

Henkel Bilanzpressekonferenz Geschäftsjahr 2018

Hans Van Bylen, Carsten Knobel, Kathrin Menges
Düsseldorf, 21. Februar 2019



Disclaimer

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Henkel betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Solche Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Henkel AG & Co. KGaA. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Henkel AG & Co. KGaA und ihren Verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Henkel und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, zum Beispiel das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant noch übernimmt Henkel hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

Dieses Dokument enthält – in einschlägigen Rechnungslegungsrahmen nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Henkel sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die alternative Leistungskennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen.

Dieses Dokument wurde nur zu Informationszwecken erstellt und stellt somit weder eine Anlageberatung noch ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren irgendwelcher Art dar.

Agenda

1. Einführung
2. Finanzzahlen 2018
3. Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit
4. Update Henkel 2020+ und finanzielle Ambition

Unsere Themen heute

- 2018 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr – trotz schwieriger Rahmenbedingungen
- Gute Fortschritte bei der Umsetzung der strategischen Prioritäten 2020+
- Höhere Investitionen in Marken, Technologien, Innovationen und Digitalisierung
- Wir verfolgen sehr ambitionierte Ziele
- Gut positioniert für weiteres profitables Wachstum und attraktive Erträge
- Führende Position im Bereich Nachhaltigkeit

Gute Entwicklung im Geschäftsjahr 2018

<u>Umsatz</u>	<u>Bereinigtes* EBIT</u>	<u>Bereinigtes* Ergebnis je Vz-Aktie</u>
19,9 Mrd. €	3,5 Mrd. €	6,01 € +2,7 % (+7%**)
<u>Organisches Umsatzwachstum</u>	<u>Bereinigte* EBIT-Marge</u>	<u>Free Cashflow</u>
2,4 %	17,6 %	1,9 Mrd. €

*Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen

** Auf Basis konstanter Wechselkurse

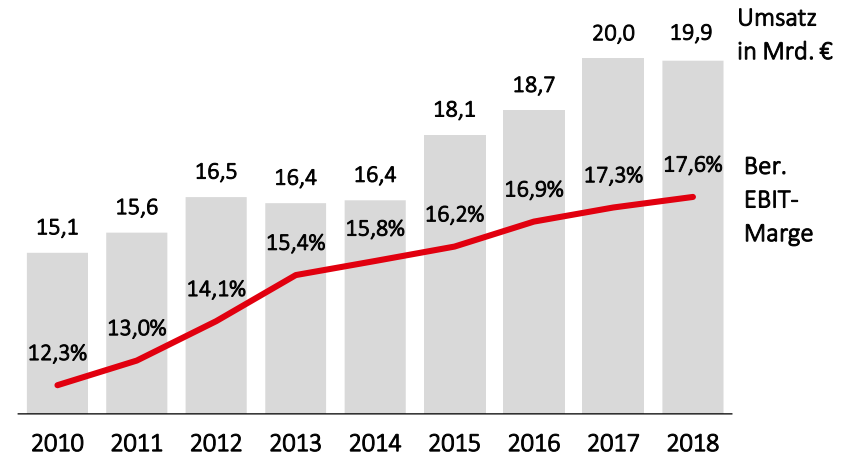
Starke und erfolgreiche langfristige Entwicklung

Neues Niveau bei Umsatz und Rendite erreicht

Attraktives Portfolio mit drei Unternehmensbereichen

- Adhesive Technologies – globaler Marktführer mit umfassendem Portfolio
- Beauty Care – fokussiertes Portfolio mit Kernkompetenz im Haar-Retail- und Friseurgeschäft
- Laundry & Home Care – führende Positionen mit starken globalen und lokalen Marken

Nachhaltig profitables Wachstum



Wir verfolgen ambitionierte strategische Ziele

- Profitables Wachstum und attraktive Erträge erzielen
- Kundenorientierter, innovativer und agiler werden
- Digitale Transformation vorantreiben
- Nachhaltigkeit entlang der Wertschöpfungskette fördern
- Portfolio durch wertsteigernde Akquisitionen stärken



Wir investieren in die Zukunft

- Investitionen in Sachanlagen und F&E-Aufwendungen weiterhin auf hohem Niveau
- Erhöhte zusätzliche Wachstumsinvestitionen
- 2019 wichtiger Schritt für langfristiges erfolgreiches Wachstum
- Nachhaltig profitables Wachstum und attraktive Erträge

