,9 %	moderater Anstieg

■ Positive Sondereffekte:

- Verkauf des Grundstücks in Köln-Deutz führt im Geschäftsjahr 2017 zu einem positiven Ergebnisbeitrag im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich (nach Steuern)
- Gewinnrealisierung aus dem Verkauf eines Erbbaurechts (10,0 Mio. €) in Hamburg im 1. Quartal 2017

Finanzkalender & Kontaktdaten

- Geschäftsbericht 2017 14. März 2018
- Hauptversammlung 26. April 2018
- Q1 2018 Resultat 3. Mai 2018

► Kontaktdaten

Christian Krupp
SVP Finance, Public and Investor Relations
Ottostraße 1
51149 Köln (Porz-Eil)

Tel.:+49 (0)221 822 5400
Fax:+49 (0)221 822 15 5400
E-Mail: christian.krupp@deutz.com
www.deutz.com

Disclaimer

Alle Zahlenangaben in dieser Präsentation beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten, sofern nicht anders angegeben.

Die Angaben in diesem Dokument beruhen auf den zum Erstellungszeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen. Insoweit besteht das Risiko, dass tatsächliche Ergebnisse von vorausschauenden Aussagen abweichen können. 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.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