Wir sind führend in Nachhaltigkeit

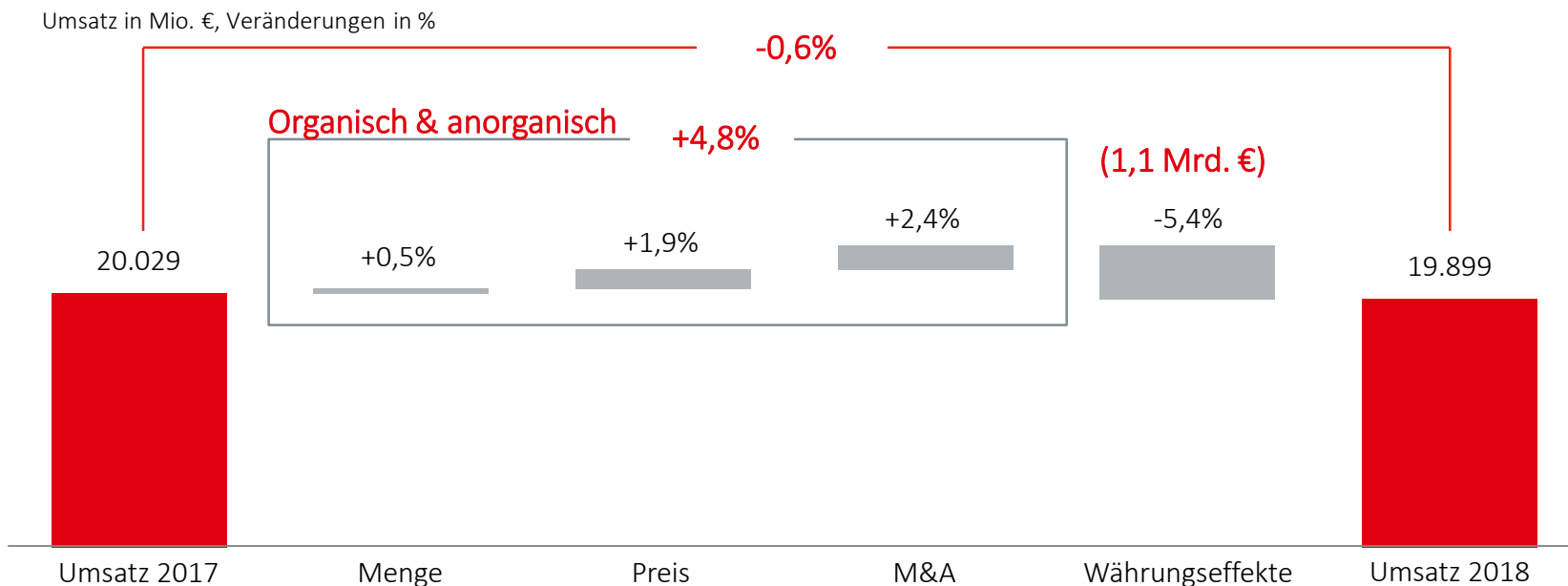
- Ressourceneffizienz weiter vorangetrieben
- Signifikanter Beitrag zum Klimaschutz durch CO₂-Einsparungen
- Ambitionierte Ziele für Plastik und Verpackungen
- Internationale Allianzen und Kooperationen
- Führende Positionen in Nachhaltigkeitsratings



Agenda

1. Einführung
2. Finanzaahlen 2018
3. Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit
4. Update Henkel 2020+ und finanzielle Ambition

Gutes Wachstum durch Währungseffekte belastet



Wachstumsmärkte mit starker Dynamik

Geschäftsjahr 2018

Nordamerika

-1,0%

5.040 Mio. € (25%)

Westeuropa

+0,3%

6.107 Mio. € (31%)

Osteuropa

+7,6%

2.843 Mio. € (14%)

Lateinamerika

+9,3%

1.181 Mio. € (6%)

Afrika/Nahost

+11,3%

1.286 Mio. € (6%)

Asien/Pazifik

+0,9%

3.314 Mio. € (17%)

Wachstumsmärkte: +6,3% auf 8.071 Mio. €, 40% des Gesamtumsatzes

Reife Märkte: -0.4% auf 11.700 Mio. €

Org. Umsatzwachstum in %
Absolut in Mio. € (Anteil am
Gesamtumsatz)

Adhesive Technologies

Starkes profitables Wachstum in allen Geschäftsfeldern

<u>Umsatz</u>	<u>Organisches Wachstum</u>	<u>Bereinigtes EBIT</u>	<u>Bereinigte EBIT-Marge</u>
9,4 Mrd. €	+4,0%	1,8 Mrd. €	18,7%

LOCTITE

TECHNOMELT

TEROSON

Beauty Care

Retail-Geschäft in reifen Märkten herausfordernd, sehr starke Entwicklung im Friseurgeschäft

<u>Umsatz</u>	<u>Organisches Wachstum</u>	<u>Bereinigtes EBIT</u>	<u>Bereinigte EBIT-Marge</u>
4,0 Mrd. €	-0,7%	0,7 Mrd. €	17,1%



syoss

Laundry & Home Care

Gutes organisches Wachstum, Wachstumsmärkte kompensieren Entwicklung in NA

<u>Umsatz</u>	<u>Organisches Wachstum</u>	<u>Bereinigtes EBIT</u>	<u>Bereinigte EBIT-Marge</u>
6,4 Mrd. €	+1,9%	1,2 Mrd. €	18,1%

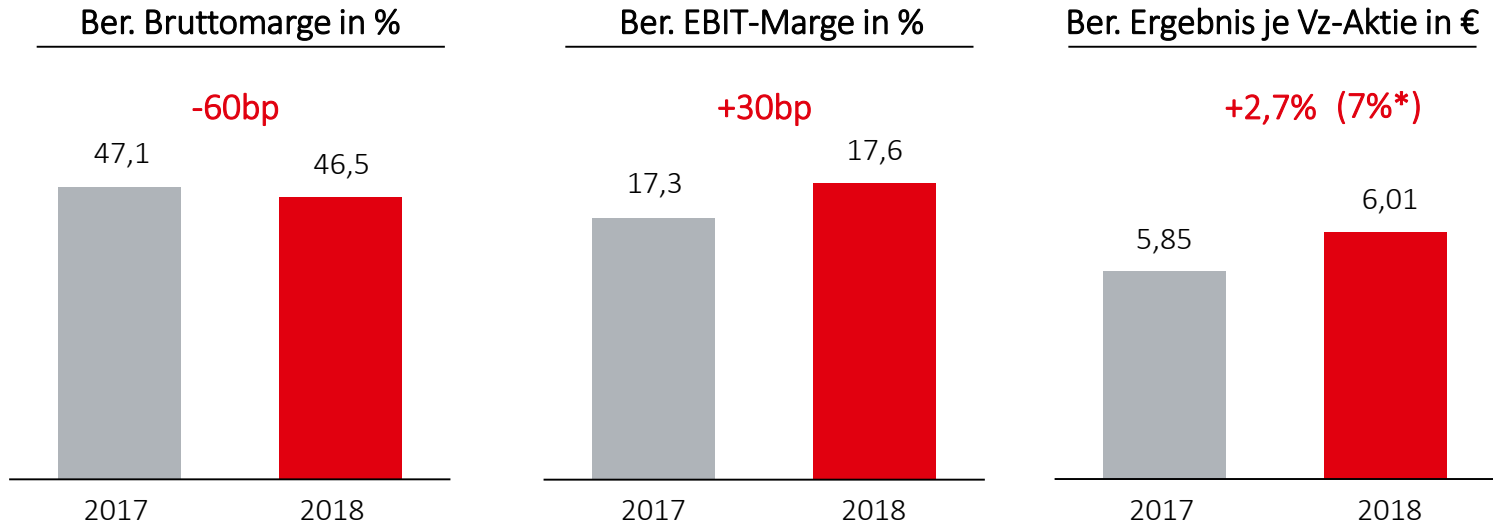
Persil



Bref

Nachhaltig profitables Wachstum

Finanzkennzahlen Geschäftsjahr 2018



* Auf Basis konstanter Wechselkurse

Weiterer Fokus auf starkes Cash-Management

Disziplinierter Ansatz bei der Kapitalallokation

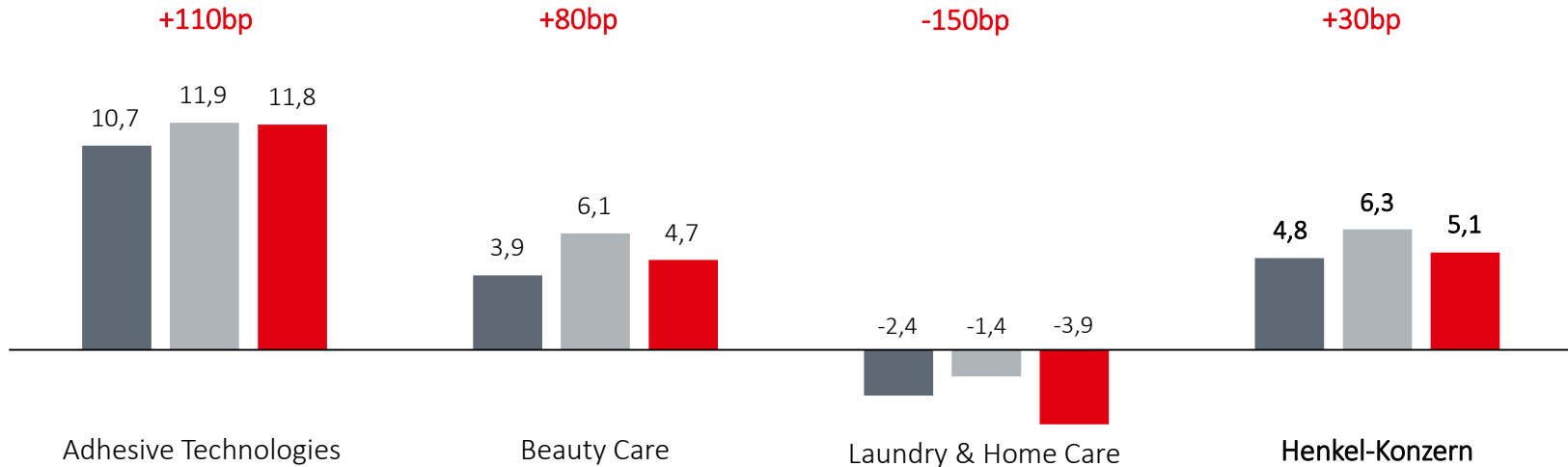
- Gute Fortschritte beim Management des Netto-Umlaufvermögens zum Jahresende
- Free Cashflow weiter ausgebaut auf 1,9 Mrd. Euro im Geschäftsjahr 2018
- Sehr starke Bilanz gibt erheblichen Finanzierungsspielraum
- Umfassende Investitionen in allen Unternehmensbereichen mit Schwerpunkt auf Wachstum
- Akquisitionen bleiben integraler Bestandteil der Strategie, zusätzlich Venture Capital-Aktivitäten
- Weiterer Fokus auf Wertsteigerung für die Aktionäre– Vorschlag zur Ausschüttung einer Rekorddividende von 1,85 Euro¹ pro Vorzugsaktie

¹ Vorschlag an die Aktionäre für die Hauptversammlung am 8. April 2019

Netto-Umlaufvermögen

Verbesserung im Jahresverlauf

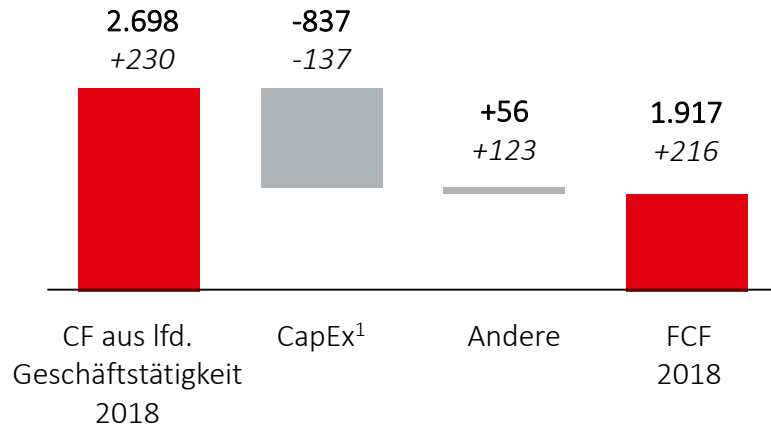
in % vom Umsatz



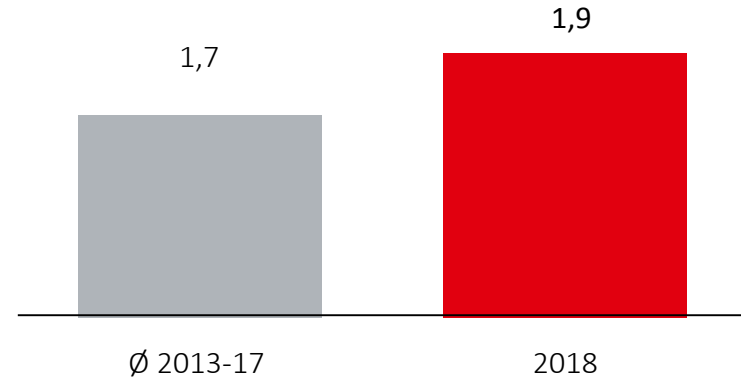
Netto-Umlaufvermögen von Adhesive Technologies hauptsächlich bedingt durch höhere Lagerbestände
Starke Verbesserung bei Laundry & Home Care; Beauty Care durch Portfolioeffekte aus Zukäufen beeinflusst

Starker Free Cashflow weiter erhöht

in Mio. €, Veränderung zum Vorjahr in Mio. €



in Mrd. €



Free Cashflow über Vorjahresniveau, trotz Technologie-Investment im ersten Quartal 2018
Weiterer Fokus auf Ausbau des Free Cashflow als Teil der mittel- bis langfristigen finanziellen Ambition

¹ Inklusive geleisteter Anzahlungen

Fokussierte Investitionen in allen Bereichen

CapEx: Rund 850 Mio. € im Geschäftsjahr 2018

- **Adhesive Technologies:**

Europa – Spanien

Neue Produktionsanlage für den Bereich
Luft- und Raumfahrt

- **Beauty Care:**

Osteuropa – Russland

Kapazitätserweiterung

- **Laundry & Home Care:**

Nordamerika – USA

Ausbau der Waschmittel-Caps-Produktion



Akquisitionen als integraler Teil der Strategie

Rund 400 Mio. € investiert im Geschäftsjahr 2018

- **Adhesive Technologies**

Erweiterte Präsenz in Wachstumsmärkten

- **Beauty Care**

Akquisition im Friseurgeschäft (Ende 2017)
erfolgreich integriert

- **Laundry & Home Care**

Weitere Stärkung der Position in Nordamerika

- **Venture Capital**

Stärkung der digitalen und technologischen
Expertise durch Investitionen in Start-ups
und VC-Fonds



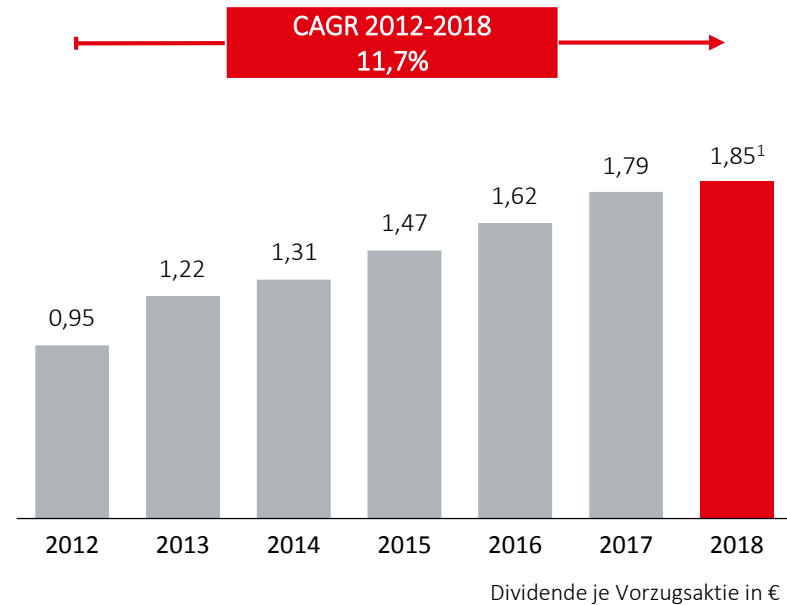
JEMPAK



Kontinuierlich steigende Dividende

Rund 800 Mio. € gezahlte Dividende im Jahr 2018

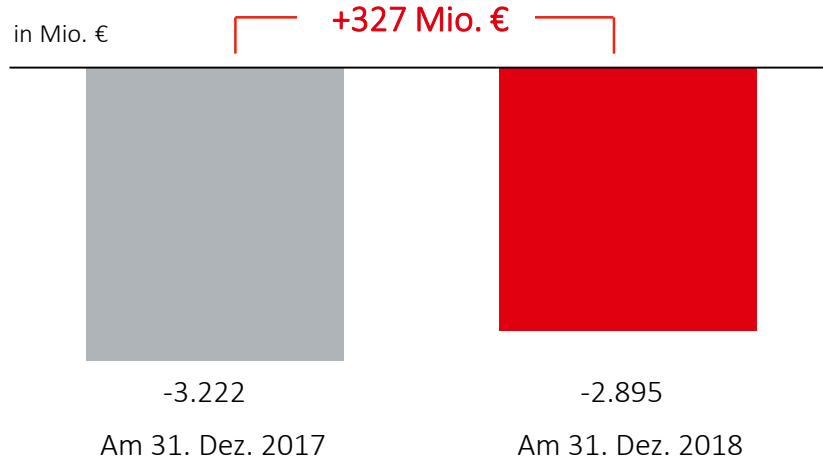
- Vorschlag einer Rekorddividende von 1,85¹ Euro je Vorzugsaktie
- Ausschüttungsquote von 30,9% liegt im Bereich des Zielkorridors
- Mehr als 4 Mrd. Euro gezahlte Dividende seit dem Jahr 2012
- Erhöhung der Zielkorridors für die Ausschüttungsquote von 25 - 35% auf 30 - 40% ab 2019



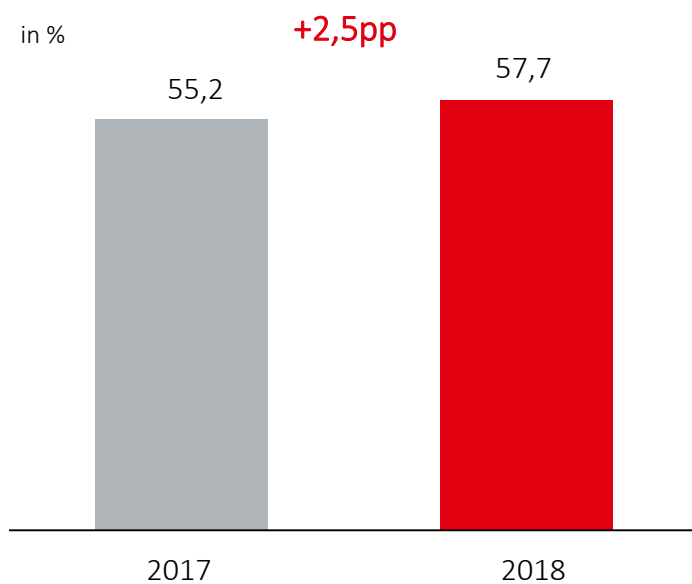
¹ Vorschlag an die Aktionäre für die Hauptversammlung am 8. April 2019

Sehr starke Bilanz

Netto-Finanzposition



Eigenkapitalanteil

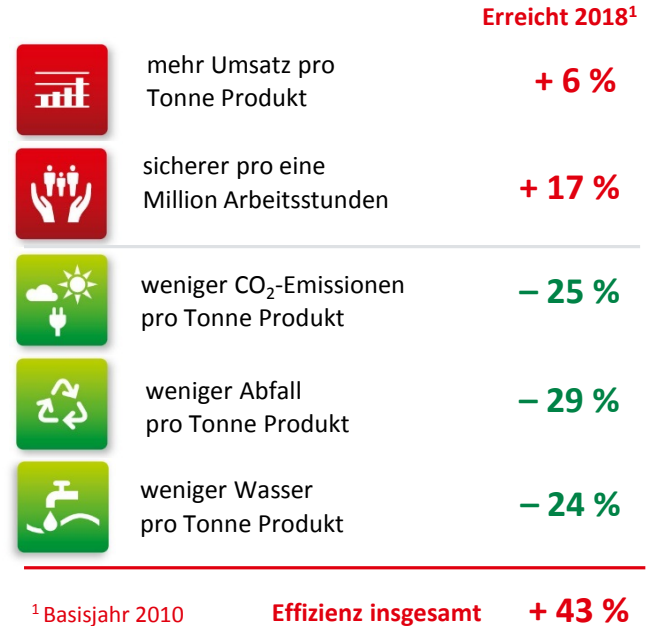


Agenda

1. Einführung
2. Finanzzahlen 2018
3. Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit
4. Update Henkel 2020+ und finanzielle Ambition

Unsere Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit

- Ressourceneffizienz seit 2010 insgesamt um 43% gesteigert
- Signifikante Einsparungen bei CO₂-Emissionen, Abfall und Wasserverbrauch
- Weitere Verbesserungen bei Arbeitssicherheit
- Umfassende Fortschritte durch zahlreiche Initiativen entlang der Wertschöpfungskette



Ambitionierte Verpackungsstrategie

- Bereits 80% unserer Verpackungen sind recycelbar, wiederverwendbar oder kompostierbar
- Zusammenarbeit mit Partnern entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Gründungsmitglied der globalen „Alliance to End Plastic Waste“
- Zahlreiche Initiativen an unseren weltweiten Standorten



Flasche aus 100% recyceltem Plastik, davon 10%

SOCIAL PLASTIC
plasticbank.com



ALLIANCE TO END PLASTIC WASTE



Aktiver Beitrag zum Klimaschutz

- CO₂-Fußabdruck unserer Produktion seit 2010 um 25% reduziert
- Bereits mehr als 10% der Elektrizität weltweit auf erneuerbare Energien umgestellt
- Wesentliche Beiträge zum Klimaschutz durch unsere Produkte: 9 Mio. Tonnen CO₂ eingespart



Verbesserte Chancen durch Bildung

- „Million Chances“: Zukunftsperspektiven für 115.000 Mädchen und Frauen geschaffen
- Nachhaltige Palmölproduktion: Rund 30.000 Kleinbauern in sieben Projekten gefördert
- Henkel-Forscherwelt: Mehr als 34.000 Schulkinder in 10 Ländern erreicht



Agenda

1. Einführung
2. Finanzzahlen 2018
3. Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit
4. Update Henkel 2020+ und finanzielle Ambition

Henkel 2020+

Gute Fortschritte bei der Umsetzung der strategischen Prioritäten

In Wachstum investieren

Optimierter Ressourceneinsatz
Net Revenue Management
Hocheffiziente Strukturen
ONE! Global Supply Chain

Agilität steigern

Motivierte und engagierte Teams
Beschleunigte Einführungen im Markt
Smart Simplicity



Wachstum vorantreiben

Starke Kunden- und Konsumentenbindung
Führende Marken und Technologien
Überzeugende Innovationen und Services
Neue Wachstumstreiber

Digitalisierung beschleunigen

Digitale Geschäfte vorantreiben
Industrie 4.0 ausbauen
Digitale Transformation

Unsere Prioritäten für 2019

- Fortsetzung des Wachstumskurses von Adhesive Technologies in einem Umfeld mit niedrigerer Dynamik
- Umsetzung der Innovationsstrategie mit höheren Investitionen in Konsumgütergeschäften
- Beschleunigung der digitalen Transformation
- Kostendisziplin, Effizienzsteigerungen und Strukturanpassungen weiter im Blick
- Starker Fokus auf weitere Verbesserung des eingesetzten Kapitals und Ausbau des Free Cashflow
- Ausbau des Portfolios durch organisches Wachstum und Akquisitionen

Aktuelles Marktumfeld

Unterschiedliche Marktdynamiken mit Belastungen aus Währungen und Rohstoffen

Industrieproduktion

Nachlassende Wachstumsdynamik,
aber immer noch gutes IPX-Wachstum

Abwertung von Währungen in Wachstumsmärkten

Schwächere Belastungen aus Währungen,
dennoch negativer Einfluss auf Umsatz
und Ergebnis

HPC-Märkte mit gemischter Entwicklung

Anhaltend schwieriges Marktumfeld mit hoher
Wettbewerbsintensität und Preisdruck

Steigende Materialpreise

Hohe Volatilität und Unsicherheit an den
Rohstoffmärkten mit anhaltendem Kostendruck

Ausblick 2019

	Henkel-Gruppe	
Organisches Umsatzwachstum	2 - 4%	
	Alle Unternehmensbereiche innerhalb dieser Bandbreite	
Bereinigte* EBIT-Marge	Henkel-Gruppe	16 - 17%
	Adhesive Technologies	18 - 19%
	Beauty Care	15 - 16%
	Laundry & Home Care	16,5 - 17,5%
Bereinigtes* EPS (bei konstanten Wechselkursen)	Mittlerer einstelliger Prozentbereich unter Vorjahr	

* Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen

Wachstum vorantreiben, Digitalisierung beschleunigen

- Führend durch Größe und Breite des Portfolios von **Adhesive Technologies**
- Beschleunigtes Wachstum bei **Beauty Care-Retail** und fortgesetzte Dynamik im Friseurgeschäft
- Starkes Innovationsprogramm im Bereich **Laundry & Home Care**
- Beschleunigung der **digitalen Transformation**



Wachstum beschleunigen bei Adhesive Technologies

Fokus auf Wachstumstrends der Zukunft

- **Mobilität: Transformation der Industrie unterstützen**
Alternative Antriebe – Autonomes Fahren – Leichtbau
- **Konnektivität: neue Funktionen & Designs**
Mobile Endgeräte – Internet of Things – Digitale Infrastruktur
- **Nachhaltigkeit: Wandel entlang der Wertschöpfungskette vorantreiben**
Nachwachsende Rohstoffe – Effiziente Produktion – Kreislaufwirtschaft



Wachstum vorantreiben bei Beauty Care

- **Wachstum im Harsegment vorantreiben**
Ganzheitlicher Innovationsplan, der wichtige Trends aufgreift und neue Zielgruppen anspricht
- **Wachstum in Nordamerika**
Gezielter Wachstumsplan mit starken Initiativen in den Bereichen Körperpflege und Colorationen
- **Starkes Wachstum im Friseurgeschäft fortsetzen**
Sehr starke Wachstumsdynamik beibehalten



Wachstum im Haarsegment vorantreiben

Ausgewählte Innovationen im ersten Halbjahr 2019

Schauma – Relaunch der
größten Familienmarke



Vegane Formulierungen mit
Mikronährstoffen, ohne Silikone,
ohne Parabene

Nature Box – Einführung in
neue Märkte



100% natürliche kaltgepresste Öle,
„frei von“-Formulierungen

OnlyLove – Launch einer
neuen Marke



Ohne Ammoniak, ohne Silikon,
ohne Alkohol

Wachstum in Nordamerika

Ausgewählte Innovationen im ersten Halbjahr 2019

Dial – starke Sortimentserweiterung



Starke neue Produktlinien im Bereich Körperpflege und antibakterielle Handseife

Keratin Color – starke neue Linien



Einführung neuer Keratin Color-Varianten für multiethnische Zielgruppen

got2b – Ausweitung in neue Kategorien



Neue Trendfarben und Ausweitung durch Angebote für Männer im Haarpflege-Segment

Starkes Wachstum im Friseurgeschäft

Ausgewählte Innovationen im ersten Halbjahr 2019

Authentic Beauty Concept – Launch neuer Marke



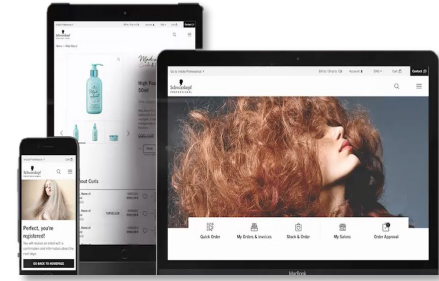
Entwicklung einer neuen
veganen Premium-OTC-Marke
mit erkennbar reinen
Inhaltsstoffen

IGORA Vibrance – globaler Relaunch



Vielversprechende Colorations-
Initiative der Marke Schwarzkopf,
basierend auf neuer
Formulierungsplattform

Einführung eines neuen B2B-eShops



Umsatzsteigerung dank
Convenience und direktem
Kundenerlebnis

Wachstum vorantreiben bei Laundry & Home Care

- Innovationsoffensive der führenden Mega-Marke Persil
Marktanteilsgewinne mit bahnbrechenden und exklusiven Technologien beschleunigen
- Trendwende in Nordamerika
Starke Innovationen, Caps-Initiativen und Marken-Relaunches für neue Wachstumsdynamik
- Ausbau von Home Care für profitables Wachstum
Nutzung von Erfolgsmarken und wichtigen Trends



Relaunch der führenden Mega-Marke Persil

Ausgewählte Innovationen im ersten Halbjahr 2019

Persil Deep Clean – globaler Relaunch



Neue bahnbrechende Deep Clean-
Technologie mit exklusiv
entwickeltem Enzym-Mix

Persil DISCS – Einführung der Vier-Kammern-Caps



Patentierte Technologie und
einzigartiger Enzym-Mix für
herausragende Leistung

E-Commerce- Offensive



Innovationen für Formulierungen und
Verpackungen mit bis zu zweifach
konzentrierten Rezepturen,
SIOCs¹ für optimierte Logistik

¹ Ships in own container

Trendwende in Nordamerika

Ausgewählte Innovationen im ersten Halbjahr 2019

Caps-Offensive – schnell
wachsendes Segment



Starke Caps-Initiativen in allen
Preissegmenten: Premium, mittleres
Preissegment und Value-for-Money

all-Relaunch – Wachstum der
größten US-Marke vorantreiben



Neue weiterentwickelte Rezepturen,
weltweite Technologie-Expertise für
Nr. 1-Marke für empfindliche Haut

Snuggle Scent Shakes –
US-Markteinführung



Markteintritt in das Premium-
Duftsegment mit führender
Weichspülermarke

Ausbau von Home Care für profitables Wachstum

Ausgewählte Innovationen im ersten Halbjahr 2019

Somat All-in-1-Gel –
Launch der nächsten Generation



Stärkung der Marktführerschaft
im schnell wachsenden
Gel-Segment

Bref DeLuxe –
Sortimentserweiterung



Neue Premium-Produktlinie
mit DeLuxe-Düften

Pro Nature –
neue Produktlinien



Eco-zertifizierte Rezepturen und
nachhaltige Kunststoffverpackungen

Wachstum vorantreiben, Digitalisierung beschleunigen

- Höhere Investitionen in Marken, Technologien, Innovationen und Kernmärkte
- Umsatzwachstum beschleunigen mit Schwerpunkt auf den Konsumgütergeschäften
- Digitale Transformation des gesamten Unternehmen vorantreiben
- Fokus auf konsequenter Umsetzung

Mittel- bis langfristige finanzielle Ambition

Anspruch, nachhaltig profitables Wachstum zu erzielen

- Organisches Umsatzwachstum von 2 - 4%
 - Wachstum des bereinigten* Ergebnisses je Vorzugsaktie (EPS) im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich auf Basis konstanter Wechselkurse
 - Fokus auf Ausbau des Free Cashflow
-
- Nutzung von vielversprechenden Wachstumschancen
 - Beibehaltung der hohen Kostendisziplin und Fokus auf Entwicklung der Marge

* Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen

Zusammenfassung

- 2018 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr – trotz schwieriger Rahmenbedingungen
- Gute Fortschritte bei der Umsetzung der strategischen Prioritäten 2020+
- Höhere Investitionen in Marken, Technologien, Innovationen und Digitalisierung
- Wir verfolgen sehr ambitionierte Ziele
- Gut positioniert für weiteres profitables Wachstum und attraktive Erträge
- Führende Position im Bereich Nachhaltigkeit

